

S A K A T A

ACONTECE

INFORMATIVO DA SAKATA | ED. 09 | OUTUBRO • NOVEMBRO • DEZEMBRO DE 2014



Encontros Regionais com distribuidores: mais parceria e negócios

Distribuidor Sakata
em Mogi das Cruzes (SP)
celebra 40 anos

Página 02

SunPatiens:
Variedade é destaque
em feiras de flores de SP

Página 03

Pimentões coloridos:
mais rústicos e
resistentes a doenças

Página 04

Foco em resultados



As recentes mudanças no mercado de hortaliças, com exigências cada vez maiores por parte dos produtores e, também, dos consumidores, atreladas às necessidades específicas de produção e comercialização de cada região, culminaram em um novo posicionamento estratégico comercial da Sakata com o seu principal interlocutor: os distribuidores. Este fato levou a empresa a adotar, em 2014, um novo modelo para a sua tradicional Reunião de Distribuidores. O evento passou a ser realizado de forma regional, e não mais de modo unificado, adotando assim o mesmo formato da divisão feita para as estratégias de vendas da empresa, que é segmentada em Unidades de Negócios. O novo modelo visa um melhor entendimento das ações comerciais da Sakata por parte dos distribuidores, as realidades e necessidades locais, mostrando caminhos para o crescimento sustentável e melhor posicionamento para os produtos a serem comercializados – informações fundamentais para estes profissionais, já que o trabalho se dá em sistema de parceria e simbiose com a Sakata. O principal objetivo da mudança é gerar grande motivação e aderência entre os envolvidos na busca do sucesso em comum: resultados ainda melhores. O tema central das reuniões deste ano foi “De Volta para o Futuro” e teve como finalidade retomar as metas propostas em 2013, a serem atingidas no ano de 2015, com uma colaboração ainda mais ativa dos distribuidores. Os encontros também foram oportunos para a divulgação do novo catálogo de produtos da Sakata, material essencial para o trabalho destes profissionais.

Paulo Koch, Diretor de Marketing

EVENTO

Distribuidor Sakata em Mogi das Cruzes (SP) celebra 40 anos

A empresa de distribuição de insumos agrícolas, Yoshida & Hirata, distribuidora Sakata, apresentou aos produtores da região de Mogi das Cruzes, interior de São Paulo, novas tecnologias e tendências de mercado, durante a 8ª edição do seu

tradicional Encontro Tecnológico, que celebrou também os seus 40 anos de história no desenvolvimento da horticultura regional.

Na mesma ocasião, o Presidente da Sakata, Nelson Tajiri, entregou uma placa comemorativa para Alberto Yoshida, sócio da Yoshida & Hirata, em homenagem à empresa por este importante marco e também pela longa história de parceria.

De acordo com Alberto Yoshida, a Sakata é o principal fornecedor de sementes da empresa e sempre fez parte de sua história. “O alicerce do nosso relacionamento foi construído com muita transparência, parceria e objetivos em comum. A Sakata é reconhecida pela sociedade

como uma empresa inovadora no desenvolvimento de sementes de alta qualidade e possui uma equipe treinada e capacitada para atender as necessidades do produtor, além da preocupação de integrar a cadeia produtiva, colaborando com a sustentabilidade da agricultura brasileira”, comentou.



Nelson Tajiri, Presidente da Sakata, entrega placa comemorativa a Alberto Yoshida, sócio da Yoshida & Hirata.

Produtos expostos

A Sakata prestigiou o evento e marcou presença com um estande no qual expôs diversos produtos estratégicos para a próxima safra de verão. Alguns dos destaques apresentados foram: tomate Sweet Heaven, repolho Fênix, alfaces Thaís, Inês e Silvana, couve-flor Juliana, brócolis Hanapon e Avenger.



Encontros Regionais com distribuidores estreita parceria e amplia visão de negócios

Nos meses de setembro e outubro, o Departamento de Vendas da Sakata realizou Reuniões Regionais com seus distribuidores locais para tratar dos resultados de vendas e dos produtos específicos que são comercializados em cada região. Até então, a empresa promovia, desde 2008, um único encontro anual com os seus principais distribuidores no Brasil, mas em 2014 adotou um novo formato, no qual promoveu encontros regionais em suas unidades de negócios. "Nosso objetivo com a mudança foi o de obter mais foco nas ações estratégicas comerciais, para discutir oportunidades e metas dentro dos mercados regionais, assim como planos de ações e política comercial", explicou Sergio Noboru Tshako, Gerente de Vendas da Sakata.

De acordo com o Diretor Comercial da Sakata, Marcello Takagui, "as reuniões trouxeram resultados bastante positivos, à medida que possibilitaram um horizonte para o crescimento sustentável dos negócios de todos os envolvidos, apresentando o direcionamento para os principais produtos de cada região e o melhor suporte à distribuição".

Segundo Paulo Koch, Diretor de Marketing da Sakata, os distribuidores tiveram um papel ativo no decorrer de todas as reuniões, opinando, sugerindo e criticando. "Este comportamento pró-ativo enriqueceu muito as discussões e permitiu-nos chegar a um bom alinhamento e coordenação das próximas ações conjuntas", destacou.



Reunião BUSP



Reunião BUSU



Reunião BUMG e BUGO



Reunião BUNE

Programação

A programação das reuniões contemplou a exibição de vídeos sobre a empresa, retrospectiva dos encontros anteriores dos distribuidores e apresentações sobre as Visões de Negócio da Sakata - Perspectivas atuais e futuras, Estratégias de Marketing e Vendas, Potencial de Mercado, Histórico e Projeção de Vendas da empresa, além de uma palestra sobre a Importância da Excelência em Gestão para a Distribuição de Insumos Agrícolas, ministrada por uma consultoria especializada.

Catálogo de Produtos

Os encontros também foram uma oportunidade de divulgação do novo catálogo de produtos da Sakata para os 39 distribuidores participantes, em suas respectivas regiões. "A aprovação do novo catálogo superou nossas expectativas. Os comentários mais ouvidos referiram-se ao formato ideal para transporte e manuseio, à capa dura e espiral que conferem durabilidade, ao conteúdo com informações claras e relevantes, à beleza das fotos na diagramação. Estamos muito satisfeitos com os resultados", salientou Paulo Koch.

FLORES

SunPatiens é destaque em feiras de flores de SP

Reconhecida pela tradição e forte *expertise* em sementes de flores, a Sakata também tem apostado em flores de propagação vegetativa como a SunPatiens, que marcou presença nas principais feiras do segmento, realizadas no Estado de São Paulo, em agosto e setembro.

Foram elas: a 23ª Expo Aflord; a Festa de Flores e Morangos de Atibaia; e a Expoflora. A SunPatiens da Sakata foi a flor de maior destaque, por ser de fácil cultivo e crescer rapidamente. Presente em vários estados do país, do Sul ao Nordeste, esta flor tem como características principais:

tolerância ao calor; variadas cores (mais de 15); grande durabilidade; tamanho de 60 cm a 80 cm de altura e largura (dependendo da variedade), o que proporciona preenchimento nos jardins. A SunPatiens pode ser encontrada em vários Garden Centers e floriculturas do Brasil.



Pimentões coloridos: mais rústicos e resistentes

Marli R, Cida R e Beti R são os mais recentes lançamentos da Sakata no segmento de pimentões. Um dos principais diferenciais das novas variedades é a rusticidade, não exigindo manejo ou nutrição específicos. “Esta característica foi estrategicamente trabalhada na genética dos produtos, visando um melhor posicionamento no momento da comercialização das sementes”, explica o Gestor de Produtos da Sakata, Wanderson Mizael. Os três pimentões possuem resistências às principais doenças da cultura e excepcional pós-colheita, sendo esta última característica muito importante e atrativa tanto para o produtor, quanto para o consumidor final. As sementes das novas variedades já estão disponíveis para aquisição junto aos distribuidores da Sakata.

Características específicas

Marli R - pimentão verde destinado ao cultivo em campo aberto, com resistência ao *Cucumber Mosaic Virus (CMV)*, que compromete a produtividade e a qualidade dos frutos, e à *Phytophthora capsici*, fungo causador da murcha ou requeima.

Cida R - pimentão amarelo, com alta concentração de Vitamina C (devido à sua coloração). Possui aparência e tamanho uniformes, além de um alto nível de resistência aos principais vírus que atingem a cultivar. O produto tem como foco produtores que já utilizam enxertia em seu processo produtivo em estufas.



Beti R - pimentão vermelho, com ótima aparência e excelente tamanho, indicado para o cultivo protegido em estufas, com alto nível de resistência aos diversos vírus que atacam a cultura.

PALAVRA DO PRODUTOR

Paulo Henrique de Faria, da Fazenda Sonho Meu

Paulo Henrique de Faria, conhecido também como Paulinho, é engenheiro agrônomo e produtor rural, na cidade de Araguari, no Estado de Minas Gerais. Há oito anos, ele se dedica ao plantio de tomates, segmento no qual se especializou, cujo cultivo é realizado na Fazenda Sonho Meu, propriedade que pertence à sua família desde 1998, quando foi adquirida por seu pai. Além do trabalho no campo, Paulinho também atua como engenheiro agrônomo na revenda Copel, distribuidora Sakata em sua região, onde desempenha a função há 13 anos.

Atualmente, a safra em sua propriedade rende, em média, 400 caixas por mil pés e é composta pelo plantio dos tomates Carina, Tyna, Valerin e Santy – todos da Sakata. Paulinho explica que as variedades Carina e Tyna, as mais produzidas por ele, possuem dois diferenciais que são muito importantes: alta produtividade

e melhor valor de venda no momento da comercialização do produto, fatores que contribuem para o aumento da sua rentabilidade.

Paulinho ressalta ainda a alta qualidade da assessoria pós-venda da Sakata, trabalho que considera excelente. “Os profissionais de Marketing e de Desenvolvimento de Produtos estão sempre presentes aqui na região, com um atendimento muito bom e próximo de nós”, destaca. O produtor comercializa a sua produção principalmente na Cesa de Uberlândia (MG), além de cidades da região, pontos de venda em Brasília (DF) e em São Paulo (SP).

Além da qualidade das sementes Sakata, Paulinho também não abre mão de investir em tecnologia na sua plantação. Ao longo dos últimos anos, ele incrementou o manejo com sistemas de pulverização e irrigação por gotejamento.

“Consegui otimizar os custos com a fertirrigação no gotejo, utilizando menos fertilizante e obtendo maior produtividade”, conclui.



Paulinho em sua plantação de tomate