

SAKATA ACONTECE

INFORMATIVO SAKATA | EDIÇÃO 06 | JANEIRO 2014



Superação e inovação sempre

Com o apoio de clientes, patrocinadores e parceiros, apostando sempre em inovação, a Sakata Seed Sudamerica realizou com grande êxito, no final de novembro, o seu tradicional Field Day, atendendo às expectativas dos visitantes (veja alguns depoimentos na última página do jornal) e fechando 2013 com chave de ouro, ano em que também foi comemorado o centenário do Grupo Sakata.

Para que o sucesso do Sakata Field Day 2013 fosse possível, a equipe Sakata trabalhou de forma árdua, cuidando minuciosamente da preparação do evento, detalhe por detalhe, com ênfase, principalmente, no campo demonstrativo, onde foram plantadas 80 variedades olerícolas. No processo de cultivo das hortaliças foi preciso conciliar variações climáticas, diferentes ciclos e manejos de cada variedade, a fim de que as cultivares apresentassem simultaneamente todo seu potencial genético. Este grandioso trabalho, que envolveu mais de 250 profissionais, confere ao Sakata Field Day o título de maior Dia de Campo de Horticultura da América do Sul, reunindo 10 mil m² de área plantada para visita. Além dos lançamentos da empresa, cujas sementes já estão sendo comercializadas, o público também pode conferir as cultivares que estão em processo de desenvolvimento pela Sakata e que serão lançadas no mercado nos próximos anos.

A exposição de tantas novidades para o agricultor, reunidas em um grande evento como este, apenas é possível porque a Sakata possui como premissa, desde sua fundação, o investimento constante em pesquisas e tecnologias para a criação de novas cultivares de hortaliças e flores, que tragam sempre mais benefícios ao produtor, proporcionando melhoria contínua da rentabilidade e produtividade a campo. Por isso, a Sakata Seed Sudamerica, seguindo o padrão mundial do Grupo, possui uma equipe de pesquisa totalmente especializada em clima tropical, dedicada ao aprimoramento constante de variedades com novas resistências a doenças, tolerância à chuva, melhor produtividade, mais sabor e

duração pós-colheita. A criação de uma nova variedade é um processo de longo prazo e que exige persistência, mas que é feito com muito esmero pela equipe Sakata.

Além do grande empenho e investimento da Sakata para a concretização do evento, a realização do Sakata Field Day também contou com o importante apoio dos patrocinadores, distribuidores e parceiros, aos quais gostaríamos de enfatizar nossos agradecimentos, bem como agradecer a presença de todos os produtores e demais visitantes que nos prestigiaram durante toda a programação. Nossa parceria é fundamental para ofertar ao mercado o que há de melhor na horticultura nacional, proporcionando alimentos diferenciados para a mesa dos brasileiros.

E que venha o próximo Sakata Field Day!



Paulo Koch
Diretor de Marketing



Sakata Field Day 2013 reuniu membros da cadeia hortícola do país

De 25 a 29 de novembro, a Sakata Seed Sudamerica realizou a 17ª edição do Sakata Field Day, um dos mais importantes eventos de horticultura do país, considerado o maior Dia de Campo da América do Sul, que reuniu mais de 2.500 participantes do Brasil e de outros países sul-americanos. O evento aconteceu na Estação Experimental da empresa, em Bragança Paulista (SP). No local, estiveram presentes produtores, viveiristas, distribuidores, comerciantes atacadistas e varejistas, técnicos, agrônomos e demais profissionais da cadeia hortícola, além de autoridades regionais, nacionais e internacionais. O Sakata Field Day contou com o patrocínio de 13 empresas que expuseram as novidades e tendências das áreas de defensivos, fertilizantes, sistemas de irrigação, substratos para mudas, telas, plásticos, estufas, máquinas e outros suplementos agrícolas.

Durante a programação, na visita a campo realizada em 14 estações diferentes, o público obteve detalhes sobre as características, técnicas de manejo e perfil comercial

das 80 variedades de hortaliças expostas, sendo 15 delas lançamentos, dentre as quais destacaram-se: Tomate Natália e Conquistador (salada indeterminado), Tomate Sweet Heaven (grape), Tomate Woodstock (porta-enxerto), Alface Thais (crespa), Alface Inês (lisa), Alface Maira (salad bowl roxa), Brócolis Imperial (cabeça única) e Abobrinha Alanis (caserta). Já no início da tarde, os visitantes puderam conhecer maquinários agrícolas de diferentes funcionalidades, além de visitar os stands das empresas expositoras. Ao final do dia, no encerramento do evento, os participantes concorreram a prêmios oferecidos pela Sakata e por algumas das empresas patrocinadoras.

Segundo o presidente da Sakata Sudamerica, Nelson Tajiri, esta foi uma edição muito especial para a empresa, já que o Grupo Sakata comemorou no ano de 2013 o centenário de sua atuação mundial. "Foram 100 anos de evolução e crescimento gloriosos. Neste período, a empresa conquistou e registrou muitos marcos na história



Varejo

Feira traz conceitos de embalagens

Para melhorar ainda mais a rentabilidade do produtor, a Sakata montou uma feirinha de hortaliças durante o evento, com sugestões de embalagens atrativas e diferenciadas, visando à comercialização dos produtos em diferentes nichos de mercado. A ideia foi mostrar aos produtores algumas possibilidades de agregar valor às hortaliças no momento da venda, por meio do uso de embalagens, uma vez que estas protegem os produtos de avarias nas gôndolas e os tornam mais atrativos para os consumidores.



Solidariedade

Renda de souvenirs beneficia entidade

Tendo em vista aproveitar a realização do evento para apoiar uma iniciativa social na região de Bragança Paulista (SP), local da sede da empresa no Brasil, a Sakata doou para uma organização não-governamental (ONG) todo o valor arrecadado com a venda de souvenirs do Sakata Field Day 2013 – chapéu, camisa polo e canivete. O montante de R\$ 22 mil beneficiará a Associação Bragantina de Combate ao Câncer (ABCC), entidade que há 10 anos presta assistência a mais de 400 portadores de câncer e a seus familiares na região. A ABCC foi escolhida pelo importante e idôneo trabalho que presta à comunidade local.



s e do exterior em busca de novas cultivares e tecnologias

da horticultura mundial e nacional, que fizeram a companhia alcançar a liderança em diversos segmentos do mercado. Sabemos da nossa responsabilidade enquanto empresa provedora do ponto de partida do cultivo, que é a semente e, por isso, reafirmamos aqui o nosso compromisso perene com a inovação, criando sempre variedades cada vez melhores, com resistências às novas enfermidades que surgem no campo e às variações climáticas, no intuito de agregar ainda mais produtividade às lavouras. Só não podemos esquecer que um cultivo eficiente depende também de outros recursos e insumos. É por esta razão que o Sakata Field Day sempre conta com a parceria das principais empresas fornecedoras de suprimentos agrícolas do mercado. Queremos unir cada vez mais a nossa cadeia produtiva, levando a todos as soluções existentes para melhorar a qualidade e a disponibilidade de uma das categorias de alimentos mais importantes para a saúde e qualidade de vida do ser humano: as hortaliças”, ressaltou Tajiri em pronunciamento realizado durante o evento.



Nelson Tajiri
Presidente da Sakata Seed Sudamerica



Novo girassol ornamental chega ao mercado

A Sakata lançou oficialmente durante o evento, a nova série de Girassol no segmento de flores: o SunFlower Vincent`s. Com nome inspirado no pintor holandês, Vicent Van Gogh, o novo girassol ornamental possui características inéditas e exclusivas da tecnologia Sakata: angulação média de 45°; camada dupla de pétalas; opções de miolo claro e escuro; produção o ano todo e em qualquer região do Brasil, já que não possui sensibilidade ao fotoperíodo; e isenção de pólen, o que aumenta sua durabilidade em até 10 dias após a colheita. De rápido ciclo produtivo, em torno de 65 dias, o SunFlower Vicent`s se apresenta como uma ótima alternativa não só para produtores de flores, como também para produtores rurais que podem cultivá-lo em esquema de rotação de culturas ou destinar apenas um pequeno espaço para o cultivo, já que a produção rende cerca de 50 plantas por metro quadrado, sendo bastante lucrativa. O girassol ornamental da Sakata promete conquistar o mercado nacional a partir de 2014, sobretudo devido aos eventos esportivos internacionais.



Flores



SAKATA[®]

DEPOIMENTOS DE ALGUNS PARTICIPANTES DO SAKATA FIELD DAY 2013



"Cultivo os produtos da empresa desde a época da Agroflora (empresa fundada em 1968 e incorporada ao Grupo Sakata em 1994, quando passou a chamar-se Sakata Seed Sudamerica). Os produtores da minha região são muito fiéis à Sakata pela qualidade e confiança em seus produtos, principalmente no tomate tipo Santa Cruz que, hoje em dia, não tem concorrente, porque não há nenhuma empresa que tenha conseguido concorrer com ele, pois o material da Sakata é excelente" - **Antônio Augusto Greggio de Coli, produtor – Cravinhos (SP)**

"Há 40 anos estamos estabelecidos no mercado e há 40 anos somos parceiros Agroflora/Sakata. Participamos dos 17 eventos da empresa. A Sakata sempre está inovando e os materiais mostrados a campo são de primeira linha. O evento foi bem completo e alguns produtos já estão gerando muita expectativa em nossos clientes, como a alface Thaís, além de alguns tomates e pimentões apresentados" - **Antônio Carlos Morelo, distribuidor Serv Agro – Ribeirão Preto (SP)**



"Trabalho com a Sakata há 15 anos e revendo quase todo o portfólio da empresa. Também sou produtor de mudas e vendo, principalmente, folhosas e tomate. A cultivar que mais me chamou a atenção foi um tomate melhorado no segmento Carina, que agora possui resistência ao geminivírus, um material que acredito ter vindo para ficar, porque atende ao anseio do produtor rural. Outro destaque foi o pepino Diplomata, em virtude de sua resistência também" - **Clovis Silva, produtor de mudas da Fértil Crescente Mudanças e revendedor de sementes na Agrofert Produtos Agrícolas – Uberlândia (MG)**

"Há 11 anos distribuimos os produtos Sakata no Chile, principalmente tomates e brássicas. A empresa tem uma característica muito especial devido à sua mescla japonesa e brasileira. O lado brasileiro agrega alegria e simpatia às relações de trabalho e a parte japonesa nos passa metodologia e confiança. É a sétima vez que venho ao evento e este me parece não apenas o mais importante da América do Sul, como também um dos mais bem organizados do mundo. Das novidades, o que mais me impressionou foram as variedades de tomate, que permitem um posicionamento de mercado diferenciado. No Chile, o tomate representa para nós 50% das vendas" - **Cristián Guajardo Donoso, atacadista da Abe Semillas – Chile**



"Trabalhamos com a Sakata há seis anos e a empresa possui uma equipe técnica muito próxima a nós. O evento foi uma oportunidade importante também de estarmos em contato com os pesquisadores e enfatizarmos as nossas demandas, principalmente porque estamos na região Nordeste e precisamos de alguns materiais com características específicas. A empresa tem uma marca muito forte em nossa região" - **Jô Tamai, gerente comercial da Frutec Produtos Agrícolas – Petrolina (PE)**

"Desde quando começamos, em 1996, trabalhamos com a Sakata. Atualmente temos 14 mil m² de estufas para produção de hortaliças. Sempre aprendemos muito no Sakata Field Day: eu me lembro de um dia de campo, no qual tinha uma mesa termogradiante no estande da Sakata mostrando a temperatura ideal de germinação da semente. Essa informação serviu como base para eu regular a câmara de germinação da estufa, tempos depois, quando decidi implantá-la no viveiro" - **Joaquim Amaral Mesquita, viveirista e proprietário do Sítio Viveirão – São José do Rio Pardo (SP)**



"A nossa empresa é distribuidora Sakata há 20 anos na Venezuela. Sempre participamos do Sakata Field Day e saímos daqui com excelentes novidades para nossos clientes. O tomate tem sido o grande líder de vendas em nosso mercado, seguido de outros produtos com grande potencial como cebola e pimentão. Vale destacar também a venda de abóbora Bárbara, que tem tido ótima receptividade entre nossos clientes" - **Nubia Parra, distribuidora Agro Riegos Victoria CA – Venezuela**

"Já planto algumas variedades da empresa, como a alface Vanda, a rúcula Astro e a salsa Chácara, mas esta foi a primeira vez que participei do Sakata Field Day. Durante a dinâmica de campo, o que mais me chamou a atenção foi uma alface apresentada como 'Janela para o Futuro' e uma couve que já está tendo suas sementes comercializadas e que estou pensando em adquiri-las. O evento foi muito bom" - **Sebastião Antônio Rossi, produtor e proprietário da Chácara São Sebastião – Ribeirão Preto (SP)**



"Sou produtor de hortaliças, mas como o meu forte em vendas é alface, vim em busca, principalmente, das novidades que a Sakata está desenvolvendo para esta cultivar. Gostei muito de uma alface apresentada em código, além de um novo quiabo e de um tipo de brócolis, que pretendo começar a cultivar em minha propriedade. O que mais me encanta sempre no Sakata Field Day é o campo, por conta do cuidado e da forma como ele é preparado pela empresa para a visita do público" - **Sérgio Luís Paris, produtor e proprietário do Sítio São José – Ribeirão Preto (SP)**

Sakata Acontece é uma publicação da Sakata Seed Sudamerica Ltda., de distribuição gratuita aos produtores, agrônomos, técnicos em agronomia, pesquisadores e comerciantes de sementes. **Jornalistas responsáveis:** Isabella Monteiro e Daniela Mattiaso – **MyPress & Co.** - **Design gráfico e tratamento de imagem:** Wanderson L. Marchetti - MyPress & Co. **Coordenação-Geral:** Paulo Koch - **Coordenação Técnica:** Édio Oliveira - **Correspondências e pedidos do jornal:** Sakata Seed Sudamerica Ltda. - AT. Sakata Acontece Av. Dr. Plínio Salgado, 4.230 - CEP: 12906-840 - Bragança Paulista/SP - Fone: (11) 4034-8800 - **E-mail:** marketing@sakata.com.br **Tiragem:** 2.000 exemplares.

