

CARACTERÍSTICAS	BENEFÍCIOS
Alto pegamento de frutos	Alta produtividade
Elevada densidade de polpa	Alto rendimento por Ha
Cavidade de sementes pequena	Melhor qualidade de frutos
Frutos de excelente formato	Facilidade na venda
Brix elevado	Excelente qualidade interna



CARACTERÍSTICAS	BENEFÍCIOS
Resistência a doenças	Mais segurança e produtividade ao produtor
Longa vida estrutural	Firmeza aliada ao excelente sabor do típico Italiano
Excelente padronização dos frutos da base até o ponteiro	Frutos padronizados Maior valorização do produto Alta rentabilidade da lavoura
Peso dos frutos: 160 a 180g	Alta produtividade
Alto pegamento de frutos por penca	Facilidade de comercialização
Excelente coloração	Maior demanda
Segmento com demanda crescente de consumo e com qualidade de frutos e sabor	Preços mais valorizados = alta rentabilidade

CARACTERÍSTICAS	BENEFÍCIOS
Híbrido	Uniformidade
Alta brotação lateral	Produtividade
Florete longo	Rendimento de maços
Granulação média	Pós-colheita
Colheita concentrada	Menor custo com manutenção de plantas no campo



# SAKATA ACONTECE

NEWSLETTER SAKATA edição 04 - ABRIL 2013



Editorial

## Estamos juntos em 2013

Passamos pelo Natal, Réveillon, Carnaval e entramos em 2013. O novo ano começou mostrando a mesma situação de 2012, ou seja, muito bom para a horticultura, ou pelo menos para quem está colhendo. O preço do tomate continua muito satisfatório, o que acaba influenciando os preços das outras hortaliças. As perspectivas para o ano são bastante otimistas com relação à continuidade dos bons preços pagos aos produtores, movimentando assim toda a cadeia produtiva.

2012 foi um ano marcado por altos e baixos. Começamos com um verão seco, que favoreceu o aumento de oferta e reduziu a rentabilidade da cadeia. Vimos carretas de tomate despejarem sua carga na beira da estrada por falta de mercado e produtores que simplesmente desistiram de colher para não aumentar ainda mais os prejuízos. A partir do inverno a situação inverteu-se completamente. As chuvas chegaram fora de hora atrapalhando o plantio, a condução das lavouras e derrubando a produtividade. Resultado: preços em disparada. Quem colheu conseguiu recuperar-se de parte dos prejuízos acumulados.

Todos nos perguntamos: como será o ano de 2013? Claro que não temos respostas prontas. Mas podemos fazer prognósticos a partir de análises de dados e situações de mercado. Estudos climáticos indicam que teremos um ano mais estável em termos de temperatura e regime de chuvas, portanto esperamos uma oferta de produtos mais equilibrada com a demanda, ou seja, preços com oscilações menos agudas. Alguns analistas, no entanto, apostam em um aumento considerável de área plantada, estimulado pelos elevados preços obtidos desde o inverno passado, o que acarretaria em aumento de oferta com consequente queda de preços.

O chamado "efeito gangorra" – um ano de baixa oferta com altos preços, seguido de outro ano com alta oferta e baixos preços – era uma verdade no passado, mas nos dias atuais os produtores enfrentam pelo menos duas grandes forças limitantes dessa elasticidade de produção: o capital para investir em aumento de área e a disponibilidade de mão de obra. Este último seguramente se torna, ano após ano, o recurso mais escasso da cadeia produtiva.

Indicadores econômicos e sociais mostram que o consumo de hortaliças aumentará nos próximos anos. O brasileiro ainda consome em média metade da quantidade recomendada pela Organização Mundial de Saúde. Como equacionar a produção para atender o aumento de demanda, com a crescente redução de mão de obra e incertezas climáticas? Temos de aumentar a eficiência produtiva, que passa necessariamente por maior automação, cultivo protegido e ganhos crescentes de produtividade.

Não existe uma solução mágica, mas sim um conjunto de soluções trazidas por diversos agentes da cadeia e que, somadas, trarão o resultado esperado. Nesse contexto, reafirmamos para 2013 o mesmo papel que a Sakata iniciou há exatos 100 anos no Japão.

Trazer para o mercado brasileiro variedades adaptadas às diversas condições de clima e solo, capazes de expressar todo o seu potencial genético, resultando em alto desempenho produtivo.

### Estamos juntos também em 2013.



Paulo Koch  
Gerente de Marketing

Sakata Acontece é uma publicação trimestral da Sakata Seed Sudamerica Ltda., de distribuição gratuita aos produtores, agrônomos, técnicos em agropecuária, pesquisadores e comerciantes de sementes. **Editado por:** Sakata Seed Sudamerica Ltda. - Depto. Marketing **Design gráfico e tratamento de imagem:** Oggi Comunicação Ltda. **Coordenação-Geral:** Paulo Koch - **Coordenação Técnica:** Rodrigo Moreira. **Correspondências e pedidos do jorna l:** Sakata Seed Sudamerica Ltda. - AT. Sakata Acontece - Av. Dr. Plínio Salgado, 4.230 CEP: 12906-840 - Bragança Paulista/SP - Fone: (11) 4034-8800 - Fax: (11) 4034-884E4 - **E-mail:** marketing@sakata.com.br **Tiragem:** 2.000 exemplares.





## Dia de campo de melancia Olímpia, em Tibagi-PR

No dia 26 de janeiro deste ano a Sakata, junto à CDA Agrícola e Alltech, realizou um dia de campo de melancia Olímpia em Tibagi-PR. O objetivo do evento foi trocar ideias e experiências sobre a Olímpia. Um dos principais pontos destacados foi a excelente produtividade do material. O evento ocorreu na propriedade do Sr. Lauro Bueno de Almeida e contou com a presença de produtores da região, que observaram o excelente desempenho de Olímpia, tanto no campo como na comercialização. A Sakata agradece a todos os presentes e parabeniza o Sr. Lauro Bueno de Almeida e sua equipe pela ótima condução do campo.



## Dia de hidroponia para alfaces, em Ibiúna-SP

Em dezembro de 2012 a Sakata realizou mais um evento com os produtores de folhosas, em Ibiúna, em conjunto com o distribuidor Semeplus Agrocomercial. O evento foi direcionado aos produtores de hidroponia, onde os presentes tiveram a oportunidade de discutir o manejo nutricional no sistema hidropônico e assistir à apresentação da linha de alfaces da Sakata: as alfaces crespas Isabela, Milena (lançamento), Inaiá (lançamento), Vera e Thaís (futuro lançamento). Também foram apresentadas para os produtores a alface crespa roxa Scarlet, a alface mimosa Lavinia e a alface lisa Regiane. A Sakata agradece a todos os produtores presentes e ao Sr. Takeo Nakati, que recebeu o evento na sua propriedade.



## Dia de campo de tomate Natália

No dia 20 de março a Sakata realizou um dia de campo de tomate Natália na propriedade do produtor Sr. Antônio Carlos, em Campo Largo-PR. O evento possibilitou aos 16 produtores presentes trocar experiências e conhecer um pouco mais sobre os benefícios do tomate Natália, como o alto pegamento de frutos por penca, internódios curtos e frutos de tamanho padrão e uniforme, apesar do excesso de chuva durante o período de cultivo. A Sakata agradece a todos os presentes e parabeniza a equipe da Comercial Colombense pelo manejo exemplar do campo e pela organização de mais um evento de sucesso.



## Marketing em campo

**VISITA À ÁFRICA DO SUL**  
Data: Fevereiro de 2013

- Proporcionar a produtores e distribuidores brasileiros uma visão internacional do mercado de tomate.
- Buscar variedades de tomate criadas pela Sakata África do Sul com potencial para o mercado sul-americano.

**A PRODUÇÃO DE TOMATE NA ÁFRICA DO SUL APRESENTA CARACTERÍSTICAS SIMILARES ÀS DO BRASIL: CLIMA SUBTROPICAL, PLANTIO ESTAQUEADO EM CAMPO ABERTO E PRESSÃO DAS MESMAS DOENÇAS NO CAMPO.**

