

INFOSELECTIS

Nº 37 MAIO DE 2019

PORTUGAL PREMIUM

VALE DA ROSA - ENTREVISTA AO ENGº JOAQUIM PRAXEDES

SOLUÇÕES SELECTIS

COLOMBO® - NOVAS FINALIDADES

DOSSIER TÉCNICO

CONTROLO DA MOSCA DO MEDITERRÂNEO - Magnet™ MED

NOTÍCIAS



Aqui
à mão!

EDITORIAL

MAIO de 2019

Esta edição do **INFOSELECTIS** marca o início da primavera 2019 coincidindo com o despertar das culturas agrícolas de maior importância a nível nacional. São exemplo disso a floração dos pomares e o despertar das vinhas! De facto, a cada ano tudo se renova com a força da natureza.

Por falar em renovação, também o portfólio da Selectis foi renovado com a inclusão de três produtos da gama SUTERRA. Será o nosso principal tema de abordagem na rubrica de Dossier Técnico. São novas soluções que procuram ir ao encontro das necessidades do mercado e de acordo com as novas tendências. Também teremos oportunidade de dar destaque às novidades relacionadas com o nosso produto COLOMBO. Com novas finalidades, esta será uma ótima solução a ter em conta.

No Portugal Premium fomos até à Herdade Vale da Rosa, um verdadeiro caso de sucesso na produção de uvas de mesa desde os anos 60. Em pleno coração do Alentejo, "um espaço mágico onde as vinhas crescem vigiadas de perto pelos olhos mais experientes e cuidadas pelas mãos mais delicadas". Eng.º Joaquim Praxedes, o responsável da exploração esteve connosco, partilhou a sua experiência e alguns pormenores desta espetacular empresa agrícola.

Nesta edição daremos também destaque ao **III ENCONTRO NACIONAL SELECT**. Foi marcante a adesão dos nossos Clientes de Proximidade. A participação ativa dos clientes, a par da partilha de experiências foi um ponto alto na edição deste ano. Para além da confraternização e do bom ambiente habitual, procurámos mais uma vez reconhecer todos os envolvidos, desde Distribuidores em Parceria a Clientes de Proximidade. Acima de tudo, foi dado um destaque especial à base deste projeto... as **PESSOAS**.

PORTUGAL PREMIUM

VALE DA ROSA - ENTREVISTA AO ENG.º JOAQUIM PRAXEDES

No Portugal Premium fomos até à Herdade Vale da Rosa, um verdadeiro caso de sucesso na produção de uvas de mesa desde os anos 60. Em pleno coração do Alentejo, "um espaço mágico onde as vinhas crescem vigiadas de perto pelos olhos mais experientes e cuidadas pelas mãos mais delicadas". Eng.º Joaquim Praxedes, o responsável da exploração esteve connosco, partilhou a sua experiência e alguns pormenores desta espetacular empresa agrícola.




Vale da Rosa®

A Herdade Vale da Rosa é hoje um caso de sucesso na produção de uvas de mesa. Como nasceu este projecto e o que esteve na sua origem?

O projecto resulta de um processo de partilhas da Casa Agrícola Silvestre Ferreira, uma prestigiada empresa agrícola que se dedicava à produção de uva de mesa há mais de 40 anos.

O actual proprietário, António José Ramos Silvestre Ferreira, que durante a década de 80 e 90 desenvolveu um projecto frutícola no Brasil que incluía igualmente uva de mesa, especializou-se nesta cultura através dos permanentes contactos que estabeleceu com os países de tradição no sector (Chile, EUA, Itália, etc.) e assim decidiu dar continuidade ao negócio de família.

Apoiado num modelo de gestão empresarial e de uma constante actualização do ponto de vista técnico e tecnológico e assente numa política de fortes investimentos em infra-estruturas de armazenagem e em novas áreas de produção.

O Vale da Rosa partiu assim de uma experiência existente e valorizou-se com recurso a novas variedades, nomeadamente de uva sem grainha, novas soluções de embalagem e novos mercados, tornando-se na mais importante unidade do sector de uva de mesa em Portugal e uma das mais avançadas da Europa.

Porquê esta localização geográfica - Ferreira do Alentejo?

A Herdade Vale da Rosa está localizada no concelho de Ferreira do Alentejo, no centro do triângulo de desenvolvimento da região do Alentejo (aeroporto de Beja, Porto de Sines, Alqueva) beneficiando do elevado número de horas de sol da região, da excelente qualidade

dos solos (os famosos barros de Beja) e água de boa qualidade das infra-estruturas de regadio de Alqueva.

Quais têm sido os principais obstáculos ao longo do percurso?

As principais dificuldades prendem-se com a necessidade de investimentos extremamente elevados. Os custos de produção são igualmente dispendiosos e existe ainda muita dificuldade no recrutamento de mão-de-obra qualificada.

Qual o principal mercado de destino dos vossos produtos? Pode indicar-nos quantos hectares de produção actualmente dispõem? E/ou a vossa capacidade produtiva?

O principal destino é o mercado Português com cerca de 70% do total da produção. Os restantes 30% são destinados ao mercado Europeu, nomeadamente, Inglaterra, Holanda, Polónia, França e ainda países fora da Europa como a China e Angola. A área actual é de 250 hectares e o volume de produção de cerca de 6 mil toneladas. De referir no entanto que, parte da área ainda não se encontra em plena produção.

Em relação à equipa de trabalho, quantas pessoas trabalham hoje na Herdade Vale da Rosa? Como se consegue angariar tais recursos e como se coordenam?

Temos, em média, cerca de 590 trabalhadores por mês. Este número chega quase aos 900 em época de colheita. Trabalhamos com contratação directa e algum *outsourcing*. A coordenação é feita em grupos de trabalhos orientados por supervisores.





Existe algum cuidado especial no manuseamento dos produtos que possam destacar como uma vantagem competitiva no mercado? E que interfira directamente na qualidade do produto final?

Sim, de facto, a maior preocupação da Vale da Rosa é a qualidade dos seus produtos pelo que colocamos a nossa maior exigência tanto nos factores de produção aplicados, como no rigor das operações culturais efectuadas. É o caso da seleção de cachos e da seleção de bagos dentro do cacho para que se obtenha o maior potencial qualitativo da uva produzida a nível de cor, brix, calibre e consistência.

Que diversidade de produtos oferecem hoje ao mercado? A diferenciação é importante?

A diversidade de produtos que a Vale da Rosa oferece ao mercado é ao nível do tipo de uva (branca/preta/rosada) com e sem grainha apresentada aos consumidores em diversos tipos de embalagem sempre com o objectivo de que o produto chegue ao consumidor com a maior qualidade e frescura possível.

Quais as características das uvas Vale da Rosa que as diferenciam das outras uvas do mercado? O que é mais valorizado pelo consumidor?

As principais características da uva Vale da Rosa são o seu excelente sabor e consistência, resultado das excelentes condições naturais da região e do rigor das operações realizadas, assim como do sistema de produção utilizado. Acreditamos que a qualidade é o factor diferenciador nas nossas uvas e é claramente uma característica valorizada pelo consumidor final.

Têm uma estratégia de marca distinta entre o mercado interno e externo? Qual a vossa marca mais forte?

A nossa estratégia assenta, tanto no mercado interno como no externo, na distinção e consolidação da marca Vale da Rosa. É com este branding que embalamos toda

a nossa uva trabalhada claramente num posicionamento "premium" e de qualidade distintiva.

Quer partilhar alguns projetos futuros a implementar num curto prazo?

Os projectos futuros irão passar pelo aumento da área de produção, sendo que o objectivo é duplicar a área actual e desenvolver produtos de valor acrescentado resultados da uva de mesa produzida.

Temos tido alguma actividade de cooperação entre as empresas (Selectis/Vale da Rosa). Como poderemos continuar a cooperar no futuro?

Em 2018 tivemos um protocolo de ensaio com a Selectis para a captura massiva de mosca da fruta. Uma das estratégias da Vale da Rosa passa pela redução ao máximo na utilização de pesticidas de síntese e, dessa forma, o desenvolvimento e ensaios de produtos alternativos para o combate de pragas e doenças da vinha pode ser uma janela de cooperação entre Selectis e Vale da Rosa.



SOLUÇÕES SELECTIS



Foi concedido recentemente o registo do COLOMBO® para as finalidades Estenfiliose da Pereira e Olho de Pavão na Oliveira.

Primaveras húmidas e amenas propiciam as infeções de Estenfiliose, que são também mais evidentes em pomares com excesso de vigor ou com carências nutritivas

acentuadas (por exemplo cloroses férricas). Esta doença tem sido responsável por um forte impacto negativo nas produções, com elevadas perdas de rendimento.

O Olho de Pavão é uma doença chave do olival, que pode provocar a queda massiva das folhas ou mesmo atingir as azeitonas.

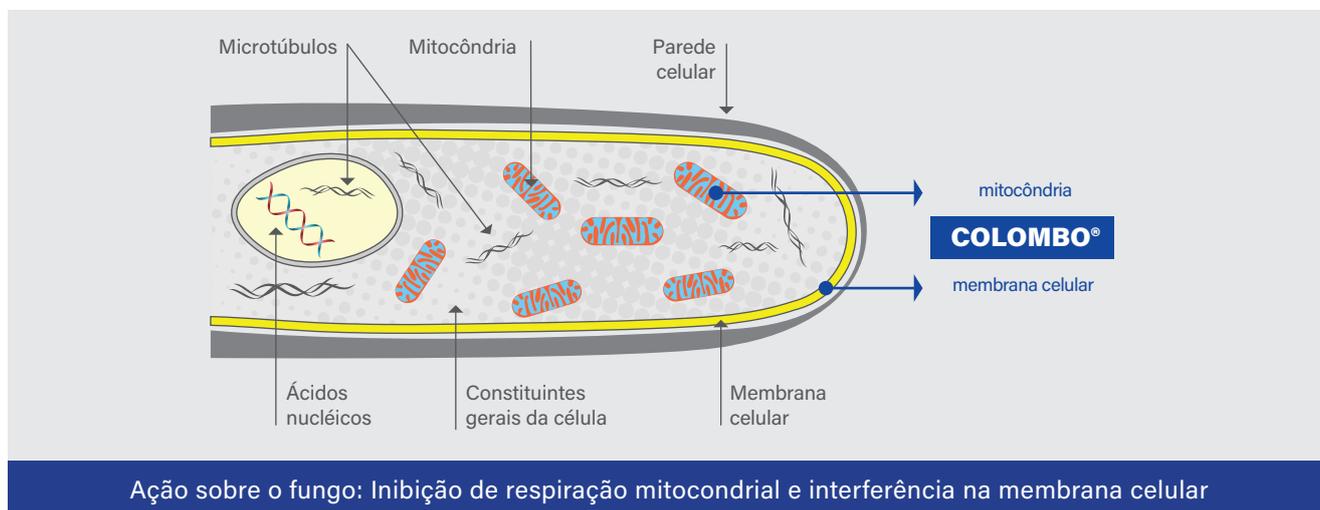
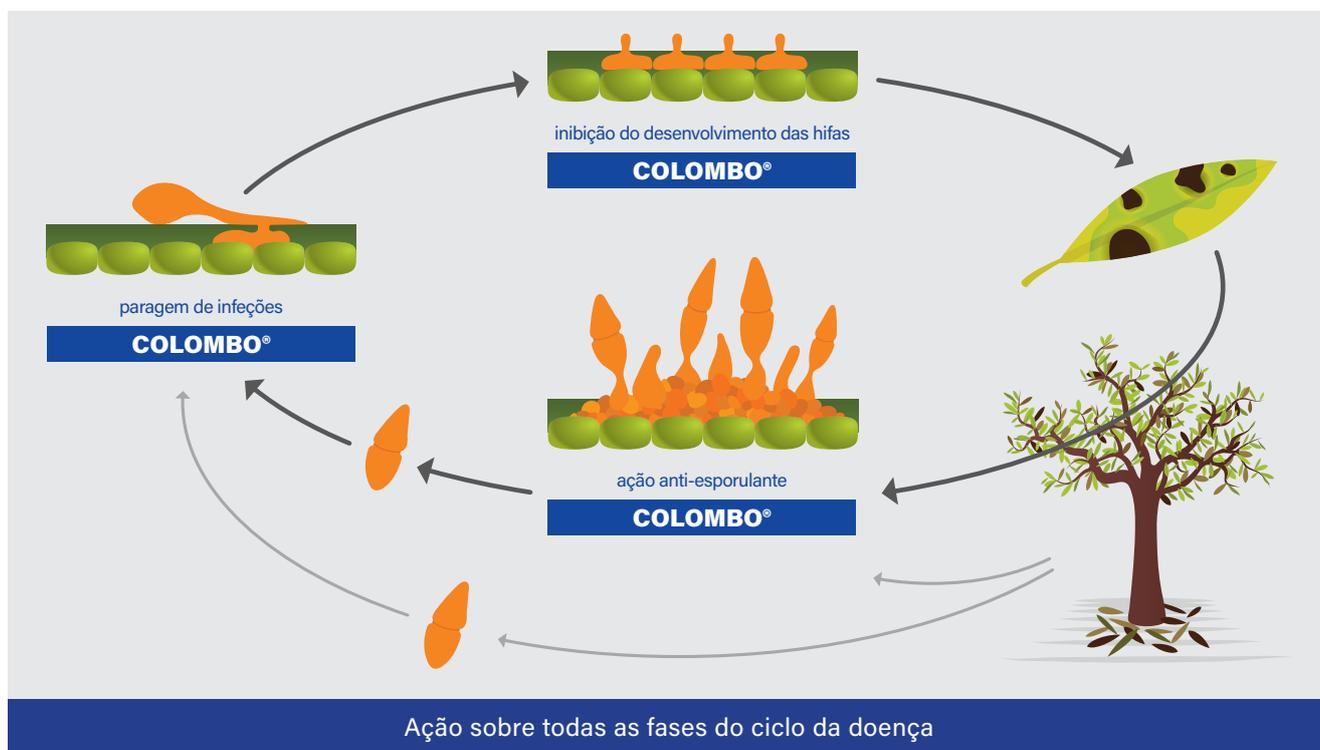


Com os resultados já experimentados no controlo do Pedrado, através da complementaridade das substâncias activas cresoxime-metilo e difenoconazol, o COLOMBO surge como uma excelente solução para as culturas das pomóideas e olival.

Ao atuar a todos os níveis da doença e com diferentes modos de ação (preventiva, curativa e anti-esporulante), o COLOMBO oferece ao agricultor uma maior flexibilidade no posicionamento da aplicação do produto, em várias fases do ciclo de desenvolvimento do fungo.

Ao conjugar vários modos de ação, o COLOMBO contribui para uma menor probabilidade de surgimento de estirpes resistentes.

Para além de um elevado nível de eficácia biológica, o COLOMBO garante ao aplicador uma maior segurança e facilidade de manuseamento, graças à sua formulação WG.





Aqui
à mão!



COLOMBO®

Nova finalidade
em Estenfiliose da Pereira
e Olho de Pavão do Olival.

selectis

DOSSIER TÉCNICO

CONTROLO DA MOSCA DO MEDITERRÂNEO MAGNET™ MED

COMO FUNCIONA ESTE TIPO DE TECNOLOGIA?

Ignacio de Alfonso. Suterra Europe Biocontrol SL



A Mosca do Mediterrâneo, *Ceratitis capitata* Wiedemann, continua a ser uma das pragas mais relevantes a nível mundial. As zonas produtoras têm a necessidade de implementar sistemas integrados de controlo para cumprir com as exigências de qualidade e com as limitações de resíduos do mercado, assim como para superar as fortes restrições de quarentena que são impostas na maioria dos países importadores.

Neste sentido, está-se a generalizar o uso de armadilhas com atrativos alimentares que atraem a mosca a aproximar-se, para depois morrer no seu interior. Podemos encontrar desde modelos simples, como garrafas, até desenhos mais sofisticados.

A utilização destas armadilhas é um método relativamente eficaz, no entanto mais caro, lento e complicado de manusear. É por este facto que o sistema Magnet™ MED da Suterra® se está a estabelecer como a alternativa para grande parte do setor, sendo entendido como o produto de maior qualidade dentro da sua categoria.

A Suterra® conseguiu diferenciar-se dos produtos de captura massiva mediante o desenvolvimento do seu sistema *attract & kill* - Magnet™ MED. O seu desenho patenteado consiste num pequeno dispositivo, que contém no seu interior um atrativo de elevada eficácia e, na parte externa, encontra-se impregnado de deltrametina. O princípio de funcionamento é bastante simples, a Mosca do Mediterrâneo é atraída pelo isco, pousa no dispositivo e morre momentos depois.

Entre as características que podem influenciar a capacidade de um sistema ser mais ou menos eficaz em eliminar os insetos que se aproximam, encontramos a própria configuração do dispositivo. Alguns estudos publicados recentemente, por Navarro-Llopis et al. pela *Universidad Politécnica de Valência*, sugerem que os sistemas nos quais as moscas devem introduzir-se no interior de um recipiente (mosqueiro ou garrafa) podem ser menos eficazes do que aqueles em que os insetos têm contato de forma imediata e direta com o dispositivo *attract & kill*.

De acordo com este estudo recentemente publicado (Navarro-Llopis et al., *Levante Agrícola*, nº 445, 2019), a eficácia com a qual os dispositivos podem afetar os insetos é diferente. Dos resultados de eficácia obtidos, podemos deduzir que o Magnet™ MED é significativamente mais eficaz que as armadilhas do tipo garrafa e de captura massiva. Este facto contrasta

com a visão de alguns agricultores que preferem poder observar as capturas numa armadilha aos sistemas que não capturam as moscas, ainda que estes últimos sejam mais eficazes. No citado estudo, o Magnet™ MED eliminou 2,5 vezes mais moscas que a armadilha do tipo mosqueiro e 3,3 vezes mais que o sistema de garrafa (Tabela 1).

Tabela 1. Promécio (± EE) do número de moscas mortas com cada dispositivo depois de 150 minutos de exposição a cada um dos dispositivos em túnel de vento.

Magnet™ MED 28,2 ± 8,8 (a)	Referência 1 12,0 ± 3,5 (b)	Referência 2 8,6 ± 3,6 (b)
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------------

* (ANOVA, test LSD, P > 0.05).

O estudo conclui que as armadilhas que não requerem a entrada do inseto dentro de um recipiente confinado são mais eficazes. Durante o mesmo tempo de exposição, o dispositivo Magnet™ Med, consegue afetar um número maior de moscas que os dispositivos tipo armadilha (com atrativo sólido ou líquido), já que a disponibilidade da substância ativa na superfície aumenta a probabilidade de que uma maior proporção das moscas atraídas seja efetivamente afetada. Estes resultados estão de acordo com outros estudos que conferem maior eficácia do dispositivo Magnet™ MED em relação a outros sistemas, tanto na proteção da fruta como no decréscimo do nível de população da praga.

Magnet™ MED é uma opção muito mais fácil de manusear e rápida de instalar em relação a qualquer produto de captura massiva do mercado, além do mais oferece uma grande vantagem no transporte e logística. Por outro lado, reduz o risco de exposição do operador ao inseticida ao eliminar a necessidade de manipulação durante a colocação das armadilhas. Oferece vantagens

adicionais sobre o resto de sistemas entre as quais se destacam uma única aplicação por campanha, sem necessidade de levar a cabo manutenção do dispositivo, que permanece ativo durante pelo menos 6 meses. Esta duração contribui para uma proteção da cultura para além do período sensível da colheita, contribuindo para uma diminuição das populações da praga.

A eficácia do Magnet™ MED da Suterra® está garantida pelo registo do produto em 10 países em todo o mundo (Marrocos, Espanha, Portugal, França, Itália, Grécia, Tunísia, Israel, África do Sul e Austrália), e especialmente pelo contínuo crescimento do uso comercial por parte dos profissionais da fruticultura e citricultura. Atualmente são utilizados anualmente em mais de 20.000 hectares, principalmente em citrinos, uva de mesa, pomóideas e prunóideas.

Devemos destacar também que Magnet™ MED encontra-se apto para Agricultura Biológica e está incluído no sistema VALORFITO de gestão de embalagens.



CheckMate® Puffer® CM-O

Para o controlo do Bichado da Fruta

Suterra®



Tecnologia aerosol
para controlo do
Bichado da Fruta.

Checkmate® Puffer® CM-O para o controlo do Bichado da Fruta

Checkmate® Puffer® CM-O é um produto comercializado em aerossol para controlo do Bichado da Fruta através da técnica de confusão sexual em pomóideas e em noqueiras.

Este produto de rápida aplicação permite a libertação de feromona durante toda a campanha. Por este motivo a capacidade dos machos encontrarem fêmeas férteis, é consideravelmente reduzida, limitando o acasalamento e consequentemente a redução das subseqüentes populações desta praga.

Checkmate® Puffer® CM-O é compatível no desenvolvimento de uma estratégia integrada para o controlo da praga. A utilização de Checkmate® Puffer® CM-O reduz as aplicações de inseticidas.

Clean Orchard Promise™: Suterra assume o compromisso de 'parcela limpa'. Como parceiros e carregamo-nos da reciclagem e gestão de cada Puffer® uma vez finalizada a campanha.

Características e Vantagens

- Fácil e rápida colocação
- Emissão precisa e uniforme de feromona na parcela
- Compatível no desenvolvimento de uma estratégia integrada para o controlo da praga
- Compatível com fauna auxiliar
- Produto de baixo risco para o aplicador
- Solução ecológica com excelente perfil para o ambiente*
- Sem intervalo de segurança
- Clean Orchard Promise™: sem resíduos no campo

*Apto para agricultura biológica.

CheckMate® Puffer® CM-O

Praga	Bichado da Fruta <i>Cydia pomonella</i> .
Culturas	Pomóideas, noqueiras e outras culturas onde a praga esteja presente.
Monitorização	Monitorize através de armadilhas delta com isco BioLure CM. Faça um acompanhamento da população com armadilhas de feromona-cairomona. Coloque as armadilhas antes do primeiro voo. Coloque uma armadilha por cada 2 a 5 hectares, garantindo pelo menos 2 armadilhas por bloco. Examine as armadilhas semanalmente e substitua os iscos a cada 8 semanas. Substitua as bases de cola quando for necessário.
Danos	Perda da produção devido ao ataque da larva em frutos.

Suterra®

NOTÍCIAS

SELECTIS PROMOVE REPRESENTAÇÃO DE PORTFÓLIO SUTERRA EM PORTUGAL

SESSÃO TÉCNICA NAS CALDAS DA RAINHA

A Selectis promoveu no dia 26 de fevereiro, nas Caldas da Rainha, uma sessão técnica de Fruticultura onde partilhou a gama da Suterra com destaque para a tecnologia **CheckMate® Puffer® CM-O** para a confusão sexual de *Cydia pomonella* e o sistema **Atract & Kill - Magnet™ MED**.

Focalizado em pomóideas, este evento reuniu cerca de 50 técnicos das principais Organizações e Associações de Agricultores da zona Oeste que debateram inúmeras vantagens destes dois sistemas. A Suterra, em articulação

com a Selectis, disponibiliza um serviço de mapeamento para a disposição dos **Puffer®** no pomar mediante as informações prévias relativas à parcela e com uma aplicação móvel.

Nuno Sérgio, Gestor de Marketing Selectis, destacou que *"estas soluções são excelentes ferramentas para a estratégia integrada de controlo destas pragas. A eficácia, facilidade de manuseamento, reduzida manipulação, excelente perfil ecotoxicológico para o ambiente respeitando a fauna auxiliar e inclusivamente a aptidão para a agricultura biológica são pontos muito fortes e que representam um enorme benefício para os fruticultores."*



CheckMate® Puffer® CM-O



Atract & Kill - Magnet™ MED

SESSÃO TÉCNICA EM FARO

Dois dias depois, em Faro, 60 produtores de citrinos e técnicos das Organizações de Produtores do Algarve tiveram a oportunidade de conhecer o sistema **Magnet™ MED** para o controlo da *Ceratitis capitata*. O debate centrou-se na técnica de aplicação dos dispositivos em campo e a sua persistência, a qual apresenta homogeneidade e o mesmo grau de eficácia durante 6 meses.

João Faria, Diretor Executivo da Selectis, salientou a importância da dinâmica da empresa na disponibilização de novas ferramentas para o mercado, algo que tem sido uma preocupação ao longo dos anos. *"Com as novas tendências, limitações a nível europeu e exigências dos mercados, ter no portfólio da Selectis mais soluções e alternativas é muito enriquecedor. Estas novidades aliadas à representação da Agrogresh constituem um orgulho para a empresa e uma grande oportunidade para todos."*



REUNIÃO TÉCNICA P&A/SELECTIS EM ARMAMAR COM O CLUBE DE MAÇÃ DE MONTANHA

Organizada pelo nosso distribuidor P&A e pela Selectis, realizou-se no passado dia 7 de março em Armamar, uma Reunião Técnica que contou com a presença de 60 fruticultores pertencentes ao Clube de Maçã de Montanha desta região. Nesta reunião foi partilhada a gama da Suterra® com destaque para a tecnologia **CheckMate®** para a confusão sexual de *Cydia pomonella* e também o sistema **Atract & Kill - Magnet™ MED**.

Houve também espaço para rever as soluções Selectis para Pomóideas, onde se destacaram o **METHYLFOS® 224 EC**, inseticida de largo espectro, e ainda **COLOMBO®** para o controlo de Pedrado bem como as suas novas finalidades em Estenfiliose da Pereira e Olho de Pavão no Olival.



III ENCONTRO NACIONAL SELECT

A SELECTIS, teve o prazer de organizar no passado dia 9 de março o III ENCONTRO NACIONAL SELECT.

Este evento, teve lugar em Coimbra, no magnífico CONVENTO SÃO FRANCISCO e contámos com a presença dos Clientes de Proximidade e Clientes em Parceria.

A vitalidade deste projecto designado SELECT, foi bem patente e reuniu cerca de 200 pessoas. O projecto

SELECT, é hoje reconhecidamente um projecto de fidelização de excelência e uma referência no mercado fitofarmacêutico, com parceiros de negócio que querem continuar a crescer qualitativamente e quantitativamente.

Os ilustres convidados, foram recebidos com *welcome drink* nos claustros deste monumento fantástico e posteriormente seguiram para a sessão plenária na Sala Mondego.



A sessão plenária, teve início com um video onde se pode visualizar um conjunto de imagens de outros eventos similares.

Seguiu-se, um momento especial que se designou DAR VOZ AOS CPs, no qual os CPs (Clientes de Proximidade) convidados para participar no painel de oradores, premiaram todos os presentes com argumentos técnicos e de venda de algumas especialidades da SELECTIS.

Seguidamente, houve abordagem às especialidades/soluções/futuro do portfólio SELECTIS e sobretudo o relatar de factos relevantes que têm marcado o trajecto da Selectis nestes quase 20 anos de mercado. Reforçou-se a visão SELECTIS para o futuro H2H, que define também a génese do projecto SELECT (um projecto de pessoas para pessoas) e do conceito PROXIMIDADE, que continuamos a ter com todos os parceiros deste projecto, no sentido de superar os desafios futuros que exigem o máximo de envolvimento e reforço numa perspectiva de criação de valor e Win-Win.

Terminámos, como é hábito a sessão plenária com o sempre especial momento de RECONHECIMENTO que tem caracterizado este tipo de eventos.

O ENCONTRO NACIONAL SELECT, culminou com um jantar convívio no espaço esplendoroso da antiga igreja do Convento, onde tivemos agradáveis surpresas, como o Fado de Coimbra.

A SELECTIS agradece a todos os parceiros presentes que encheram de calor humano e de magia esta noite SELECT inesquecível.



CAMPOESTE E SELECTIS PROMOVEM ENCONTRO COM VITICULTORES DO OESTE COM A COLABORAÇÃO DA A.A.T.V.

No passado dia 26 de março a Campoeste em articulação com a Selectis, realizaram em Dois Portos (Torres Vedras), uma Reunião Técnica para cerca de 40 Viticultores da região Oeste do país. Foi apresentado o portfólio para a cultura da Vinha com destaque para as novas soluções **ORFEU**®, **METHYLFOS**®224 EC, **ARRIOSTA**® e ainda o **BELVITIS**®, um fungicida exclusivo com cinco formas de atuação complementares para máxima proteção do míldio. Tivemos ainda a colaboração da **A.A.T.V. (Associação de Agricultores de Torres Vedras)** com a partilha das “Principais Medidas Profiláticas para as Doenças do Lenho”.

Gratos à Eng.ª **Francisca Moreno** da A.A.T.V. pela colaboração prestada.



20º ANIVERSÁRIO JORGE VIEIRA, LDA COM A INAUGURAÇÃO DAS NOVAS INSTALAÇÕES EM VALADO DOS FRADES

Foi no dia 23 de março que o nosso distribuidor **JORGE VIEIRA** comemorou os 20 anos de atividade. Mas o motivo da festa não foi só esse! O mesmo dia marcou o arranque oficial da atividade comercial das novas instalações em Valado dos Frades. A empresa **JORGE VIEIRA** reforça assim o seu posicionamento e sua capacidade operativa com uma superfície

comercial completamente nova, dedicada ao serviço da agropecuária em geral. A vasta oferta marca a diferença e a localização é certamente um ponto forte. A festa reuniu clientes, fornecedores, funcionários e amigos.

A **SELECTIS** esteve presente e deseja à **JORGE VIEIRA** os maiores sucessos.



SESSÃO TÉCNICA AGROFRESH COM OS MEMBROS DA ROCHACENTER

No passado dia 27 de março a **SELECTIS** e a **AGROFRESH** realizaram uma reunião técnica com os membros do RochaCenter em Óbidos. Esta sessão teve como principal enfoque as novas recomendações na aplicação de **Smartfresh** em Pêra Rocha e toda a sua especificidade. A nova tecnologia **ProTabs** permite, em Pêra Rocha, adaptar a dose de 1-MCP mediante o tempo de conservação pretendido para a fruta. Nesta reunião, partilharam-se também todas as novidades ao nível do desenvolvimento de novas tecnologias da **AGROFRESH** para o futuro tais como o **ADVANSTORE**® e o **HARVISTA**® que serão certamente ferramentas de grande utilidade para o setor.



VISITA LÚCIO LOUREIRO/SELECTIS À ADEGA MAYOR EM CAMPO MAIOR

No passado dia 3 de abril, a **SELECTIS** em articulação com o seu distribuidor **Lúcio Loureiro**, organizaram uma visita técnica com 50 viticultores da região de Palmela, à **Adega Mayor** em Campo Maior..

Nesta visita, para além da "viagem" à **Fábrica da Novadelta e Centro de Ciência do Café**, os participantes tiveram a oportunidade de visitar uma adega que é uma referência arquitetónica, desenhada pela mão do prestigiado arquiteto Siza Vieira. Foi visitada também

a vinha circundante à adega onde foram partilhadas experiências entre as regiões do Alentejo e da Península de Setúbal.

A visita culminou numa agradável prova de vinhas com a presença do **Sr. Comendador Rui Nabeiro** que, com a sabedoria que o caracteriza, passou uma mensagem de reconhecimento pelo trabalho dos viticultores na economia nacional, terminando com um brinde à Selectis e à Agricultura!



SELECTIS Produtos para a Agricultura, S.A.

Herdade das Praias · Apartado 120 · E.C. Bonfim · 2901-877 Setúbal
Tel: +351 265 710 351 · Fax: +351 265 710 355 · E-mail: geral@selectis.pt · Web: www.selectis.pt

Caso não pretenda futuramente receber esta informação no seu endereço postal, por favor informe -nos através dos contactos nesta página.
Caso pretenda consultar ou atualizar os seus dados deverá fazê-lo através desses mesmos contactos.
Mais se informa que tem o direito de apresentar qualquer reclamação relativa à protecção de dados pessoais junto da CNPD.

INFOSELECTIS

Nº 37 MAIO DE 2019