

# INFOSELECTIS

INFOSELECTIS nº 17

Junho 2011

## CASA ERMELINDA FREITAS

Dr.ª. Leonor de Freitas

Do vinho a granel, a campeã do Mundo  
Uma história de sucesso

“Sinto-me orgulhosa por poder ajudar a minha  
região e o meu país!” pg. 2



## AVIPE

Eng.º Luís Mendes

Na Base do Sucesso!



“Os nossos associados são a razão da nossa  
existência!” pg. 8

## VITISGES

Eng.º Carlos Ferreira

Um contributo muito especial para a viticultura  
da Região Vitivinícola da Península de Setúbal



Produtor, técnico,  
consultor, uma figura  
incontornável  
da região. pg. 4

## PENÍNSULA DE SETÚBAL “TERRA MÃE DE VINHOS”



A Região Vitivinícola da Península de Setúbal é uma das mais antigas regiões produtoras de vinhos de qualidade e uma das mais competitivas e bem sucedidas regiões vinícolas portuguesas.

O rápido e sustentado desenvolvimento do consumo de vinhos certificados pela CVR da Península de Setúbal a nível nacional e as medalhas conquistadas em concursos internacionais, são prova disso: no *Concour Mondial de Bruxelles 2011* foram atribuídas 8 medalhas de ouro e 10 de prata. Em Inglaterra, no *International Wine & Spirits Competition* foram atribuídas 4 medalhas de bronze e uma de ouro. No *International Wine Challenge* o número de medalhas ascendeu às 24, 1 de ouro, 8 de prata e 15 de bronze. Já no *Decanter World Wine Awards*, das 23 medalhas alcançadas 6 são de prata e as restantes de bronze.

Por trás deste sucesso estão pessoas e organizações, desde o produtor ao enólogo, desde a grande Casa Agrícola à Adega Cooperativa. Falámos com alguns deles e pedimos que partilhassem o seu “segredo” connosco...

Pg. 6 - Dossier Técnico

## ATLAS - Na rota da protecção

Um insecticida polivalente!

Pg. 7 - Notícias

## ANP - Prémios do ano

Eng. Alfredo Rodrigues distinguido como técnico do ano.

# A PONTA DO ICEBERG!

A Agricultura portuguesa apresenta especificidades resultantes das condições edafoclimáticas e da ocupação cultural existente. Na actividade da Selectis, sempre foi considerado prioritário desenvolver soluções adaptadas ao nosso mercado.

Os últimos anos foram pródigos em mudanças nos produtos fitofarmacêuticos disponíveis para a agricultura nacional como resultado de diversas implicações legais. Este cenário tem-se traduzido em maior dificuldade no combate aos inimigos, pois nalguns casos os produtos disponíveis são insuficientes para assegurar a adequada protecção das culturas. Assim, para responder às diversas solicitações do mercado a Selectis têm procurado superar esta situação através de todo o investimento efectuado na defesa europeia e registo de produtos para o mercado nacional. Ao analisarmos a evolução do portfólio da Selectis, constatamos o alargamento de soluções apresentadas ao mercado e a redução das lacunas existentes na gama. Podemos assegurar que vamos manter este rumo, pois actualmente está planeado continuar com todas as actividades necessárias para desenvolver registos de novos produtos.

A recente homologação do Jackpot é disto um exemplo, mas é apenas a ponta do iceberg!

Fruto deste trabalho e, em pleno contraciclo, nos próximos anos teremos várias novidades. Os produtos novos serão na ordem das **dezenas**, caracterizando-se por um dos seguintes critérios ou pela sua conjugação: **composição inovadora; evolução de formulações; rácio custo/benefício favorável.**

Assim, a Selectis ao assumir a responsabilidade de apresentar novas soluções para o mercado, continuará a dar o seu contributo para o desenvolvimento da agricultura nacional.

em destaque

## DR<sup>a</sup>. LEONOR FREITAS

Casa Ermelinda Freitas

Do vinho a granel, a campeão do Mundo – Uma história de sucesso!



**Há quantos anos se dedica esta exploração à viticultura?**

Temos vinhas desde 1921, é a data mais antiga que encontro em registos de família. Existem documentos de compra de terrenos, plantação de vinhas e construção da adega. É uma casa agrícola que existe desde o tempo de minha bisavó. Neste momento eu sou a 4<sup>a</sup> geração.

Há muitos anos que esta casa se dedica à viticultura em exclusivo. O meu pai ainda fez outras culturas, tais como: tomate, arroz, batata. Mas a grande expressão desta casa sempre foi a viticultura. Sempre foi a transformação das uvas em vinho, que era posteriormente vendido a granel. Não se ouvia falar na Casa Ermelinda Freitas. Apenas em 1997 se começa a ouvir falar desta casa, aquando do início do processo de engarrafamento. O grande salto surge em 2002. Costumo dizer que somos uma velha empresa vitícola, mas uma nova empresa engarrafadora. Com o meu regresso a esta actividade são criadas as marcas – o que foi determinante para o sucesso comercial da casa.

**Qual o historial de exploração na produção de vinhos?**

De facto é curioso como todo este processo decorreu. Eu sou a quarta geração e a primeira que sai deste contexto agrícola para estudar. Toda a minha família esteve sempre ligada à terra, ao campo e em particular à vinha. Somos uma família simples e rural. Eu fui a primeira da minha família a ter a possibilidade de estudar e não planeava dar continuidade à actividade vitícola. Tudo se precipita com o falecimento precoce do meu pai aos seus 59 anos de idade. Deparada com a necessidade de vir gerir a exploração, sempre encarei este desafio numa perspectiva de manutenção do negócio, ou seja, de tentar não vender a exploração, total ou parcialmente. Acontece que acabei por me motivar e dos 60 ha de vinha dessa altura passei para os actuais 240 ha e de vinho a granel passei para vinho com marca própria. Sinto-me muito satisfeita por ter

voltado para esta actividade.

**Porque razão não optou por outro tipo de culturas? Outra actividade agrícola?**

Assim que assumi a gestão da exploração cheguei à conclusão que não era possível dedicar-me a outras culturas sem ser a da vinha. Não tínhamos experiência suficiente e tivemos de optar. Pela tradição e pela convicção acerca daquilo que melhor fazíamos e queríamos fazer e porque estávamos já apetrechados com todos os equipamentos necessários, achámos que era mais rentável optar pela vinha. Achámos também que era uma área de negócio com futuro.

**Qual foi o ponto de viragem em termos de aposta futura e investimento?**

Até 2002 apenas vendíamos vinho a granel. Nesse ano com dificuldades comerciais no escoamento dos vinhos houve uma dificuldade que se tornou numa oportunidade e, por isso, digo muitas vezes esta expressão: “Nunca devemos cruzar os braços!”. Só tinha a marca Terras do Pó e nesse ano iniciámos a criação de todas as outras marcas, Dona Ermelinda, Quinta da Mimosa, Leo d’Honor, os *bag in box* MJ Freitas e, mais tarde, toda a nossa linha de variedades, Touriga, Trincadeira, Syrah, Cabernet, Alicante. Foi uma dificuldade que se tornou numa oportunidade e acabámos por criar o nosso mercado. Temos hoje muitas pessoas que gostam dos nossos vinhos e que são consumidores fiéis. Esta situação permitiu e exigiu uma série de investimentos, pois é completamente diferente vender vinho a granel de vender vinho engarrafado com marca própria.

**Que tipo de indicadores de mercado utilizou como base deste investimento?**

No início da minha gestão apenas tínhamos as castas Fernão Pires e Castelão e dizia-se que aqui não era possível cultivar outras castas. De facto não é verdade. Os nossos vinhos Terras do Pó branco e Terras do Pó



Dr.ª Leonor Freitas e o enólogo Eng.º Jaime Quendera.



tinto eram apenas constituídos por essas castas. Havia necessidade de entrar noutras mercados, principalmente no mercado externo. Tínhamos obrigatoriamente de plantar novas vinhas. A nossa base de produção continua a ser com a casta Castelão, mas temos de produzir para o consumidor, ir ao encontro dos seus gostos e preferências. A aposta no mercado externo levou-nos a iniciar plantações de novas vinhas das castas: Touriga Nacional, Syrah, Trincadeira, entre outras. Temos vindo a investir cada vez mais em vinhas novas e na diversidade de castas. Isto é necessário porque há castas que se complementam e só assim conseguimos corresponder ao gosto do consumidor. O mercado externo foi o principal indicador utilizado. Procurámos surpreender os consumidores e isso apenas foi possível inovando.

#### **Qual a principal inovação que diferencia esta exploração das outras?**

Fizemos grandes investimentos, principalmente em vinhas. São a base de tudo isto. Não se pode fazer bons vinhos sem boas vinhas e esta foi a principal aposta. A modernização da adega foi também muito importante. As orientações técnicas do nosso enólogo Eng.º Jaime Quendera e todo o trabalho de equipa no sentido da internacionalização dos nossos vinhos orientaram as nossas aspirações. Acreditámos que era possível e tivemos também espírito de aventura. Fizemos investimentos antes de termos o mercado. Não nos limitámos a responder ao mercado, criámos-lo com base em inovação. Criámos a nossa própria imagem e colocámos-na na moda.

#### **A aposta na internacionalização é bastante evidente nesta casa. Os recursos utilizados são unicamente próprios ou existem apoios externos?**

Até agora só temos utilizado meios próprios. Na internacionalização de facto não temos tido ajudas. Temos grandes investimentos e em alguns casos recorreremos aos programas disponíveis, tais como o VITIS e

ao PRODER. Contudo, como estamos inseridos na zona de Lisboa e Vale do Tejo, somos bastante prejudicados por indicadores que pouco têm a ver com a zona de Fernando Pó, que é uma zona rural. Isto constitui uma grande injustiça. Também não deixamos de fazer investimento pelo facto de não existirem ajudas. Reconheço a sua importância mas não estamos dependentes delas. Também reconheço que deveriam existir mais alguns apoios. Não nos podemos esquecer que somos um sector muito importante na economia de Portugal e temos um grande peso na exportação.

#### **Acha que o mercado dos vinhos está em crescimento?**

Acredito que sim, sobretudo no mercado externo. Os vinhos Portugueses têm um longo caminho à sua frente. Existe muita necessidade de afirmação e reconhecimento dos nossos vinhos no exterior. Temos vinhos de excelente qualidade e uma boa relação qualidade/preço. Temos uma grande oportunidade nos países emergentes. Neste contexto achamos que é importante que os organismos oficiais dêem todo o apoio na divulgação dos nossos vinhos.

#### **Como é que os seus vinhos se comportam no mercado externo, face aos concorrentes?**

É acima de tudo uma grande responsabilidade. Nós sentimos cada prémio que ganhamos com grande alegria mas com grande sentido de responsabilidade. Cada vez mais temos de defender a nossa imagem da Casa Ermelinda Freitas, da região e de Portugal. Queremos ser cada vez mais uma imagem de consistente qualidade, e temos-lo conseguido. Temos vinhos cada vez melhores.

#### **Os seus vinhos premiados foram o grande elemento de afirmação da marca Casa Ermelinda Freitas, de que forma isso tem contribuído para o sucesso do negócio?**

De facto tivemos a sorte do nosso Syrah ter obtido aquele fabuloso prémio\*. Isso ajudou-nos imenso a sermos conhecidos. Contudo isso não é tudo. Uma das nossas grandes mais-valias no mercado é a excelente relação qualidade/preço. Temos ao dispor do consumidor vinhos de óptima qualidade a preços acessíveis. O facto de termos muitos vinhos premiados não nos levou a subir indiscriminadamente os preços. Apenas em casos de lotes muito limitados e especiais isso acontece, embora de forma moderada. Queremos que os nossos vinhos estejam acessíveis aos consumidores e desta forma crescermos no negócio. Temos uma diversidade de vinhos que dá para todas as ocasiões, todas as bolsas e todos os momentos.

#### **Esta casa desempenha um papel muito importante como impulsionador desta região e desta actividade. Como é que vê essa situação?**

Acima de tudo acho que tenho uma missão a cumprir. Isto porque quem teve a sorte de ter ficado com este património e este valor cultural, que são as vinhas, tem forçosamente a responsabilidade de transmitir aos mais novos, de forma pedagógica os vários valores relacionados com a vinha. Procuramos impulsionar o negócio nesta região mas também fazemos outras coisas. Recebemos muitos jovens e procuramos transmitir os valores desta actividade e ensinar a beber com moderação. Não queremos alcoolismo. Queremos que as pessoas apreciem o vinho. Tenho uma função social e pedagógica nesse campo de acção.

Sinto-me muito orgulhosa em poder ajudar a minha região e o meu país!

\* O Casa Ermelinda Freitas Syrah 2005 venceu no *Vinalies Internationales*, em prova cega, o mais ambicioso troféu já conquistado por um vinho tinto português - "Melhor Vinho Tinto", atribuído pela associação dos enólogos franceses.

em destaque

## ENG.º CARLOS FERREIRA

**VITISGES - Um contributo muito especial para a viticultura da Região Vitivinícola da Península de Setúbal!**



### Como é que surgiu o seu interesse pela actividade agrícola? E porquê a viticultura?

Apesar do meu pai ser médico havia uma tradição agrícola na família, principalmente por parte do meu avô paterno, que era agricultor. As minhas duas culturas de eleição são a viticultura e a orizicultura. Iniciei actividade nas duas em simultâneo, mas foi na área da viticultura que fiz a minha especialização.

### Esta região, porquê? É uma questão emocional ou prende-se a factores empresariais?

De facto estou intimamente ligado a esta região. Foi aqui que iniciei a minha actividade, foi aqui que aprendi e cometi os primeiros erros e que também alcancei os primeiros êxitos, portanto é sem dúvida uma questão emocional. Foi aqui que me tornei conhecido pelas empresas e que se iniciaram os primeiros contactos e solicitações como consultor. A própria região é dinâmica e tem bastantes potencialidades, o que faz com que ela tenha um grande interesse em termos empresariais. Temos grandes áreas, produções elevadas, operacionalidade e facilidade em efectuar operações culturais, temos sol, luz, água, etc. É uma zona privilegiada. A questão emocional interliga-se com a empresarial, o que é uma vantagem importante.

### Como produtor, qual a sua preferência em termos de castas? É uma questão de qualidade, ou produtividade?

Tem de ser uma mistura das duas características. Depende do que se quiser fazer com as uvas. Por exemplo, tenho por opção, produções seleccionadas de *Chardonnay* de 7 a 8 t/ha e de *Aragonez* de 33 t/ha. Uvas são para determinado vinho, as outras são para outro. É tudo uma questão de opção. Também tenho casos de *Aragonez* que, propositadamente, induzimos a produzir só 7 ou 8 t/ha, tendo estas uvas características bem diferentes das outras,

com maiores produções, originando assim vinhos também muito distintos. Do ponto de vista técnico, as castas mais fáceis de produzir grandes quantidades são *Syrah* e *Aragonez*. Acho a *Castelão* uma casta com muito interesse nesta região, tal como o *Fernão Pires* e o *Arinto*. Julgo ter tido algum papel de relevo na "popularização" de algumas castas nesta região, como o *Chardonnay*, *Cabernet Sauvignon*, *Antão Vaz*, *Trincadeira* ou *Touriga Nacional*. Estas últimas são talvez as que tecnicamente me dão mais prazer trabalhar. São muito exigentes desde a sua instalação até à chegada das uvas à adega, em condições de produzirem vinhos de alta qualidade.

### Em termos técnicos, o que mais o preocupa?

Preocupa-me o acompanhamento da vinha de uma forma global. Neste momento será o míldio, mas existem muitos outros factores que condicionam tecnicamente o acompanhamento adequado da cultura, tais como: a nutrição, irrigação, o controlo de infestantes, a qualidade dos tratamentos fitossanitários, a volumetria da sebe e, acima de tudo, o sentido de oportunidade. É necessário deter operacionalidade para executar qualquer tipo de intervenção no tempo certo.

### Sabemos que tem uma longa experiência técnica em termos de campo. Qual a sua preferência: campo ou adega?

A adega é melhor, é mais fresca!!! Gosto das duas. São situações diferentes. Não há um bom viticólogo que não saiba os fundamentos da enologia, assim como um bom enólogo deve dominar minimamente a viticultura. O conhecimento destas duas áreas condiciona o resultado final. Tenho mais experiência e preocupação no campo. Procuro obter uvas sãs capazes de produzirem mostos equilibrados, nos seus vários parâmetros. Com isto facilito o trabalho do enólogo na adega e na obtenção das medallhas dos "seus" vinhos.

### Como produtor, vai no futuro continuar a investir neste sector?

Sim. É uma área com interesse desde que se produza em quantidade, com qualidade e com baixos custos de produção.

### Como técnico, acha possível melhorar? Como?

É possível melhorar em termos de viticultura. Ainda temos um longo caminho a percorrer nesta área. Em termos de enologia as coisas estão mais avançadas.

Tenho vindo a fazer experimentação na inoculação de leveduras em uvas ainda no campo, na melhoria da maturação fenólica, no aumento de determinados aminoácidos nas uvas de modo a proporcionar fermentações correctas e com pouca necessidade de intervenção na adega, entre outros ensaios com interesse futuro. Existem várias questões técnicas que considero básicas e não entendo o porquê da sua desvalorização. Este ano temos o exemplo evidente do míldio. É certo que existiram condições climáticas excepcionais ao desenvolvimento da doença, mas em muitos casos a estratégia de tratamentos não teve em conta esta situação.

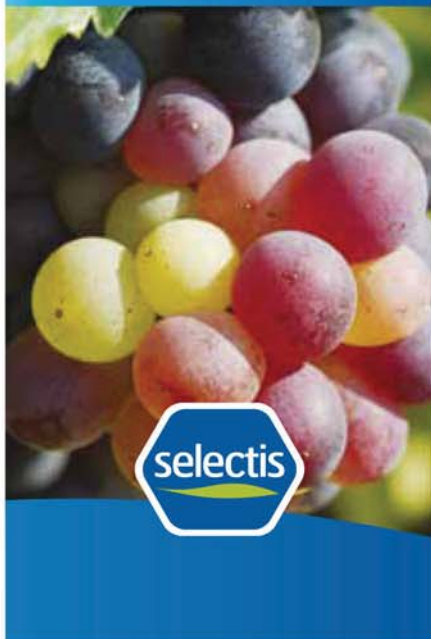
"Pormenores" como doses/ha, adição de aderentes, correcção do pH das caldas, qualidade da pulverização, escolha oportuna da substância activa para cada fase do ciclo da cultura e da doença, levaram à situação a que agora se assiste e que será resolvida para alívio de alguns, quando vier um escaldão que apagará os erros cometidos. É imprescindível estar muito presente no apoio técnico e nas tomadas de decisão.

### Como consumidor, é apreciador do bom vinho desta região. Tem preferências?

Não devo fazer publicidade, mas é evidente que dentro das minhas preferências pessoais têm que estar aqueles a que estou ligado enquanto consultor e/ou produtor, como os vinhos da Cooperativa Agrícola de Pegões, os vinhos da Casa Ermelinda Freitas ou os belíssimos moscatéis da Sivipa, entre outros...

## CIMONIL C

ANTI-MÍLDIO PENETRANTE  
COM COBRE



### CIMONIL C

Anti-míldio penetrante com Cobre

Na cultura da vinha entre o *bago de ervilha* e o *pintor*, a utilização de soluções cúpricas para controlo do Míldio apresentam a vantagem de favorecerem o atempamento das varas e terem ainda um efeito sobre outras doenças: Podridão-cinzenta e Oídio.

Este ano, face à forte presença de inóculo nas vinhas, a protecção contra o míldio assume um relevo particular aquando dos tratamentos cúpricos. Desta forma, talvez só cobre não seja suficiente, pelo menos numa primeira fase.

Recomendamos Cimonil C:

- O Cimonil C concilia aos efeitos pretendidos do cobre, às propriedades curativas do cimoxanil, sendo eficaz sobre todas as fases do ciclo de

desenvolvimento da doença. Apresenta na sua composição 4% de cimoxanil e 40% de cobre (sob a forma de oxiclóreto) numa formulação em pó molhável.

- O Cimonil C, fungicida penetrante com actividade translaminar, apresenta uma acção preventiva e curativa. Detém sobre o fungo um efeito stop (2 a 3 dias) após a infecção, actuando directamente através da inibição diversos metabolismos essenciais e indirectamente pelo estímulo do mecanismo de hipersensibilidade da planta.
- Cimonil C, detém elevada eficácia sobre o Míldio consequente do sinergismo resultante da mistura das duas substâncias que o compõem. Como fungicida penetrante, é resistente à lavagem ao fim de 1 hora após a aplicação. Pela sua composição, é um fungicida com baixo risco de surgimento de resistências e perda de eficácia, não apresentando limitação no número de tratamentos. A sua utilização não interfere nas propriedades do mosto e qualidade do vinho.

### PENCOL

O Anti-oídio de marca

O oídio é uma das principais doenças na maioria das regiões vitivinícolas pela sua regularidade e pela capacidade de poder comprometer seriamente a produção. Os estragos podem ser directos através da destruição dos cachos e indirectos como porta de entrada para podridão cinzenta, com influência negativa na qualidade dos vinhos.

A estratégia de protecção deve assentar na prevenção, sendo a luta química uma medida indispensável para o devido controlo da doença, principalmente nos períodos de maior risco que coincidem com estados fenológicos mais susceptíveis: *pré-floração*, *alimpa* e o *fecho dos cachos*.

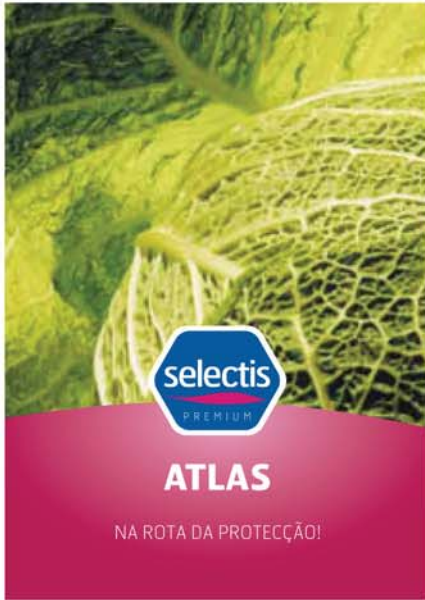


Pencol (100 g/l penconazol, EC) é um fungicida anti-oídio sistémico com acção preventiva e curativa. Inibe a biossíntese do esteroide, constituinte essencial da membrana celular. Apresenta rápida penetração na planta (menos de 1 hora) e deslocação até aos pontos de crescimento, protegendo com elevada eficácia folhas e cachos. Pelo seu carácter penetrante assegura resistência à lavagem, mantendo-se activo na planta até 12-14 dias.

As aplicações com Pencol deverão ser privilegiadas preventivamente nas fases de maior risco, da pré-floração alimpa até ao fecho dos cachos com intervalos de 2 semanas. As aplicações a partir do bago de chumbo deverão dirigir-se especialmente aos cachos para uma melhor protecção.



# DOSSIER TÉCNICO



## ATLAS Na rota da protecção!

O Atlas é um insecticida da gama Selectis, homologado para um vasto leque de culturas, com acção evidente no controlo de lagartas, afídeos, escaravelho, mosca branca, psilas, mosca do Mediterrâneo, etc...

A moderna formulação deste insecticida, micro-cápsulas em suspensão, garante que a distribuição e retenção do tratamento sobre a cultura ou praga torna-se muito mais eficaz e persistente.

Imediatamente após a aplicação, ainda antes da secagem da calda, começa a libertação da lambda-cialotrina, sobre a superfície da cultura, actuando assim sobre os insectos. Esta libertação é gradual, o que permite a acção mais prolongada do insecticida, associada sempre a forte poder de choque.

O Atlas, com este tipo de formulação está-também protegido da fotodegradação,

melhorando assim a persistência e eficácia. Este facto é determinante nos resultados da aplicação, nomeadamente quando os tratamentos insecticidas ocorrem essencialmente numa época de ano com forte radiação, quer em intensidade, quer em duração de horas de luz.

### VANTAGENS

Esta inovadora formulação permite:

- Elevada estabilidade das micro-cápsulas na calda.
- Grande capacidade de penetração no insecto.
- Acção comprovada sobre diversas pragas em várias culturas.
- Perfil eco-toxicológico adequado.
- Reduzidos intervalos de segurança.
- Utilização em Produção Integrada.

### Principais aplicações

#### Fruteiras

- **Macieira e Pereira:** Afídeos (10 ml/hl); Bichado da fruta (7,5 a 10 ml/hl); Mosca do Mediterrâneo (12,5 ml/hl)
- **Pereira:** Psila (20 a 30 ml/hl)
- **Citrinos, Ameixeira, Damasqueiro, Pessegueiro e Nectarina:** Mosca do Mediterrâneo (12,5 ml/hl)



#### Hortícolas

- **Alface:** Afídeos (12,5 ml/hl)
- **Couves:** Lagartas e Nóctuas (75 ml/ha); Mosca branca (15 a 20 ml/hl)
- **Tomateiro:** Lagartas (20 a 25 ml/hl); Nóctuas (75 ml/ha); Mosca branca (15 a 20 ml/hl)

- **Feijoeiro e Pimenteiro:** Mosca branca (15 a 20 ml/hl)
- **Batateira:** Escaravelho (15 a 20 ml/hl); Nóctuas (75 ml/ha)



#### Milho

- **Pirale:** 200 ml/ha
- **Nóctuas:** 75 ml/ha



#### Videira

- **Pirale:** 7,5 ml/hl
- **Traça:** 17,5 ml/hl
- **Mosca do Mediterrâneo:** 12,5 ml/hl



## notícias

### Encontros Selectis

Mesa redonda, proximidade, oportunidade, debate, partilha de experiências e continuidade é uma forma de caracterizar os encontros que têm vindo sistematicamente a ser promovidos pela Selectis. Reunindo diversas entidades que compõem o canal de distribuição dos produtos fitofarmacêuticos, os encontros Selectis são momentos nos quais todos os presentes são convidados a colocar questões, a comentar e a trocar experiências. É num ambiente

familiar, informal e de tertúlia que se fala de uma cultura, dos seus problemas e soluções.

Com estes encontros, a Selectis visa corresponder ao mais alto nível de serviço providenciando formação e criando maior proximidade com todos os actores do negócio, em particular com os clientes dos nossos clientes, a quem nem sempre chega o apoio necessário.



### XVI Encontro Anual da Pêra Rocha

A Selectis foi convidada a participar no passado dia 9 de Maio, no XVI Encontro Anual da Pêra Rocha, que se realizou na Central Fruteira Frutus. Neste habitual encontro reúnem-se as diversas empresas da fileira de Pêra Rocha associadas da ANP - Associação Nacional de Produtores de Pêra

Rocha e são premiados os que mais se distinguiram na antecedente campanha. Relativamente à campanha 2009, foram atribuídos os prémios às entidades que mais exportaram, ao Técnico do ano, aos Pericultores do ano e o Prémio Reconhecimento. De destacar o prémio de Técnico do Ano que foi atribuído ao Eng. Alfredo dos Santos Rodrigues, técnico do nosso cliente da Cooperativa Agrícola do Bombarral,

que conta já com largos anos de experiência no sector.

**Os nossos parabéns e um abraço ao Eng. Alfredo Rodrigues!**



em destaque

## ENG.º LUÍS MENDES



**AVIPE Associação de Viticultores do Concelho de Palmela - Na base do Sucesso!**

### Como surgiu a AVIPE? Qual é o percurso desta associação?

A AVIPE foi constituída em 1984 por um grupo de viticultores da região, com o intuito de defender os interesses dos associados no campo da promoção económico-social, na investigação, experimentação, demonstração e divulgação, visando o melhoramento da viticultura e a formação profissional dos seus membros.

Desde essa altura e até aos finais dos anos 90, a actividade da Associação não foi muito visível, tendo participado activamente, nos finais dos anos 80, no processo de criação das Regiões Demarcadas 'Palmela e Arrábida' e em 1992 passou a ter representação na, então criada, Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal.

Em finais dos anos 90, com a criação das Medidas Agro-Ambientais, a AVIPE passou a deter um corpo técnico permanente e estável, que neste momento é constituído por 5 técnicos com formação superior, que presta assistência técnica, promove acções de formação e faz candidaturas a projectos de investimento.

A AVIPE tenta diversificar os seus serviços de modo a garantir aos seus associados o maior auxílio possível no processo produtivo das suas explorações.

### Qual o principal papel da Associação actualmente?

A AVIPE é, neste momento, uma referência na região. A experiência adquirida ao longo de mais de uma década de trabalho constante no campo e o sucesso alcançado, permitiu-nos ganhar a confiança dos viticultores e de outros agentes ligados ao sector na região.

Associado a isto, o trabalho efectuado pelo corpo técnico no âmbito das candidaturas a projectos de investimento por parte dos associados, o seu enorme grau de aprovação e a excelente articulação com os serviços do Ministério da Agricultura, têm proporcionado um aumento da relação com os

associados, com todos os benefícios que daí advêm.

### Como caracteriza o papel dos associados no contexto do funcionamento da Associação?

A AVIPE conta com cerca de 300 associados, dos quais, cerca de 150 recebem a nossa assistência técnica, o que representa um apoio em cerca de 3000 ha de vinha. Os nossos associados são a razão da existência da Associação. As suas preocupações, os seus prejuízos e as suas vitórias são exactamente as mesmas da AVIPE. É neste contexto que nós, corpo técnico, trabalhamos.

### Qual a principal evolução ou inovação introduzida pela associação?

Um dos marcos da actividade da AVIPE na região foi o controlo e racionalização de uma praga complicada que sistematicamente fustigava as vinhas da região - a Traça-da-Uva. Quando se começou a assistência técnica aos associados, apesar dos prejuízos que causava, não havia uma estratégia de controlo adequada. Com recurso à monitorização da praga, preconizámos um posicionamento correcto das intervenções insecticidas. Com alguma relutância as pessoas reduziram os tratamentos de 5/6 por campanha para apenas 2, com significativa melhoria do controlo da praga, diminuição dos custos e dos impactos ambientais.

### Como se explica o emergir e a afirmação do sector vitícola desta região?

A região vitivinícola da Península de Setúbal tem condições privilegiadas para a produção de uvas e vinhos. As suas condições edafo-climáticas, com terrenos planos, arenosos com baixa fertilidade mas com disponibilidades hídricas do subsolo e um clima propício à obtenção de níveis de maturação ideais, originam sistematicamente campanhas vitícolas com boas produções médias

e com elevada qualidade. A própria localização da Região, situada entre dois dos maiores pólos de consumo do país - Lisboa e Setúbal - contribui para este sucesso.

No entanto, parece-me que o principal factor de sucesso é a excelente (talvez a melhor do país!) relação qualidade/preço, o que na actual conjuntura económica é um factor essencial no desempenho comercial de uma região vitivinícola. A qualidade média dos vinhos é excelente, com preços aceitáveis e realistas para o consumidor.

A par destas características, saliente-se o excelente trabalho que tem sido realizado por parte da Comissão Vitivinícola da Península de Setúbal e dos próprios produtores, na promoção e dinamização do sector nesta região.

### Com que meios funciona actualmente uma associação como a AVIPE?

O principal meio disponível é o seu corpo técnico. O seu saber, o seu empenho, a sua disponibilidade e dinamismo, são a principal arma para o sucesso da AVIPE.

Associado a uma Direcção cuidadosa e empenhada, tem proporcionado uma estabilidade que facilita o ganho de confiança dos viticultores na própria Associação. Este é um trabalho árduo e contínuo que requer o nosso empenhamento e seriedade, no sentido de ganhar o respeito e confiança dos viticultores.

Claro está, que outros meios técnicos para ajudar nas tomadas de decisão são importantes, mas muitos deles a AVIPE, através de parcerias ou contratos de prestação de serviços consegue tê-los, sem ter necessidade de criar uma estrutura pesada, que por vezes se torna insustentável de sustentar.

### Qual será o futuro da viticultura na região e qual o impacto na actividade da AVIPE?

Curiosamente, a região da Península de Setúbal é a que apresenta a maior área por exploração do país, com cerca de 6 ha por exploração vitícola. Apesar da tendência de abandono dos pequenos produtores, a região é muito rica em empresas que compram uvas a este tipo de agricultores, além de existirem duas Adegas Cooperativas que reforçam este aspecto.

Apesar das dificuldades actuais e dos baixos preços pagos pela uva, o número de produtores continuará elevado, mantendo uma necessidade em assistência técnica o que torna o papel da AVIPE essencial na continuação do desenvolvimento da viticultura da região da Península de Setúbal.

#### SELECTIS

Produtos para a Agricultura, S.A.  
Herdade das Praias  
Apartado 120 - E.C. Bonfim  
2901-877 SETÚBAL  
Tel.: 265 710 351 · Fax: 265 710 355  
E-mail: geral@selectis.pt  
Web: www.selectis.pt

