

INFOSELECTIS

Nº 35 DEZEMBRO DE 2017



PORTUGAL PREMIUM

RUI SOARES (Real Companhia Velha)



SOLUÇÕES SELECTIS

ORFEU®

METHYLFOS® 224 EC

RAVEL®

TEBUTOP® WG



NOTÍCIAS



Aqui
à mão!

EDITORIAL

DEZEMBRO DE 2017

Nesta edição do **INFOSELECTIS** fomos até à região Demarcada do Douro com a rubrica **PORTUGAL PREMIUM**, conversar com Rui Soares, Diretor de Viticultura da Real Companhia Velha, uma referência nacional pela sua história, crescimento e internacionalização.

Sempre com olhos postos no futuro, a **SELECTIS** continua com o dinamismo que a tem caracterizado ao longo dos anos através do reforço contínuo do seu portfólio e lançamento de novos produtos. Apresentamos nesta edição do **INFOSELECTIS** três novas soluções para o mercado: **ORFEU®**, **METHYLFOS® 224 EC** e **RAVEL®**. Produtos-chave que contribuem para alargar o nosso espectro de soluções e que contribuem para “melhores colheitas”! Mas as boas notícias não ficam por aqui, **TEBUTOP®**, agora formulado em WG, teve recentemente um alargamento de rótulo e homologação para mais culturas, afirmando-se novamente como uma alternativa de valor.

Apesar de toda a apreensão gerada durante este ano com a limitação de água, o nosso setor ultrapassará os obstáculos, estando certamente mais ativo do que nunca e com a força que o caracteriza.

Queremos que esta edição seja a rampa de lançamento para um ano agrícola pleno de oportunidades e sucesso para todo o setor.

Aguardem por mais novidades da nossa parte já no início de 2018...**AQUI À MÃO!**

PORTUGAL PREMIUM



REAL COMPANHIA VELHA

A Real Companhia Velha é a mais antiga e emblemática empresa de vinhos de Portugal, tendo celebrado neste ano 261 anos de existência.

Fomos até ao Douro conversar com o seu Diretor de Viticultura, Rui Soares, que partilhou connosco o trabalho que têm vindo a desenvolver e que faz da Real Companhia Velha uma verdadeira referência “Portugal Premium”.



O que é o projeto Real Companhia Velha (RCV)?

A RCV é acima de tudo um projeto de vinhos de qualidade. É uma empresa muito antiga e cheia de história, o próprio nome Real Companhia Velha diz tudo. Sobeiramente conhecida, conta com 261 anos de história. Naturalmente, como empresa antiga teve os seus momentos altos e baixos. No início da sua atividade, a produção de vinhos de mesa era muito diminuta, sendo os vinhos do Porto o forte da Companhia. Nos últimos 25 anos apostou fortemente na sua política de qualidade com o projeto de vinhos de mesa. Ao fim destes 25 anos, a empresa continua ter a qualidade como pedra basilar do seu negócio, porque foi também através desta política que a Companhia se destacou nacional e internacionalmente.

PORTUGALPREMIUM

Qual a área de vinha total e em quantas quintas se traduz?

A empresa tem atualmente 530 hectares de vinha distribuídos por cinco quintas, todas situadas na Região Demarcada do Douro, no Cima Corgo. Três destas situam-se na margem esquerda: a Quinta das Carvalhas em frente ao Pinhão, Quinta de Cidrô em S. João da Pesqueira e a Quinta dos Aciprestes em Soutelo em frente à foz do rio Tua. As outras duas quintas situam-se do lado de Alijó: Quinta do Casal da Granja no planalto de Alijó, onde está o centro de vinificação, e a Quinta do Sábio no vale do Roncão.

Que castas têm plantadas nas propriedades da RCV?

Temos um portfólio muito alargado de castas, como não poderia deixar de ser, justificado por um lado pelo vinho do Porto e por outro pela aposta que se têm feito nos vinhos de mesa. Temos 45 castas em talhões com área mínima de 1 hectare. As nossas apostas nos tintos são Touriga Nacional e Touriga Franca, sendo essencialmente as mais plantadas, seguidas por Sousão, Tinta Roriz e Tinta Barroca, mas também com castas de menor expressão como Tinta Francisca, Rufete, Cornifesto, Malvasia Preta, entre outras. Nos brancos Moscatel, Viosinho, Boal, Arinto para além das castas internacionais como o Chardonnay e o Sauvignon Blanc. Entre as minoritárias encontramos Samarrinho, Donzelinho Branco, Cerceal.

Quantos elementos compõem a equipa técnica?

Somos seis técnicos no total, três na parte de viticultura com áreas de produção atribuídas, responsáveis não só pelo acompanhamento técnico mas por toda a gestão dos recursos da exploração, outros três na área da enologia.

A RCV é autónoma na sua produção?

A grande área de vinha explorada pela RCV permite que sejamos quase autossuficientes. Ainda assim, no sentido de satisfazer as nossas necessidades e abastecer as nossas marcas compramos 20% do que comercializamos, sendo que 80% do vinho vendido é de produção própria.

Que quantidades de vinho comercializam?

Comercializamos anualmente 8 milhões de garrafas de Vinho do Porto e DOC Douro.

Para que mercados?

Além do mercado nacional, comercializamos para os seguintes países da Europa: França, Holanda, Bélgica e Alemanha. No mercado americano para o Brasil, E.U.A e Canadá e, em África, essencialmente no mercado Angolano.

Quanto representa a exportação da RCV em números?

Hoje representa 60% da produção, com tendência crescente. A retração no mercado nacional impôs a necessidade de aumentar a exportação. Se compararmos com os últimos 5 anos, nos dias de hoje estamos menos dependentes do mercado nacional.

Que ações de promoção e divulgação fazem no exterior?

Participações em feiras e certames internacionais, e investimos muito na realização de provas de vinho com importadores e clientes, nas quais os nossos técnicos explicam os nossos produtos potenciando assim a venda de uma forma personalizada. Fazemos também muitas ações na RCV, nas quais recebemos os nossos clientes mostrando as vinhas, a adega, a nossa gastronomia e a magnífica paisagem.

Em que segmentos de mercado que estão posicionados?

Neste momento, temos oferta para todos os segmentos de mercado. Nos vinhos de mesa a marca Porca de Murça é a nossa gama base e de entrada. É o vinho do Douro mais vendido entre todas as empresas da região. Subindo na gama, oferecemos a marca Evel com uma relação qualidade/preço bastante atrativa, quase imbatível. Em seguida apresentamos as gamas Cidrô e a Aciprestes. A gama Cidrô trabalha essencialmente vinhos monocastas como Chardonnay, Boal, Alvarinho, Rufete. Enquanto a gama Aciprestes oferece vinhos clássicos do Douro em lote: Aciprestes, Reserva e Grande Reserva (3 vinhos). No topo, temos a gama Carvalhas com vinhos de menor produção com posicionamento de preço mais elevado e de direcionado para nichos. Estes vinhos são provenientes de vinhas velhas da Quinta das Carvalhas. Dentro dos vinhos do Porto: A gama Fundador, D. José e Malvasia no Porto Branco. Nas reservas, Quinta das Carvalhas Tawny e as categorias especiais: 10 anos, 20 anos, 40 anos, Vintages, LBV e os Colheitas. No total temos mais de 50 referências entre vinho do Porto e vinhos de mesa.

Além do vinho comercializam mais algum produto agrícola?

Temos também azeite através das marcas Quinta das Carvalhas e Quinta dos Aciprestes.

A RCV também se dedica ao turismo?

Sim, cada vez mais. É preciso que se diga que a região do Douro durante muito tempo não valorizou o turismo. O conceito de enoturismo é recente, e é sem dúvida uma grande oportunidade para o nosso país. É fundamental, e cada vez mais um caminho de divulgação para as empresas e região. Porto e Gaia perceberam-no mais cedo, motivo pelo qual as caves lá situadas estão preparadas para receber turistas. O Douro não sabia tirar partido do turismo, só há pouco tempo começou a desenvolver-se nesse sentido. Na empresa iniciámos este percurso há dezasseis anos com a abertura da loja de vinhos na Carvalhas e rapidamente percebemos que a loja não bastava, era necessário abrir as portas da Quinta e estar logisticamente preparados para receber pessoas nas vinhas e mostrar o nosso património. Ao dia de hoje já temos diversos tipos de produtos de enoturismo: visitas à quinta em circuito pedonal ou com transporte rodoviário, com ou sem acompanhamento técnico. Oferecemos também pacotes onde integramos as visitas com um almoço ou jantar na Quinta e também com um passeio de barco no Douro. A médio prazo pretendemos também oferecer alojamento, é esse o próximo passo da RCV em termos de enoturismo.

Existe alguma sinergia entre o negócio dos vinhos e o turismo?

Sem dúvida! Se criarmos condições nas zonas vitícolas para receber pessoas, com infraestruturas, hotéis, restaurantes, atividades locais como os passeios de barco, entre outros, beneficia não só a região mas cada produtor individualmente. Mais garrafas de vinho são vendidas, a notoriedade das nossas marcas vai crescer, e o consumidor vai referenciar-nos pela boa experiência



que viveu. O "passa palavra" entre pessoas conhecidas vale mais do que uma inserção publicitária numa revista ou um spot televisivo, é o melhor veículo de divulgação. Por isso, turismo sim, com certeza, e cada vez mais!

Hoje em dia no Douro, o Enoturismo é uma realidade importante?

É uma realidade importante e daqui a dez anos será ainda mais importante para a região. Não tenho dúvidas nenhuma. Existem muitas regiões pelo mundo que têm o enoturismo bastante desenvolvido e não têm o nosso potencial. Nós não temos só vinho, temos gastronomia, clima, paisagem, temos a classificação da Unesco de Património Mundial, falta-nos tirar mais partido deste potencial, acredito que seja uma questão de tempo e de continuar a fazer as coisas bem-feitas.



Maioritariamente, de que nacionalidades são os turistas?

Essencialmente europeus, franceses, holandeses, dinamarqueses e outros nórdicos. Nos últimos 3-4 anos temos assistido a um crescimento dos turistas provenientes do Brasil, Estados Unidos da América, Austrália e Ásia.

Da perspectiva do Rui, como se encontra o sector vinícola no geral e em particular na região?

O setor está a passar por um período positivo, o consumo em Portugal aumentou, bem como as exportações. Os vinhos portugueses têm crescido em notoriedade e reconhecimento, e são atualmente conhecidos por todo o mundo. Mas isto é um longo caminho onde já demos umas passadas largas mas ainda há muito a caminhar. Creio que ainda não temos o reconhecimento merecido, e somos muitas vezes percebidos como produtores de vinho bom mas barato. Se passar de um determinado valor o consumidor já acha excessivo o preço. Acham que o vinho português deve estar posicionado até uma determinada bitola. Se for caro o consumidor prefere outros concorrentes, porque a grande maioria dos consumidores não tem a noção da qualidade do vinho português. A promoção e informação dos nossos vinhos é também um ponto que deve ser reforçado. A RCV vai fazendo constantemente divulgação dos vinhos mas de uma forma isolada tal como outras empresas. Para haver um sério impacto como resultado, as regiões deviam trabalhar em conjunto e não apenas através de ações isoladas como por exemplo a participação uma vez por ano numa feira. Neste aspeto Portugal peca muito, tem pouco sentido coletivo. Portugal é um pequeno produtor de vinho quando colocado à escala mundial. Portugal tem 200 mil hectares de vinha, no mundo estão plantados 7,5 milhões de hectares de vinha. Portugal é um anão no negócio do vinho que produz 6 milhões de hectolitros. O mercado mundial representa 300 milhões

de hectolitros. Portugal não pode ambicionar ser um gigante, a produtividade média por hectare é baixa, cerca de 35 hl/ha, quando comparado com países como a Argentina com 70 hl/ha, que em termos médios representa o dobro do rendimento. Como vamos competir? Pela diferenciação. Com vinhos bons, de qualidade, segmentos de preço mais altos, um consumidor informado e disposto a pagá-los, é isto que pretendemos.

Quais as maiores ameaças do sector?

A ameaça asiática é uma realidade. A China é já uma grande potência, sendo no presente o 3º maior produtor mundial de vinho e tudo indica que passará brevemente para o lugar de 2º maior produtor. Num futuro próximo vai competir com preços baixos, marcando e puxando os preços do vinho para baixo, e corremos o risco de sermos “engolidos”. Com estas luzes, o caminho passa sem dúvida pela diferenciação e qualidade!

Perante o cenário que já indicou, quais as oportunidades?

Promover melhor e marcarmos pela diferença. Diferenciar os nossos vinhos através da qualidade e castas diferenciadas. No dia que banalizarmos as castas e seguirmos o método de massificação internacional, perdemos a diferenciação que nos caracteriza e seremos iguais a todos os outros: europeus, americanos, sul-africanos e australianos. O que temos de diferente são as castas, enquanto tivermos as “Tourigas”, o Viosinho, o Alvarinho e o Moscatel temos potencial para primarmos pela diferença. É por aí que temos que continuar a apostar.

Como encaram o facto da RCV estar pelo terceiro ano consecutivo no "Top 100" da Wine Spectator?

É um feito que nos deixa orgulhosos por se tratar de um reconhecimento externo de que estamos a fazer vinhos de grande qualidade e de forma consistente.



SOLUÇÕES SELECTIS



ORFEU® GÊNIO ARREBATADOR!

ORFEU® é um herbicida com atividade residual e sistêmica onde a ação da molécula flazassulfurão, formulada em grânulos dispersíveis (WG), se traduz numa elevada eficácia sobre um largo espectro de infestantes. Apresenta uma grande polivalência relativamente ao *timing* de aplicação, podendo ser aplicado em pré e pós-emergência precoce.

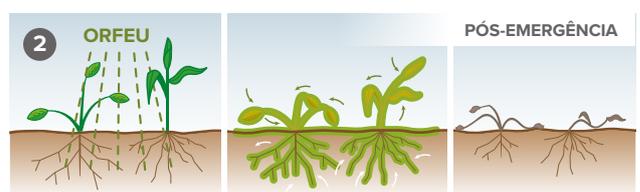
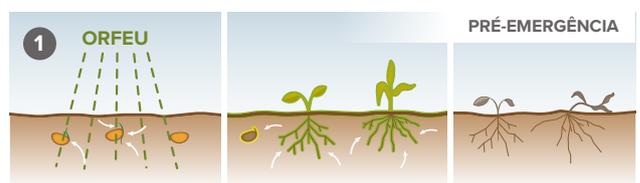
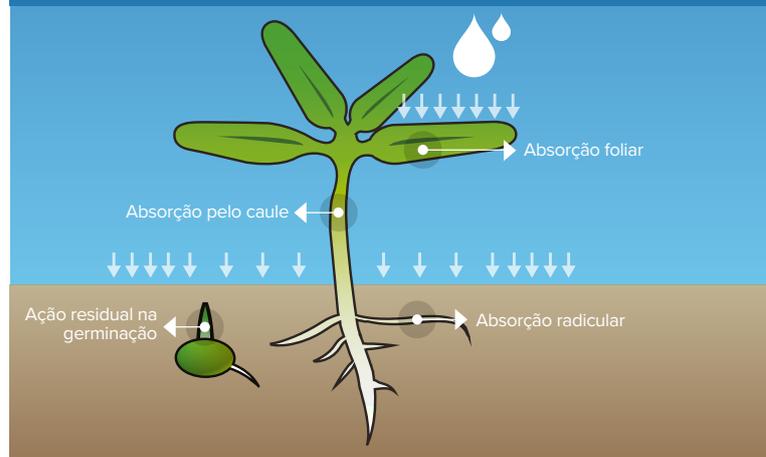
O flazassulfurão pertence à família química das sulfonilureias e está incluído no grupo B do *Herbicide Resistance Action Committee* (HRAC). É rapidamente absorvido via foliar e radicular e translocado na seiva por sistemias ascendente e descendente, no xilema e floema.

A aplicação de **ORFEU®** causa a paragem imediata da divisão celular e do crescimento das infestantes. Segue-se o bloqueio dos meristemas com consequente descoloração dos tecidos mais jovens e uma necrose gradual que acabará por atingir toda a infestante. **ORFEU®** possui igualmente ação residual conferindo persistência de ação contra germinações tardias e escalonadas após a sua aplicação.

Os primeiros sintomas de **ORFEU®** podem ser observados ao fim de 3 - 4 dias após o tratamento. Os sintomas produzem-se mais rapidamente quanto melhores forem as condições de crescimento da planta.

ORFEU® está indicado para o controlo de infestantes gramíneas (anuais e perenes) e dicotiledóneas em vinha, citrinos, olival e zonas não cultivadas.

ATIVIDADE RESIDUAL E SISTÊMICA





METHYLFOS® 224 EC

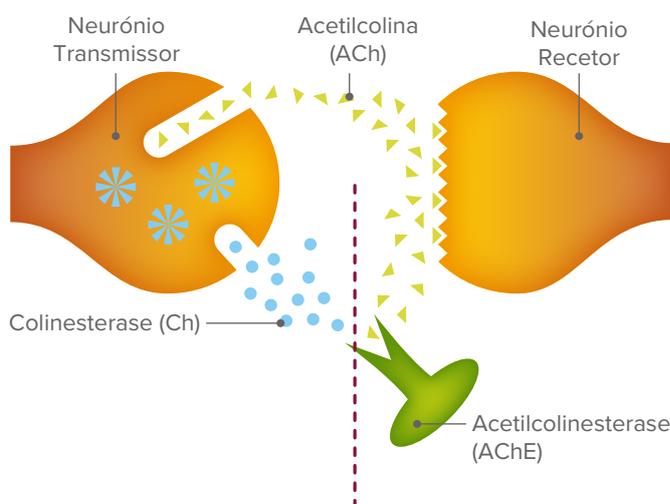
TRIPLA SEGURANÇA

METHYLFOS® 224 EC é um inseticida de largo espectro de ação, com elevado poder de choque e efeito fumigante, que vem reforçar o portfólio da Selectis.

METHYLFOS® 224 EC contém 224 g/L de clorpirifos-metilo, um organofosforado pertencente ao Grupo dos Inibidores da Colinesterase (Grupo 1.B - IRAC). A molécula única de **METHYLFOS® 224 EC** apresenta três modos de ação: contato, ingestão e fumigação, atuando sobre o sistema nervoso dos insetos.

O enorme poder de choque e o elevado efeito fumigante de **METHYLFOS® 224 EC** garantem a maior proteção de todos os órgãos vegetativos. É um produto com elevada polivalência que atua sobre o estágio larvar e adulto dos insetos. Com homologação para as principais pragas das culturas das Pomóideas (macieira e pereira), citrinos (laranjeira e tangerineira) e vinha, **METHYLFOS® 224 EC** atua complementarmente sobre várias pragas secundárias (Cochonilha de São José, Pulgão Lanígero, Afídeos).

METHYLFOS® 224 EC possui um perfil técnico adequado às exigências atuais, quer ao nível do reduzido impacto sobre as principais famílias de auxiliares, quer devido à degradação rápida dos resíduos, que se traduz num fator chave de acesso ao mercado dos frutos consumidos em fresco.



METHYLFOS® 224 EC liga-se à enzima AChE impedindo a metabolização da ACh em Ch o que leva a uma acumulação de ACh no neurónio e à toxicidade e controlo do inseto.

CULTURA	PRAGA	DOSE	INTERVALO DE SEGURANÇA
POMÓIDEAS	- Bichado da Fruta	3 L/ha	15 dias
	- Cochonilha Pinta Vermelha		
CITRINOS	- Cochonilha Algodão	3 - 4 L/ha	15 dias
	- Mosca do Mediterrâneo		
VINHA	- Cigarrinha Verde		
	- Cicadélídeo da Flavescência Dourada	0,9 L/ha	21 dias
	- Traça dos Cachos	1,2 L/ha	

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



RAVEL® UM BOLERO PARA A CULTURA DO MILHO!

A Selectis apresenta **RAVEL®** o seu novo herbicida pós-emergente seletivo para a cultura do milho. Formulado numa suspensão concentrada (SC) contendo 100g/L de mesotriona, **RAVEL®** atua através da inibição da enzima-HPPD competindo ao nível da biossíntese de plastoquinona. A mesotriona é do grupo químico das Tricetonas e é classificada pelo HRAC (*Herbicide Resistance Action Committee*) como pertencente ao grupo F2. A absorção é sobretudo via foliar mas também através das raízes com translocação ascendente e descendente sendo distribuída por toda a planta.

Na sequência da sua aplicação observa-se o branqueamento e posterior destruição das infestantes, em resultado da inibição da síntese de clorofila.

Com um largo espectro de infestantes controladas, **RAVEL®** é mais uma solução que vem enriquecer o portfólio da Selectis com possibilidade de mistura com outros herbicidas da gama milho.

RAVEL® está indicado para o controlo de infestantes anuais dicotiledóneas, gramíneas e junça.



INFESTANTES	DOSE	ÉPOCA E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO
Dicotiledóneas	0,75-1,5 L/ha	Aplicação em pós-emergência do milho, das 2 às 9 folhas (BBCH 12-19), quando as infestantes apresentarem 2 a 4 folhas.
Gramíneas	1-1,5 L/ha	
Junça (<i>Cyperus rotundus</i>)	1,5 L/ha	

Evitar condições de seca, frio ou excesso de água no solo. Aconselha-se a utilização de 250 a 400 L de calda/ha.

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

TEBUTOP® WG



TEBUTOP® WG é um fungicida sistêmico da família dos triazóis pertencente ao grupo dos DMI's (inibidores da demetilação na biossíntese de esteróis). Dado o elevado interesse deste fungicida para outras importantes culturas, surge agora o alargamento do rótulo para outras finalidades com uma formulação mais prática e segura - Grânulos Dispersíveis (WG).

TEBUTOP® WG apresenta duplo modo de ação: preventivo e curativo. Atua por sistemica na proteção dos novos tecidos e inibe a biossíntese do ergosterol, afetando assim o desenvolvimento do tubo germinativo dos esporos e crescimento do micélio.

TEBUTOP® WG está agora homologado para o controlo de:

CULTURA	FINALIDADES
MACIEIRA	Pedrado (<i>Venturia inaequalis</i>) e Oídio (<i>Podosphaera leucotricha</i>)
PEREIRA	Pedrado (<i>Venturia pyrina</i>) e Estenfiliose (<i>Stemphylium vesicarium</i>)
PESSEGUEIRO, NECTARINA, DAMASQUEIRO, CEREJEIRA, GINJEIRA, ABRUNHEIRO e AMEIXEIRA	Moniliose (<i>Monilia</i> spp.) e Oídio (<i>Sphaeroteca pannosa</i>)
TOMATEIRO (estufa)	Cladosporiose (<i>Cladosporium fulvum</i>), Oídio (<i>Oidium lycopersicum</i>) e Podridão Cinzenta (<i>Botrytis cinerea</i>)
TOMATEIRO (ar livre)	Cladosporiose (<i>Cladosporium fulvum</i>), Podridão Cinzenta (<i>Botrytis cinerea</i>) e Oídio (<i>Oidium lycopersicum</i>)
PIMENTEIRO (estufa)	Oídio (<i>Leveillula taurica</i>) e Cladosporiose (<i>Cladosporium oxysporum</i>)
PEPINO (estufa)	Podridão Cinzenta (<i>Botrytis cinerea</i>), Cladosporiose (<i>Cladosporium cucumerinum</i>) e Esclerotinia (<i>Sclerotinia sclerotiorum</i>)
VIDEIRA	Oídio (<i>Uncinula necator</i>)

NOTÍCIAS



FEIRA DA MAÇÃ DE ARMAMAR



A Selectis esteve presente, com o seu distribuidor Pereiras & Almeida (P&A), na décima edição da Feira da Maçã de Armamar realizado nos passados dias 20, 21 e 22 de Outubro. Este certame tem conquistado cada vez mais parcerias e reconhecimento na divulgação da Maçã de Montanha. Felicitamos todos os que visitaram o stand da P&A e colaboraram para a dinâmica e sucesso do mesmo.

CLIENTES DE PROXIMIDADE - MARCA REGISTRADA

A Selectis recebeu recentemente o registo da marca **CLIENTES DE PROXIMIDADE** por parte do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Este registo fortalece e credibiliza ainda mais o nosso projeto **SELECT**.

SELECT
CLIENTE DE PROXIMIDADE®

FORMASELECT

O **FORMASELECT** é uma rubrica de Formação para os Clientes de Proximidade em áreas fundamentais no dia-a-dia do seu negócio como: Técnicas de Vendas; Comunicação; Gestão de Tempo ou Atendimento ao Cliente.

Durante o mês de Outubro, realizamos mais um módulo em vários locais do país, o que se traduziu em 6 ações de formação que envolveu mais de 150 participantes. Estas ações revelaram-se bastante positivas pelo conteúdo programático das mesmas e pelo espírito **SELECT**, que se caracteriza por este compromisso mútuo de disponibilidade e proximidade. Acreditamos que esta é uma forma diferente de estar presente na fileira. Obrigado a todos os intervenientes que trabalham diariamente **SELECTIS** nos seus balcões.



FORMASELECT



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

INFOSELECTIS

Nº 35 DEZEMBRO DE 2017

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.



Aqui
à mão!



Mesa farta e calor humano!
Com muita confraternização
Um Novo Ano cheio de sucesso e a Selectis
AQUI À MÃO
Feliz Natal e Próspero Ano de 2018

Boas Festas
2018

selectis

