

# INFOSELECTIS

WWW.SELECTIS.PT



## PORTUGAL PREMIUM

PETER KNIGHT  
(CAMPOSOL)

PAG 2

NOVIDADES



## SOLUÇÕES SELECTIS

SENADOR MZ  
MILTANE MICRO

PAG 5



## PARCEIRO DE DESENVOLVIMENTO OXFORD

JOSÉ PEDRO GONÇALVES  
(MONTIJO)

PAG 7



## NOTÍCIAS

19ª CERIMÓNIA DA  
PERA ROCHA

PAG 11

## EDITORIAL

Próximo de mais um final de ano, apresentamos mais um **INFOSELECTIS**.

Nesta edição, o **PORTUGAL PREMIUM** foi até à região litoral do Alentejo e conversou com Peter Knight, administrador da empresa Camposol, que é mais um exemplo do que temos vindo a partilhar nesta rúbrica de que em Portugal se produz bem e com provas dadas na internacionalização.

Como tem sido hábito, lançámos novas soluções para o mercado. Desta feita apresentamos **SENADOR MZ**, um anti-míldio para a batata, vinha e alface. Apresentamos ainda **MILTANE MICRO**, fungicida constituído à base de mancozebe com formulação em grânulos dispersíveis em água. Estes dois produtos acrescentam valor à nossa gama e são novas soluções a ter em conta no nosso portfólio. Este é mais um contributo da **SELECTIS** que apresentamos aos nossos agricultores.

O **INFOSELECTIS** promete voltar em 2017, com a mesma ambição e proximidade...**MESMO AQUI À MÃO!**

# PORTUGAL PREMIUM



*A CAMPOSOL é uma empresa localizada no coração do Parque Natural da Costa Vicentina, dedicada à produção de hortofrutícolas e relva em tapete. Fomos até Vila Nova de Mil Fontes conversar com o seu administrador Peter Knight, que partilhou connosco o trabalho que têm vindo a desenvolver e que tornou a CAMPOSOL numa verdadeira referência "Portugal Premium".*

### Como foi formada a Camposol? Conte-nos um pouco da história da empresa.

Eu já tinha trabalhado em Portugal em 1983 em ensaios de hortícolas para duas cadeias da grande distribuição em Inglaterra, que pretendiam estudar alternativas às zonas de produção existentes e, desde então, o Alentejo nunca mais me largou. Mais tarde, houve a necessidade de produzir cenoura para um cliente e optei por regressar sabendo das potencialidades destas areias de Odemira para esse tipo de culturas. Foi aí que constituí a Camposol em 1992 com o meu sócio Peter Waring, que em Maio passado acabou por vender a sua quota ao grupo *Bramko Semice* da República Checa.

### Porquê o litoral alentejano português para dar corpo à Camposol?

Escolhemos o litoral alentejano em primeiro lugar pela questão climática. Clima atlântico e temperado com verões pouco quentes e invernos pouco frios com pouca geada. Na altura não existia ninguém a produzir nesta zona, havia espaço e água proveniente da barragem de Santa Clara. No que diz respeito à mão-de-obra, em 1992 não tínhamos problemas, hoje em dia trazemo-la da Tailândia e Ucrânia.



### Que culturas de horticolas produzem?

Produzimos e comercializamos abóbora (*butternut* e *hokaido*), rabanete, salsa, cenoura, batata primor, nabo, aipo, batata doce e brássicas (coração, lombardo).

### Qual a área atualmente cultivada?

Atualmente contamos com um total de 650 ha, sendo 500 ha destinados à produção de hortofrutícolas e 150 ha para produção de relva.

### A Camposol tem grande visibilidade pela produção de relva. Como começou essa paixão?

Ao contrário do que se pode pensar a génese da empresa foram os hortofrutícolas (cenoura, batatas e beterraba) e só começámos a produção de relva cinco anos mais tarde. O meu sócio já produzia relva em Inglaterra, e desta forma tínhamos o *know-how* e a maquinaria. O início do grande mercado da relva em Portugal começou com a Expo 98, na altura fizemos alguns ensaios e hoje somos líderes em Portugal e Espanha. A relva representa 20% da nossa faturação.



### A Camposol foi a primeira empresa produtora de tapetes de relva a obter a certificação Global GAP a nível mundial. Como encara este facto? Que vantagens isso vos deu?

Já detinhamos a certificação Global GAP nos hortofrutícolas e sempre nos habituámos a esse tipo de exigência, o que fizemos foi replicar os procedimentos para a relva. As vantagens são ao nível do marketing e qualidade do produto.

### O que sente ao ver um jogo do Real Madrid, Benfica, FC Porto ou Sporting e saber que o relvado é “Made in Portugal”?

É um orgulho imenso, e hoje em dia olho muito mais para a relva do que para o jogo em si. Fico com o coração nas mãos quando vejo carrinhos e a relva a deteriorar-se. O futebol é uma montra para nós, mas a mais-valia do negócio são os espaços verdes, principalmente o norte de Portugal e Espanha onde existe maior mercado.

### **Existem alguns ensaios que estejam a desenvolver com novas culturas que queira partilhar?**

Estamos permanentemente a testar novas variedades para maximização da qualidade das nossas produções. Já testámos outras culturas como por exemplo o espinafre, pimento e beringela mas neste momento não vamos seguir devido a condicionantes do próprio mercado. O mais importante é estarmos preparados e adaptarmo-nos ao que o mercado nos pede no momento certo, respondendo com a máxima prontidão.

### **Qual o vosso principal mercado?**

Até há cinco anos atrás o nosso principal mercado era Inglaterra e Escandinávia mas nos últimos anos estamos a exportar para toda a Europa e cada vez mais para República Checa, Eslováquia e Bulgária, países que estão a aumentar o poder de compra. A exportação representa 90% da nossa faturação.

### **Que visão tem a Camposol do mercado português e qual o peso deste no negócio da empresa?**

Em Portugal comercializamos rabanete, nabo, cenoura e batata. Queremos crescer no mercado nacional. O mercado nacional é cada vez mais exigente e como investimos muito na qualidade, o que se reflete nas certificações LEAF, Tesco, BRC e Global GAP, a nossa proposta de valor é ao nível da qualidade do produto.

### **Qual a sua maior preocupação em termos técnicos?**

A nossa maior limitação são as poucas finalidades dos produtos. Como trabalhamos com várias culturas menores a gestão é complicada. As empresas fabricantes de fitofármacos investem pouco em culturas menores e às vezes temos dificuldade em saber como controlar determi-

nadas pragas. Algo que também nos preocupa é a proposta de redução dos Limites Máximos de Resíduos (LMR's), por parte de alguns clientes, para valores inferiores aos permitidos por lei. Existem reduções de 30% por exemplo. Se existem estudos para determinado limite para quê esta redução? Havia de haver mais bom senso nestas situações.

### **Os investimentos são para continuar? Que projetos tem a Camposol para o futuro?**

Continuamos a preparar o futuro. Pretendemos aumentar a nossa capacidade de resposta relativamente a rolos de relva e, em relação aos hortofrutícolas, temos a ambição de ter um armazém com maquinaria de lavagem e embalamento para oferecermos mais diversidade e mais-valia no produto final.



## SENADOR MZ NOTÁVEL NO SEU PODER!

Na senda do Senador C, lançado em Julho passado, apresentamos-lhe desta feita um novo Senador - **SENADOR MZ**, um anti-míldio homologado para batata, vinha e alface e que vem enriquecer o nosso portfólio.

**SENADOR MZ** é o novo fungicida da “Gama Senador” sob a fórmula de grânulos dispersíveis (WG) com 7,5% (p/p) de dimetomorfe e 66,7% (p/p) de mancozebe.

O mancozebe, com ação preventiva e de contacto, atua impedindo a síntese de enzimas essenciais inibindo a germinação dos zoósporos. O dimetomorfe, penetrante e translaminar, atua na inibição da síntese da parede celular do fungo levando à desintegração do mesmo.

**SENADOR MZ** é adequado para aplicações pós-florais da batateira e videira na proteção de infeções de Míldio.

**SENADOR MZ** apresenta um triplo modo de ação através das suas atividades preventiva, curativa e a anti-esporulante.

A dose recomendada de aplicação é de 2 a 2,5 kg por hectare (200-250 g/hl).

Disponível em embalagens de 250 g e 10 kg, procure-o num distribuidor Selectis perto de si.



**selectis**  
PREMIUM

wg

**SENADOR MZ**

Grânulos dispersíveis em água (WG) com 7,5% (p/p) de dimetomorfe e 66,7% (p/p) de mancozebe.

ESTE PRODUTO DESTINA-SE A SER UTILIZADO POR AGRICULTORES E OUTROS APLICADORES DE PRODUTOS FITOFARMACÊUTICOS

PARA EVITAR RISCOS PARA OS SERES HUMANOS E PARA O AMBIENTE RESPEITAR AS INSTRUÇÕES DE UTILIZAÇÃO

MANCOZEBE DE MANCOSA, S.A. - PORTUGAL

*Nota informativa: : O Senado Romano era formado por um conselho de anciões, uma assembleia de notáveis, isto é, chefes das gentes patrícias (pessoas que provinham dos tempos da realeza romana) que habitavam a cidade de Roma. O Senado era formado por aproximadamente 300 pessoas, representado pelas mais ricas famílias. Rigorosamente hierarquizados representavam o poder fundamental da República entre 509 a.C. - 27 a.C*



## MILTANE MICRO

A modernização do portfólio é um aspeto muito importante para a Selectis e foi precisamente por essa razão que passámos a disponibilizar mais um WG. MILTANE MICRO é um fungicida constituído à base de mancozebe, com formulação em grânulos dispersíveis em água.

Já disponível,  
**MILTANE MICRO** apresenta-se em embalagens de 10 kg.

**MILTANE MICRO** apresenta as seguintes finalidades:

### VIDEIRA

Míldio (*Plasmopara viticola*): 2,1 kg/ha

Podridão negra (*Guignardia bidwellii*): 2,1 kg/ha

### MACIEIRA E PEREIRA

Pedrado (*Venturia inaequalis*, *Venturia pyrina*): 2,1 kg/ha

### TOMATEIRO (ar livre)

Míldio (*Phytophthora infestans*)

Alternarirose (*Alternaria solani*): 2,1 kg/ha

### BATATEIRA

Míldio (*Phytophthora infestans*)

Alternaria (*Alternaria solani*): 2,1 kg/ha

Recebemos mais um *feedback* da experiência com OXFORD. Em plena região do Montijo, conversámos com José Pedro Gonçalves da empresa Florisul, também associado e gerente da Organização de Produtores Primohorta, que partilhou a sua experiência e respondeu a algumas das nossas questões.

A Florisul para além de ser uma das maiores produtoras de flor a nível nacional, apresenta também 120 ha de hortícolas, com particular destaque para a cenoura e batata.



## **A cultura da batateira tem grande importância económica na Península de Setúbal. Como vê a performance do OXFORD na Proteção contra o Mildio nesta região?**

O OXFORD é muito importante até meio do ciclo cultural da batata. Os vários modos de ação do produto funcionam muito bem tanto na proteção do Mildio como na proteção da planta no seu todo, protegendo-a de outro tipo de infeções, o que é notório no desenvolvimento das batateiras.

## **Na sua opinião, qual o principal ponto forte do OXFORD?**

É sem dúvida a mistura das duas substâncias ativas, foi uma excelente ideia! É um produto que funciona não só em fases diferentes do Mildio como também tem um largo espectro de ação para outros tipos de fungos, nomeadamente os fungos de solo (*Pythium*, *Phytophthora*).

## **OXFORD é uma solução adaptada às suas necessidades?**

Sim, a sua formulação líquida torna-o um produto prático. Para além da sua fácil utilização diminui os riscos para o aplicador.

## **Defina OXFORD numa palavra.**

Excelência!





# OXFORD

## SABER UNIVERSAL!

OXFORD é um fungicida exclusivo com cinco formas de atuação complementares para a máxima proteção do Míldio

*Utilize os produtos fitofarmacêuticos de forma segura. Leia sempre o rótulo e a informação relativa ao produto antes de o utilizar.*

### QUANDO APLICAR:

#### BATATA

Aplicar desde as primeiras folhas até à floração.

#### ALFACE

Aplicar desde a plantação até ao tamanho comercial.



“ MESMO AQUI À MÃO ”

## DIA DE CAMPO PROLEITE

No passado dia 13 de Outubro, a Selectis esteve presente no Dia de Campo da Proleite realizado na Murtosa. Este evento, organizado pela Proleite em parceria com os seus fornecedores Dekalb, ADP e Selectis contou com cerca de 150 agricultores. Neste dia, foi visitado o campo de demonstração Selectis onde tivemos a oportunidade de partilhar resultados do herbicida

**WINNER START OD.** Agradecemos a presença e contributo de todos os participantes que tornaram este evento tecnicamente interessante, também associado a bons momentos de convívio. Dirigimos também um especial agradecimento à Agro-Pecuária Oliveira e Silva (Murtosa) que se disponibilizou a testar a nossa nova solução.



## SELECTIS PRESENTE NO CONGRESSO DA GROQUIFAR

Realizou-se no passado dia 27 de Outubro, no Hotel Tivoli Oriente em Lisboa, o II Congresso Nacional da GROQUIFAR (Associação de Grossistas de Produtos Químicos e Farmacêuticos) com o tema “Os Novos Desafios da Distribuição Química e Farmacêutica”. Neste congresso foram debatidas matérias transversais aos setores de atividade da

associação, bem como sessões paralelas com temas específicos de cada Divisão – Farmacêutica, Agroquímica, Veterinária, Química e Controlo de Pragas. A Selectis esteve presente como “Patrocinador Gold”, muito bem acompanhada dos seus clientes e amigos. As nossas felicitações pela qualidade deste evento.



## FEIRA DA MAÇÃ EM ARMAMAR

A Selectis apoiando a iniciativa do seu distribuidor Pereiras & Almeida, esteve presente de 21 a 23 de Outubro na Feira da Maçã em Armamar. O stand do nosso distribuidor foi lugar de encontro e convívio de vários fruticultores da região, bem como outros atores ligados ao setor. Este evento teve a primeira edição em 2009 e tem como um dos propósitos

destacar a maçã localmente produzida como um produto diferenciador da agricultura Armamarense no contexto do Douro Vinhateiro. Aproveitou-se a ocasião para divulgar os benefícios das soluções Selectis: **COLOMBO** anti-pedrado para a cultura da macieira e **ARRIOSTA** anti-oidio para a cultura da vinha.



## SELECT CLIENTES DE PROXIMIDADE

Não é por acaso que a PROXIMIDADE é um dos pilares fundamentais deste projeto. De facto, o SELECT tem proporcionado um grande envolvimento com cada vez mais pessoas que todos os dias trabalham SELECTIS. Mesmo de forma informal e conciliável com outros compromissos, não perdemos a oportunidade de visitar alguns dos nossos CPs. Foi o que aconteceu no dia 24 de Setembro, capitalizando o facto de estarmos todos juntos para fazer algumas visitas.

### SELECT CLIENTE DE PROXIMIDADE



DOLORES VARELA



PEDRO TOMÁS



NÉLIA MONTEIRO



HÉLDER BATISTA



FERREIRA ALVES

Obrigado a todos, pela disponibilidade e amabilidade demonstradas: Ferreira Alves (Figueira da Foz), Nélia Monteiro (Arazede), Dolores Varela (Portela), Helder Batista (Ançã), Pedro Tomás (Ventosa do Bairro) e IP Agro (Mealhada) um forte abraço.

Da mesma forma, ao nosso Distribuidor em Parceria, SAEP, um bem haja pela disponibilidade sempre demonstrada.

Nem de propósito, em plena Bairrada, ainda foi possível visitar uma “montra” SELECTIS, com principal destaque para o ARRIOSTA.

O espírito SELECT caracteriza-se por este compromisso mútuo de disponibilidade e proximidade.



IP AGRO



BAIRRADA

## 19.ª CERIMÓNIA DA PERA ROCHA

A Associação Nacional de Produtores de Pera Rocha (ANP) organizou no passado dia 10 de Novembro, em Pragança - Cadaval, a 19.ª Cerimónia da Pera Rocha. Este evento visa, segundo a ANP, «premiar os melhores produtores, os maiores exportadores, os melhores técnicos e personalidades que se destacam no setor e que tenham contribuído, nas campanhas 2013, 2014 e 2015, de forma decisiva, para o sucesso da fileira da Pera Rocha e do setor hortofrutícola nacional». A Selectis esteve presente neste evento como patrocinador e como embaixador da Confraria da Pera Rocha do Oeste, partilhando com alguns dos seus distribuidores a presença numa Gala que contou com a ilustre presença do Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa.



www.selectis.pt



# APP SELECTIS

A Solução  
"Mesmo aqui  
à Mão"!



## APLICAÇÃO DA SELECTIS PARA SMARTPHONE PERMITE ACEDER A INFORMAÇÃO:

- GAMA DE PRODUTOS SELECTIS
- PROBLEMAS FITOSSANITÁRIOS
- CALENDÁRIOS DE TRATAMENTOS



“ MESMO AQUI À MÃO ”