

INFOSELECTIS Nº 33 . FEVEREIRO DE 2017

# INFOSELECTIS

WWW.SELECTIS.PT



## ENTREVISTA

PRESIDENTE DA DIVISÃO  
AGROQUÍMICA DA GROQUIFAR

PAG 2



## SOLUÇÕES SELECTIS

TAGUS F  
BIOALG

PAG 5



## NOTÍCIAS

25 ANOS  
DA HORTAPRONTA

PAG 8



## FORMASELECT

RUBRICA DE FORMAÇÃO

PAG 10

## EDITORIAL

Ano novo, a mesma ambição!

Em 2017 queremos continuar a trilhar o caminho da afirmação **SELECTIS**, fortalecendo a notoriedade, confiança e a proximidade que nos caracteriza. Para isso, vão ser apresentadas novas soluções que reforçam o nosso compromisso com os agricultores portugueses. Aliando soluções inovadoras a valores competitivos continuamos a marcar pela diferença, não apenas através da nossa oferta de produtos mas também na forma como nos relacionamos com os nossos clientes. Desta feita apresentamos **TAGUS F**, um fungicida para as principais doenças da vinha e o **BIOALG**, algas com benefícios em várias culturas, constituído na íntegra por algas *Ascophyllum nodosum*. Ambos os produtos acrescentam valor à nossa gama e são mais duas soluções a ter em conta no nosso portfólio.

Nesta edição do **INFOSELECTIS** conversámos também com João Moncada Cordeiro da **GROQUIFAR** que partilhou connosco os desígnios desta associação tão importante para o nosso setor.

Aguardem por mais novidade da nossa parte... **MESMO AQUI À MÃO!**



## ENTREVISTA

Estivemos à conversa com João Moncada Cordeiro, Presidente da Divisão Agroquímica da GROQUIFAR (Associação de Grossistas de Produtos Químicos e Farmacêuticos), que nos falou do trabalho desenvolvido por esta associação.



### Como nasceu a GROQUIFAR em Portugal?

A origem da GROQUIFAR remonta a 1891, com a denominação de "Associação da Classe dos Droguistas". Podemos dizer que atravessámos já três séculos de História! No seu início, reunia todas as empresas autorizadas a comercializar produtos químicos em Portugal. Desde então, sofreu várias alterações estatutárias, sempre para servir o alargamento de âmbito geográfico e dos mercados por nós representados. A principal alteração orgânica que a Associação sofreu ao longo da sua existência foi a transformação de Grémio de Inscrição obrigatória para todos os comerciantes de produtos químicos ("droguistas", importadores, armazenistas), para uma Associação de carácter voluntário, sem fins lucrativos, em 1975, em consequência do 25 de Abril. Hoje representamos 5 mercados: quatro na Distribuição (Farmacêutico, Veterinário, Químico e Agroquímico) e um na prestação do serviço de controlo de pragas urbanas.

A Divisão Agroquímica da GROQUIFAR existe desde 1976 e representa mais de 50% do valor do mercado da distribuição dos Produtos Fitofarmacêuticos.

### Quais os serviços prestados pela GROQUIFAR?

O objetivo principal da associação é assegurar a representação das empresas associadas e a defesa dos seus interesses junto a toda a fileira, nomeadamente junto às entidades públicas, nacionais ou internacionais. Somos veículo de comunicação entre os nossos associados e a tutela e

funcionamos como plataforma de apoio para a construção ou consolidação proactiva dos vetores essenciais ao saudável crescimento do setor: questões legais, técnicas, jurídicas, ambientais, recursos humanos... são muitas as consultas que nos chegam semanalmente. Para além disso, temos recursos que nos possibilitam uma ampla divulgação de informação legislativa e técnica, bem como um serviço gratuito de consultadoria jurídica. A GROQUIFAR é outorgante na negociação dos Contratos Coletivos de Trabalho, para os setores de atividade por nós representados.

### Em que outras vertentes pode ainda a GROQUIFAR colaborar com os seus associados?

Há, naturalmente, outras vertentes em que podemos colaborar com as nossas empresas. Os associados são considerados nas suas posições, opiniões e sugestões, criando um canal aberto, bidirecional, com a direção. Temos protocolos criados com seguradoras ou outras entidades que prestam serviços às nossas empresas associadas, com condições exclusivas, muito competitivas. Todos os anos desenvolvemos um plano de atividades que responde àquilo que são as necessidades identificadas.



**A Divisão Agroquímica reúne empresas do nosso setor que se dedicam à comercialização e distribuição de produtos agroquímicos. Que benefícios têm estes associados?**

Além do apoio já referido, as empresas beneficiam da partilha de informação e experiências entre si e criação de sinergias no setor. Em conjunto, são identificadas dificuldades comuns e são definidas estratégias para as contornar. A título individual, é mais difícil chegar à tutela, é mais difícil fazer-se ouvir, o setor encontra aqui um local de representação e de força, sem o qual teriam dificuldades em defender os seus interesses e perderiam oportunidades, relevância e reconhecimento.

**Na sua opinião, quais as principais conquistas desta associação?**

A Associação teve o mérito de se manter coesa e com sucessos acumulados, durante todos estes anos de história, superando as dificuldades, passando por revoluções políticas e crises económicas. O crescimento e alargamento das suas relações entre pares e com as autoridades competentes é uma constante, resultado da dedicação dos membros das várias Direções e da nossa equipa. Conseguimos conquistar e manter o interesse de setores hoje em dia bastante segmentados, tão distintos como a distribuição de medicamentos para uso humano e a distribuição de fitofarmacêuticos. No nosso setor, cujas empresas estão deslocalizadas da capital, conquistámos proximidade e a confiança dos nossos associados e sentimos que em nós é depositada a segurança de que valores comuns são defendidos e as missões propostas são cumpridas. Num país com fraco histórico de associativismo, alcançar a representação de mais de metade do setor (em volume de negócio) é algo digno de nota, na minha opinião. Já sedimentámos e continuamos a empenhar-nos em desenvolver excelentes relações com a Direcção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV), com a Indústria, com as Associações de agricultores e toda a restante fileira. Tivemos e temos voz na construção da legislação que nos regula, desde o Decreto-Lei 173/2005, conseguindo o alargamento de prazos, por exemplo, flexibilizando condições que seriam muito difíceis de aplicar pela Distribuição.

**Que Dossiers têm atualmente em mãos na defesa das empresas do nosso setor?**

São vários!... Apesar das conquistas e participações bem-sucedidas, há muito a fazer. Preocupa-nos defender a imagem da Distribuição junto dos agricultores e em toda a fileira. Queremos reforçar o nosso papel de consultores técnicos especializados, de parceiros. É importante ocupar este lugar de confiança, de apoio reconhecido à agricultura, em detrimento de um simples vendedor de produtos que, efetivamente, não reflete a realidade. Salientamos também todo o apoio financeiro que a Distribuição coloca nos agricultores, que reconhecem ser primordial para a condução das suas culturas. Além disso, importa criar condições para o Distribuidor fazer face ao contexto atual, de ameaça constante com a retirada de substâncias ativas do mercado. Estamos empenhados em disponibilizar mecanismos de informação, consulta e apoio para uma boa gestão logística e comercial das nossas empresas, o que conseguiremos brevemente. Continuamos a pensar parcerias com mais-valias para as nossas empresas, à semelhança do que oferecemos em 2016, como o Serviço de Conselheiro de Segurança e a Apólice de Seguro de Responsabilidade Ambiental.

Estaremos este ano no Grupo de Trabalho que será responsável pela revisão do Plano Nacional para o Uso Sustentável dos Produtos Fitofarmacêuticos, projeto que acompanhamos e no qual participámos desde a sua elaboração. Com a DGAV, defenderemos sempre o interesse da Distribuição, quer neste Plano Nacional, que nas propostas de futuros diplomas legais. A Lei 26 de 2013 continuará a desenvolver-se e compete-nos garantir o saudável contexto de trabalho para as nossas empresas.

**Tendo em conta que o nosso setor é essencial na questão da alimentação mundial como encara a questão da segurança alimentar?**

Essa é de facto uma questão de extrema importância para todos nós. Há vários fatores que influenciam a qualidade e segurança dos alimentos que chegam à nossa mesa. À Direcção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV), compete regular todos os intervenientes e, nalgumas situações, também à Direcção-Geral da Saúde. A DGAV foi criando, ao longo dos anos, um contexto legal no nosso país que abrange todas as atividades ligadas à cadeia alimentar. Fê-lo de forma consciente, responsável e realista. Não obstante de existir, certamente, espaço para melhorias na legislação, podemos todos afirmar que estão estabelecidas as principais condições para defesa da saúde do consumidor. Um dos fatores que determina a qualidade dos alimentos, e no qual temos um papel de enorme relevância, é a correta utilização dos Produtos Fitofarmacêuticos. A legislação em vigor garante a segurança no armazenamento, aconselhamento, venda e aplicação destes produtos.

Existem exigências para as instalações, processos, registos, para a formação contínua, aplicação e até para a gestão das embalagens vazias. É inegável que as nossas empresas, com os seus empresários, técnicos e operadores, após o investimento financeiro feito, para se adaptarem às condições exigidas, representam diariamente esse apoio aos agricultores e determinam a segurança para a boa utilização dos produtos fitofarmacêuticos. E fazem-no com gosto! Tão importante como a legislação, reconhecida pela DGAV como das mais exigentes da Europa, é a fiscalização. Aquelas

exigências são efetivamente cumpridas e são verificadas pela própria DGAV, ASAE, ou outras entidades, é uma garantia da responsabilização dos operadores económicos. O resultado obtido é o que pretendemos: confiança nos nossos produtos agrícolas. Esta é uma mensagem que queremos transmitir ao consumidor final e pela qual somos responsáveis.

### **Como decorreu o II Congresso Nacional da GROQUIFAR no final de 2016, do qual a Selectis foi patrocinador desde a primeira hora?**

O nosso II Congresso Anual teve uma adesão muito gratificante, por parte de todas as entidades convidadas e todos os participantes, com lotação esgotada e alargamento das salas, imposto pelo número de inscrições, que superaram as expectativas. Os apoios e patrocínios recebidos foram fundamentais para o sucesso alcançado. Conseguimos transmitir o trabalho recente da Associação, conseguimos trazer toda a fileira a debater as questões do presente e do futuro, e essencialmente, fizemo-nos ver e ouvir, não isoladamente, mas em sinergia com os participantes. Em conjunto com os quase 90 participantes, a DGAV, ASAE, IMT, CAP, ANIPLA, AIG foram apresentados temas que foram largamente debatidos, tendo-se chegado a vários pontos de conclusão: com a exposição da AIG, esclareceu-se a necessidade do Seguro de Responsabilidade Ambiental; na área de transporte de mercadorias perigosas (como são os produtos fitofarmacêuticos), foi apresentada pelo IMT a figura do Conselheiro de Segurança que será imprescindível; a ASAE contribuiu com uma apresentação bastante elucidativa do seu desempenho, muito abrangente, nas fiscalizações a Distribuidores de Produtos Fitofarmacêuticos; a ANIPLA apresentou o seu Estudo sobre o Impacto Económico da saída de 112 substâncias ativas, (das mais utilizadas), prevista para os próximos tempos, indicadas para 5 das principais culturas Portuguesas - Vinha, Milho, Olival, Tomate e Pera Rocha que, por ficarem sem soluções ou com soluções pouco eficazes no controlo de doenças/pragas e infestantes, apresentarão quebras no rendimento económico de 46% a 82%. Vários Distribuidores

manifestaram a sua preocupação com este cenário: a Distribuição investiu recentemente milhões de euros na modernização das instalações, a fim de cumprir a lei e garantir a segurança dos utilizadores e do meio-ambiente, investiu na formação dos recursos humanos e, neste contexto, os Distribuidores veem a ameaça de encerrar o negócio, com os prejuízos e desemprego resultantes. A DGAV confirma a saída dos produtos, está preocupada na procura de soluções, apelando ao progresso técnico! O constante aumento populacional é uma realidade e, conseqüentemente aumenta a necessidade de produção, na mesma área de terra, utilizando menos fatores de produção (adubos, pesticidas, água, etc).

A Distribuição de Produtos Fitofarmacêuticos sabe que lida com produtos perigosos, mas essenciais. Os riscos estão analisados e, cumprindo as regras, não existem problemas para o utilizador, consumidor final ou meio-ambiente. Foi publicado o resultado da análise de resíduos de pesticidas em produtos alimentares de origem agrícola (2014), referentes a 83 000 análises nos 28 Países da União Europeia, e 97% estão em conformidade. Estamos no bom caminho, podemos e vamos melhorar!

### **Pode partilhar connosco os desafios que têm para o futuro?**

Queremos reafirmar a imagem da Distribuição perante os agricultores e restante fileira, queremos ser reconhecidos pelo importante apoio que damos a vários níveis, seja ele técnico, financeiro, logístico, e pelo papel primordial na segurança da produção agrícola em Portugal. Como Associação, queremos crescer no norte do País e aumentar a nossa representatividade geográfica. Queremos estar mais próximos de todos os associados e servi-los, sendo-lhes úteis. Queremos que a anuidade que a Associação cobra aos seus membros seja vista como um bom investimento. Com toda a honra fazemos parte do Agronegócio, sabemos como as culturas são produzidas e, também como consumidores, temos toda a confiança para realçar a qualidade alimentar dos produtos produzidos, a defesa do meio-ambiente e de todos os agentes envolvidos.

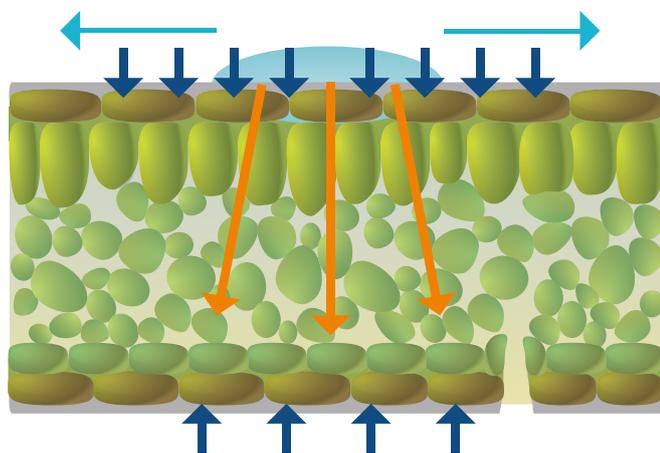


## TAGUS F® PROTEÇÃO INTEGRAL

A Selectis reforça novamente o seu portfólio de produtos para proteção da vinha. **TAGUS F** é um fungicida que permite a proteção das principais doenças da vinha. Com registo em Escoriose, Mildio, Black rot e Oídio proporciona a proteção integral.

**TAGUS F** apresenta-se numa suspensão concentrada (SC) composta por 93.5 g/L ou 7.4% (p/p) de azoxistrobina e com 500 g/L ou 39.4% (p/p) de folpete.

A azoxistrobina é um fungicida da família das estrobilurinas interferindo na respiração dos fungos. Quando aplicada na planta, uma proporção permanece à superfície atuando preventivamente por contacto numa série de fungos. Grande parte da substância move-se para o interior da planta com demarcada ação translaminar. Apresenta ainda alguma sistemica através do xilema. A complementar, a formulação apresenta folpete, fungicida de contacto multi-sítio atuando preventivamente sobre as doenças.



### Mobilidade da azoxistrobina na planta

- Distribuição na superfície
- Penetração nas ceras cuticulares
- Ação translaminar

Adaptado aos vários consumidores, **TAGUS F** estará disponível nas embalagens de 150 mL e 5 L.



Existem posicionamentos chave onde a utilização de **TAGUS F** extrairá o maior aporte técnico:

#### • Tratamento Escoriose e Black rot



#### • Tratamento Mildio, Black rot e Oídio



Os tratamentos deverão ser posicionados com o foco na proteção de Mildio e Black rot e em fases do ciclo da vinha em que a pressão de Oídio não seja elevada.

## BIOALG® A NATUREZA MESMO AQUI À MÃO!



**BIOALG** é um produto especial, que vem reforçar a gama Selectis Natura, composto por 100% de *Ascophyllum nodosum*. BIOALG contém macro e micronutrientes, bem como uma série de compostos orgânicos, que promovem o aumento da quantidade e qualidade da produção de grande parte das culturas.

O extrato puro de *Ascophyllum nodosum* que compõe o **BIOALG** é obtido através de um processo único e inovador de extração a frio, que preserva todos os ingredientes bioativos das células, e que permite apresentar um pH de 4,5 favorecendo a absorção dos nutrientes.

Os efeitos de **BIOALG** nas plantas surgem devido à ação em diferentes vias metabólicas durante todo o ciclo de desenvolvimento, sendo mais visíveis na sequência de aplicações repetidas do produto. BIOALG está recomendado para aplicação em fruteiras, olival e hortícolas, numa dose de 2 a 3 Litros por hectare, podendo efetuar-se 3 a 4 aplicações via foliar durante o ciclo vegetativo. Em vinha e cereais a dose recomendada é de 1,5 a 2 Litros por hectare, com o mesmo número de aplicações. O posicionamento da aplicação de BIOALG deve ser efetuado tendo em conta os benefícios destas algas nas fases de floração, vingamento e desenvolvimento dos frutos.



O **BIOALG** está disponível em embalagens de 5 L e 20 L.

Dê uma mão à natureza e aplique BIOALG nas suas culturas: elas vão agradecer-lhe com mais e melhor produção!



## 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 (Ar Livre)

Aplicar desde a plantação até ao tamanho comercial.



“ MESMO AQUI À MÃO ”



## BALANÇO DA CAMPANHA DA BATATA

Realizou-se no passado dia 23 de Novembro, no Auditório da Louricoop, o Balanço da Campanha da Batata organizado pelo COTHN. Nesta reunião, foram comunicadas e debatidas informações referentes à Campanha de Batata 2016 no nosso país (consumo e indústria). A Selectis partilhou o seu balanço referente ao comportamento do Míldio da Batateira nesta campanha e deu particular destaque aos resultados dos campos demonstrativos do seu novo produto **OXFORD**.

## REUNIÃO EXPORT BEIRAS

A Selectis e o seu Distribuidor SAEP, marcaram presença em mais uma Reunião Export Beiras com a empresa de batata-semente HZPC, no passado dia 3 de Dezembro em Mundão (Viseu).

Neste dia, foram apresentados os resultados obtidos com o **OXFORD**, o anti-Míldio para a batateira que foi testado no campo do nosso Parceiro de Desenvolvimento - Joaquim Carvalho, ao qual agradecemos a disponibilidade sempre demonstrada na experimentação de novos produtos. Dirigimos também um agradecimento ao nosso Cliente de Proximidade Export Beiras, na pessoa do Dr. Luís Gama, que mais uma vez nos desafiou a estar presentes neste seu evento.



## ANIVERSÁRIO HORTAPRONTA

A Selectis esteve presente na sessão comemorativa dos 25 anos da Hortapronta - Hortas do Oeste, no dia 10 de Dezembro, em Atouguia da Baleia, Peniche. A cerimónia, que contou com cerca de 400 participantes, teve a presença do Primeiro-Ministro António Costa e do Ministro da Agricultura, Luís Capoulas Santos que atribuíram a esta Organização de Produtores do setor hortofrutícola a Medalha de Honra da Agricultura.

“É um bom exemplo da forma como os agricultores têm sabido encontrar uma melhor forma de se organizarem, para garantirem a concentração da oferta interna, para melhorarem o acesso aos mercados, racionalizarem recursos e proveitos e encontrarem melhores condições para acederem aos mercados externos”, afirmou António Costa. À Hortapronta desejamos a continuação de muito sucesso para o futuro e agradecemos o profissionalismo e amizade sempre demonstrados para com a Selectis.



## DIA DE CAMPO CAMPOTEC

No passado dia 14 de Dezembro, a Selectis esteve presente como patrocinador, no Dia de Campo dos produtores de Horticultura da Campotec. Durante a manhã visitou-se a exploração do produtor Jardim da Lagoa (Melides), seguindo-se a visita à exploração da Campotec Agro em Almogrove. Em ambos os produtores observou-se a

produção de culturas *baby leaf* para abastecimento da unidade de processamento de produtos IV Gama da Campotec. Seguiu-se uma reunião onde se abordou a Gama Selectis para Hortícolas, com particular destaque para o **OXFORD**. Parabéns a todos por mais esta iniciativa e pelo agradável convívio entre todos os intervenientes!



## REUNIÃO COOPENICHE

A sede do nosso distribuidor Coopeniche em Atouguia da Baleia foi, no passado dia 15 de Dezembro, cenário de mais uma reunião Selectis. Neste encontro, que contou com cerca de 45 horticultores, foi apresentada a gama Selectis para a cultura da batata, com particular destaque para o OXFORD, um fungicida exclusivo com cinco formas de atuação complementares para máxima proteção do mildio da batateira e alface.



## CONVÍVIO EDMUNDO & ALMEIDA DOMINGOS

No passado dia 17 de Dezembro, a Selectis marcou presença no “Dia de Convívio Edmundo & Almeida Domingos”. Esta iniciativa, que teve lugar no nosso distribuidor, com sede em Benfica do Ribatejo, reuniu a maioria dos seus fornecedores, bem como mais de três centenas de agricultores, num ótimo ambiente de confraternização. Marcou-se assim o final da campanha agrícola de 2016 e, acima de tudo, ficou patente a dinâmica crescente deste nosso distribuidor. Parabéns pela iniciativa!

## FORMASELECT CLIENTE DE PROXIMIDADE

O **FORMASELECT** é uma rúbrica de formação para Clientes de Proximidade Selectis. Enquadrado com o projeto **SELECT**, esta rubrica pretende dar um contributo para o incremento da profissionalização deste setor. São várias as áreas fundamentais que já foram alvo destas sessões de formação, como são exemplo a destacar: “Técnicas de vendas” e “Comunicação e Gestão do Tempo”.

Durante os meses de Novembro e Dezembro de 2016, levámos a cabo mais um módulo em vários locais do país. Ao todo, desenvolvemos 6 ações de formação, envolvendo mais de 130 participantes. A participação dos Clientes de Proximidade foi bastante positiva e o envolvimento de todos continua a surpreender e a validar este nosso projeto.





Acreditamos que esta é uma forma diferente de se fazer parte desta fileira.

**SELECT**  
CLIENTE DE PROXIMIDADE





AQUI À MÃO  
DE UM CLIQUE!  
NOVO SITE ON-LINE  
[www.selectis.pt](http://www.selectis.pt)

selectis

