

Folha Verde

INFORMATIVO DA AGRISTAR DO BRASIL



ANO 24 :: Janeiro :: Fevereiro :: 2015



Time Agristar: forte, treinado e em todo o Brasil

Presentes em todo território nacional, as equipes de atendimento comercial e técnico da Agristar têm orgulho em dizer: “Nós entendemos de Brasil” - **Página 4**



Couves-flores híbridas Alpina e Nevada garantem segurança no plantio e alto rendimento de floretes

As variedades atendem as duas maiores necessidades do mercado - **Página 3**



Linha Tradicional e Blue Line oferecem boas opções para montagem de hortas domésticas criativas

Saiba como criar ambientes adequados ao cultivo de alimentos e flores mesmo com pouco espaço - **Página 6**



Caros colaboradores, distribuidores e clientes. Após um ano completamente desafiador, com uma Copa do Mundo de futebol no Brasil, eleição presidencial, escândalos políticos e econômicos e intensa variação climática, a agricultura se superou novamente salvando a economia brasileira. A Agristar do Brasil fez a sua parte, contribuindo para o mercado de hortaliças e frutas com seu profissionalismo e apresentando novidades para incorporar as necessidades dos produtores, como o tomate Predador e a rúcula Roka, da linha Topseed Premium.

Temos uma visão moderna sobre os desafios da agricultura, buscando amenizar os efeitos das mudanças climáticas, analisando a necessidade alimentar da crescente população brasileira e gerando oportunidades para o ano de 2015, estudando formas de estimular a cadeia produtiva para beneficiar todos os envolvidos.

Será um ano exigente, em que a força dos nossos colaboradores, distribuidores e clientes será extremamente significativa na execução de todas as ações estratégicas elaboradas para conquistarmos nossos objetivos.

Muitos lançamentos serão apresentados ao longo do ano, principalmente na Hortitec e no Open Field Day, eventos nos quais já estamos trabalhando para expor as novidades e produtos que contribuirão para o êxito do produtor, como o agrião H100, quiabo híbrido Esmeralda, tomate saladette determinado Candieiro e a conhecida abóbora tetsukabuto Takayama.

Que venha 2015! ■



Rafael de Moraes
Gerente Topseed Premium
Agristar do Brasil



Geocomercial 38 anos de história



Fachada da Geocomercial em Irecê (BA)

Fundada em 1977, a Geocomercial iniciou suas atividades com a instalação de poços tubulares, passando posteriormente a comercializar material de construção, eletrodomésticos, entre outras linhas de produtos, até se consolidar nos anos 90 como uma empresa de produtos agrícolas, insumos e irrigação.

Desde 1997, a Geocomercial comercializa a linha de sementes da Topseed Premium. A parceria com a Agristar nasceu por meio da Agrossed/Global Crops. "Para nós, a parceria com a Agristar foi fundamental na comercialização de sementes, inclusive na difusão de novas técnicas de cultivo, por meio de intercâmbio de produtores, viagens internacionais, viabilizando a participação de técnicos da empresa em congressos e feiras agropecuárias, exposições e eventos do segmento", afirma o Gerente Comercial e Técnico da Geocomercial, Marcelo Dourado Loula.

Segundo ele, o grande incremento nas vendas da Geocomercial veio com a consolidação das cebolas híbridas, segmento em que a empresa se tornou grande revendedora das sementes no Nordeste.

Com cerca de 90 funcionários, a empresa atende mais de 1000 clientes nas cinco lojas que possui, sendo a matriz localizada em Irecê (BA) e as filiais em João Dourado (BA), Seabra (BA), Jacobina (BA) e Canarana (BA).

Dentre as atividades desenvolvidas, a Geocomercial presta orientação técnica aos produtores de cebola, tomate, cenoura, beterraba, abóbora, melancia e pimentão do estado da Bahia, além de realizar testes com novas variedades, com triagens e campos demonstrativos a partir de critérios de avaliação focados na produtividade e qualidade dos produtos.

De acordo com Loula, as perspectivas para os próximos anos são muito positivas. "Pretendemos alavancar ainda mais o crescimento, com possibilidades de abertura de novas filiais ou pontos de vendas", conclui. ■





Couves-flores híbridas Alpina e Nevada garantem segurança no plantio e alto rendimento de floretes

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Couve-flor Nevada (ao centro) e Couve-flor Alpina (ao lado), ambas da Topseed Premium



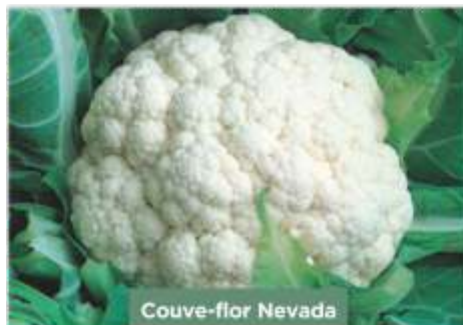
Couve-flor Alpina

As variedades atendem as duas maiores necessidades do mercado

A couve-flor é uma hortaliça do tipo inflorescência (conjunto de flores) que pertence à família das Brássicas, assim como o repolho, brócolis e couve de folhas. Anualmente, são cultivados quase 8.000 hectares de couve-flor em todo o Brasil, a grande maioria na região Sul e Sudeste, devido às condições climáticas exigidas pela cultura. No entanto, a adaptação e o melhoramento dos híbridos, mais tolerantes a oscilações climáticas, têm levado o cultivo para áreas antes sem produção e destinado o produto também à industrialização.

"A apresentação da couve-flor em bandejas com filme plástico nas gôndolas do supermercado tem atraído a atenção do consumidor. Mesmo sendo o consumo ainda baixo no Brasil, a couve-flor é uma cultura de alto valor e que nos últimos anos tem apresentado preços atrativos ao produtor, com oportunidades de crescimento, principalmente pela busca do consumidor por uma alimentação mais saudável", explica o Especialista em Folhosas e Brássicas da Agristar, Silvío Nakagawa.

A Topseed Premium possui dois híbridos de couve-flor que atendem as maiores necessidades do mercado. "A Alpina proporciona segurança no plantio e a Nevada oferece qualidade e rendimento de floretes. Os dois materiais trabalham em conjunto, sendo a Alpina indicada para o início e final de inverno, quando as oscilações de temperatura são mais frequentes e a Nevada para o inverno mais intenso, quando existe a necessidade de proteger a cabeça da couve-flor do frio para garantir qualidade de cor e floretes pe-



Couve-flor Nevada

sados, característica forte desta variedade", afirma o especialista.

Diante da instabilidade no clima a cada ano, as couves-flores comuns, que preferem locais com clima ameno a frio para o desenvolvimento, acabam sofrendo queda de qualidade e, nos casos mais graves, perdas de 100%.

A couve-flor Alpina possui boa tolerância a variações climáticas, reduzindo perdas e resistência a *Xanthomonas campestris* pv. *campestris* (Xcc), bactéria causadora da podridão negra, principal doença que atinge a cultura.

"A Alpina consegue levar a produção para áreas antes com maiores restrições climáticas, enquanto a Nevada obtém alta qualidade de floretes exigida em conservas e congelados, que podem tanto ser armazenados como exportados a regiões onde o clima não permite o cultivo", comenta Nakagawa.

Os principais polos produtores de couve-flor no Brasil se encontram em São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Santa Catarina. ■

PERGUNTE AO ESPECIALISTA



Como controlar a traça das crucíferas?

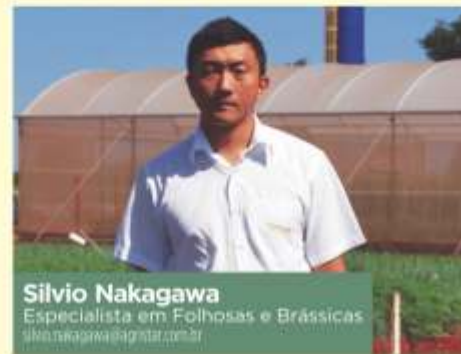


O inseto causador da traça das crucíferas

"A traça das crucíferas (*Plutella xylostella*) é o principal inseto praga das brássicas em áreas tropicais no mundo, devido ao seu ciclo biológico curto e alto potencial reprodutivo. Seu ciclo de vida é muito influenciado pela temperatura, podendo haver até 15 gerações por ano. A 15° C o ciclo se completa em 28 dias, ao passo que a 35° C o mesmo se reduz para 11 dias. No Brasil, a presença desta praga tem sido constatada durante todo o ano. Os danos causados depreciam o produto, interferem no crescimento da planta e provocam até mesmo sua morte ou

perda total. Algumas das dificuldades observadas para seu controle se devem às áreas de cultivo coexistirem durante o ano todo com plantas de idades diferentes, proporcionando à praga suprimento abundante e contínuo de alimento. Diversos inseticidas químicos como princípios ativos têm sido usados contra a traça das crucíferas. Entretanto, o uso contínuo e indiscriminado desses agrotóxicos tem selecionado populações resistentes, obrigando os produtores a aplicarem doses cada vez mais elevadas, tornando o controle da praga cada vez menos eficiente. Diante da dificuldade de controle ocasionada pela resistência, alternativas têm sido buscadas por meio de métodos biológicos, como o *Bacillus thuringiensis* produzidos comercialmente para esta finalidade para o controle de pragas. Outra linha de pesquisa são os parasitóides como *Diadegma insulare* e *Microplitis plutellae*. Mas como não existe um método totalmente eficaz, tanto químico como bio-

lógico ou cultural, a maneira mais racional de controlar esta praga é a combinação de todos eles, buscando rotacionar o plantio de brássicas com culturas não hospedeiras; eliminar os restos de plantas o mais rápido possível; promover o equilíbrio nutricional das plantas para reduzir suscetibilidade; e combinar e rotacionar os princípios ativos dos inseticidas indicados para a cultura com inseticidas biológicos ou insetos predadores". ■



Silvío Nakagawa
Especialista em Folhosas e Brássicas
silvio.nakagawa@agristar.com.br

Time Agristar: forte, treinado e em todo o Brasil



A Agristar está sempre focada no treinamento das equipes de distribuidores e revendedores para que o atendimento ao produtor seja de qualidade

Presentes em todo território nacional, as equipes de atendimento comercial e técnico da Agristar têm orgulho em dizer: “Nós entendemos de Brasil”

Sempre focada em atender as necessidades do produtor e consumidor final, a Agristar procura aperfeiçoar constantemente as duas frentes de atuação da empresa, o atendimento comercial e técnico. Uma difunde a tecnologia que existe por meio do desenvolvimento de produtos que atendam as necessidades do mercado e a outra capacita por meio de treinamentos regulares às equipes próprias e dos parceiros comerciais para melhor orientar os produtores.

“As equipes de atendimento comercial e técnico estão presentes em todo o país, atendendo a todo tipo de cliente, de produtor à viveirista, pequeno ou grande, varejista ou atacadista. Atuamos em sinergia com nossos parceiros, sejam eles distribuidores, revendas, representantes ou equipe própria. Nosso atendimento é padronizado, com processos e informações integradas. Isso nos garante a qualidade do atendimento em qualquer canto do país e para qualquer tipo de cliente”, afirma o Gerente de Marketing da Agristar, Marcos Vieira.

Acompanhamento técnico e comercial

Na Agristar, cada profissional de atendimento externo, seja ele comercial ou técnico, possui um planejamento anual de visitas



Os técnicos procuram estar sempre próximos dos clientes, buscando entender e atender as necessidades e demandas



Aliada às estações experimentais e aos Especialistas de Grupo de Cultura, as equipes prestam um atendimento altamente técnico na ponta



Palestras e dias de campo são ferramentas importantes para levar informações e novidades aos produtores



As equipes comerciais dos parceiros Agristar também recebem atenção especial para que possam levar os melhores produtos e informações até os nossos clientes

acordado com as gerências, representantes técnicos de vendas regionais e parceiros comerciais. Essa agenda é divulgada semanalmente para todos da empresa de forma que cada profissional externo seja localizado. Além dos contatos pessoais, são realizados diariamente contatos via telefone e por meios eletrônicos, como e-mail, portal, WhatsApp, Skype, entre outros. Cada gestor possui o seu planejamento de atendimento à sua carteira de clientes e às necessidades que passam por época de semeadura e de colheita das lavouras.

“Cada linha comercial tem o seu planejamento de atendimento aos distribuidores, revendas e demais parceiros, com visitas regulares, treinamentos internos, de campo e ida ao mercado em conjunto. As equipes das linhas comerciais estão em contato constante, com seus parceiros e os ajudam no atendimento a produtores e revendas, na divulgação de produtos e suas técnicas de cultivo, realização de eventos, campanhas comerciais e de marketing, no acompanhamento da concorrência e eventuais correções necessárias”, explica Vieira.

O atendimento técnico é apoiado pela equipe de Desenvolvimento de Produtos que viaja o país inteiro dando suporte, com treinamentos, palestras e idas a campo, além de realizar viagens com produtores em determinadas regiões. Já as equipes

“ Cliente final como foco, seja ele produtor profissional ou consumidor home garden”

comerciais realizam reuniões de planejamento sobre as estratégias a serem adotadas em cada região e/ou segmento com os gestores dos parceiros e suas equipes.

Estrutura em atendimento

Atualmente, as linhas comerciais da Agristar agem em formatos diferentes no mercado. A Topseed Premium atua com equipe própria (com representantes e assistentes técnicos de vendas) e distribuidores. Já as linhas Topseed e Topseed Garden atuam com distribuidores e grandes clientes atacadistas. Por sua vez, a Superseed atua com revendas comerciais exclusivas, representantes comerciais e atendimento direto (gerente e assistente técnico de venda) e a Solaris atua com venda direta para grandes clientes.

“Apesar desta diversidade de estratégias, nosso grande diferencial se sustenta na parceria sólida que temos com distribuidores, revendas e clientes dos mais diversos tipos de atuação, priorizando sempre o cliente e suas necessidades específicas. No total temos mais de 250 pessoas envolvidas no atendimento técnico e comercial externo e interno em todo o país, entre distribuidores, revendas exclusivas, representantes e atendimento direto, isso sem contar com as equipes dos atacadistas que também atuam com algumas de nossas linhas e que chegam a mais de 2 mil pessoas”, comenta Vieira.

Capacitações e Treinamentos

Atualmente, a Agristar promove o ETEC (Encontro dos Técnicos), no mesmo período da Hortitec e Open Field Day, na Estação Experimental de Santo Antônio de Posse (SP), onde realiza palestras técnicas e de gestão e treinamento de campo, repassando as linhas de produtos e oferecendo novas informações técnicas para cultivo. Além disso, cada linha comercial possui seu planejamento de treinamento técnico e comercial, com palestras, capacitações internas e no campo e até mesmo nas estações experimentais. ■



Em todo o Brasil, sempre há um técnico para atender o produtor com informações sobre os produtos das linhas comerciais



Instituto Agristar amplia polos do Projeto Horta Escolar no país



Criado em 2008, o Instituto Agristar ajuda o Projeto Horta Escolar com a doação de mudas e sementes

Criado em 2008, o Instituto Agristar, braço de apoio social da Agristar do Brasil, vem trabalhando em projetos como o Horta Escolar, que visa despertar entre as crianças o hábito da alimentação saudável.

O projeto tem como objetivo transformar a horta da escola em um espaço de aprendizagem, vinculando teoria e prática, conscientizando os alunos e seus familiares sobre a importância da alimentação saudável, incentivando-os

a cultivarem hortas domésticas e interagirem com o meio ambiente.

Em 2014, em parceria com escolas dos estados de Goiás e São Paulo, o Instituto Agristar ampliou os polos do Projeto Horta Escolar e colaborou com a doação de sementes e mudas. Em Orizona (GO), o projeto passou a fazer parte de uma Ação do ProEMI/JF (Projeto Ensino Médio Inovador - Jovem de Futuro) e obteve a participação de 154 alunos nos seis polos de Orizona, situados em Ubatan, Taquaral, Cachoeira, Firmeza, Corumbajuba e Buritizinho.

Já em São Paulo, em parceria com a E.M.E.B. Prof. Altair Rosa Corsi Costa, de Mogi Mirim (SP), o Instituto Agristar contribuiu com a doação de sementes para um projeto de sustentabilidade. As sementes doadas foram utilizadas tanto para o desenvolvimento de uma horta com os alunos da escola como na exposição do trabalho desenvolvido em feiras, onde foram distribuídas como "papel semente" aos visitantes - pa-

pel reciclado pelas crianças contendo as sementes da Topseed Garden - para que fizessem o plantio das mesmas, incentivando-os a cultivar também.

Além do Projeto Horta Escolar, o Instituto Agristar apóia também o Jardim Sensorial, em parceria com a ONG Projeto Água, em Petrópolis (RJ). O espaço tem como principal objetivo oferecer aos deficientes físicos e visuais conhecimentos e técnicas das práticas agrícolas, desde solo, plantio, sementes e até a colheita por meio dos cinco sentidos (audição, olfato, paladar, tato e visão). ■



Jardim Sensorial, em Petrópolis (RJ)



Linha Tradicional e Blue Line oferecem boas opções para montagem de hortas domésticas criativas

Saiba como criar ambientes adequados ao cultivo de alimentos e flores mesmo com pouco espaço

Manter uma horta dentro de casa não é mais privilégio de quem tem espaço. Para os adeptos da alimentação saudável e orgânica, a boa notícia é que com um pouco de inovação e criatividade é possível cultivar alimentos em qualquer cantinho.

Com uma completa coleção de sementes para o mercado de hobby e lazer, as linhas Tradicional e Blue Line, da Topseed Garden, oferecem variedades de hortaliças, ervas e flores para o ano todo e para todas as regiões do Brasil.

Confira algumas ideias para você se inspirar:

Horta com tubos de PVC e garrafas pet

A horta urbana vertical é uma alternativa fácil e econômica para cultivar alimentos em casa. Para construir o que seria um grande vaso, pode ser utilizado um tubo de PVC de 1 metro de comprimento e 4 polegadas de diâmetro, duas garrafas pet de 2 litros e uma corda de polipropileno. No cano de PVC são feitos cinco furos, que distam em média 16,5 centímetros um



do outro. Para fazer os buracos, deve-se usar uma serra copo e, depois, com a furadeira, fazer pequenos furinhos do lado oposto do PVC para drenagem da água. Para vedar o cano nas laterais podem ser usadas as garrafas pet. O corte das embalagens deve ser feito próximo ao primeiro buraco cortado com serra copo indo até a borda do PVC. Depois de pronta, a garrafa é encaixada dentro do tubo.

Para o plantio das mudas deve ser preparado um substrato contendo ter-

ra natural, areia e algum composto orgânico. Em média, cabem de 5 a 6 quilos de substrato dentro do cano com as proporções indicadas. Feito isso, a recomendação é colocar menos da metade dessa terra no cano e, então, acomodar as mudas. Por cima se coloca um pouco mais de terra e pitadas de torta de mamona para fertilizar o solo.

Para pregar o cano na parede, use dois pregos e uma corda de polipropileno, de modo que o fio "abraça" o tubo nas duas extremidades. Se ainda restou alguma dúvida, acompanhe o passo a passo da construção da horta vertical no vídeo: <http://glo.bo/tjbEZOp>.

Ainda para quem tem quintal, com mais espaço, é possível fazer hortas em caixas, latas e carretel. Veja como montar hortas de estilo gastando pouco.

Assista ao vídeo: <http://glo.bo/N3nKAU>.

Saiba mais sobre as linhas Tradicional e Blue Line em: www.agristar.com.br.

Fonte: Globo Rural, adaptado pela equipe do jornal Folha Verde. ■



Topseed Premium promove palestra técnica sobre tomates em Araguari (MG)



No dia 29 de janeiro foi realizada em Araguari (MG) uma palestra técnica sobre a completa linha de tomates da Topseed Premium. O evento superou as expectativas em comparação ao ano passado e obteve a participação de cerca de 170 pessoas, um público 100% ligado ao ramo de tomates na região.

A palestra foi ministrada por Fábio Meloni (Distribuidor Plantytec), que ressaltou o compromisso da Agristar e da Plantytec em sempre trazer novidades e tecnologias para o produtor.

Na primeira parte foi apresentada a linha de pesquisa



170 pessoas ligadas 100% ao ramo de tomates na região participaram do evento

em tomates tipo Santa Cruz, com as novidades que estamos trazendo ao mercado neste segmento. Em seguida o Caribe foi o destaque como uma variedade posicionada para o mercado de clima seco e de tipo Saladete. Também foram mostradas cultivares para o maior mercado da região (Longa vida), como o Vento que tem como ponto forte a produtividade e a qualidade. Em seguida foi apresentado o tomate Dominador, principal produto na região e que apresentou excelentes resultados na safra em 2014, além da segurança proporcionada no campo devido a sua alta resistência ao geminivírus, doença que traz muitos prejuízos para os produtores de Araguari.

O tomate Predador também recebeu grande destaque como um produto voltado para o período de colheita na seca. "Resistente ao vira-cabeça, o Predador é hoje uma das melhores opções do mercado para enfrentar esse tipo de problema. Outro ponto positivo da variedade é também a segurança que o produtor tem na hora da comercialização, devido à firmeza do fruto, coloração acentuada e formato excelente, que garantem possibilidades de venda do fruto de Norte a Sul do país", afirma o Coordenador Técnico de Vendas da Agristar no Cerrado, Douglas Barbosa Machado. ■



Dia de Campo de Tomate Vento F1 em Sumidouro (RJ)

Em parceria com a revenda Comercial Friburguense, a Topseed Premium realizou no dia 8 de janeiro, no município de Sumidouro (RJ), um dia de visita técnica sobre o tomate híbrido Vento. O evento contou com a participação de 50 produtores de Sumidouro (RJ) e Nova Friburgo (RJ), que tiveram a oportunidade de conhecer de perto o potencial produtivo do tomate Vento.

"Mostramos as características do material e suas vantagens, como boa cobertura foliar dos frutos e sanidade. Os frutos são graúdos desde a primeira penca até o ponteiro, firmes e com bom enchimento, garantindo um peso maior, e consequentemente, maior rendimento por caixa. O tomate Vento também é resistente às rachaduras, garantindo maior segurança no plantio em épocas chuvosas", afirma o Assistente Técnico de Vendas, Magno Coelho, que conduziu o Dia de Campo. ■



Superseed participa do 10º Campo Demonstrativo Alfa em Bela Vista do Toldo (SC)

A linha de sementes Superseed participou nos dias 10, 11 e 12 de fevereiro do 10º Campo Demonstrativo Alfa, realizado no Planalto Norte, em Bela Vista do Toldo (SC). Vários materiais Superseed foram semeados e apresentados no dia de campo, entre eles a Cenoura Híbrida de Verão Érica F1, Pepino Japonês Híbrido Tikara F1, Pepino Indústria Lafayette Classic F1, Melancia Híbrida Vista F1, Kabocha Kenko F1 e um novo híbrido de tomate que será lançado em breve (TPC 18058).

A exposição dos produtos Superseed no campo demonstrativo foi uma iniciativa da própria Cooperalfa (Cooperativa Alfa) e teve como objetivo orientar seus associados para a necessidade de uma diversificação de cultivos como uma alternativa viável para incrementar a renda.

Essa é a primeira vez que o evento contou com a presença de uma empresa de sementes de hortaliças. Segundo o representante técnico da linha em Santa Catarina, Paulo Roberto



Abreu, a participação trouxe enorme responsabilidade para a Superseed. "Nossos objetivos foram cumpridos, pois os materiais despertaram o interesse de muitos associados, destacando-se pela sanidade no campo, pela excelente produtividade e também pela alta qualidade de frutos".

"Buscamos com esse trabalho iniciar uma parceria sólida com a Cooperalfa em hortifruticultura, difundindo os materiais Superseed por todo o Planalto Norte e dando suporte diretamente aos produtores", acrescenta o gerente da Superseed, André Machado.

Durante o evento foram ministradas palestras técnicas de cultivo e controle de doenças, realizadas pelo Técnico Agrícola da Cooperalfa, José Kobokoski, que foi responsável pelo semeio, tratamentos culturais e apresentação do campo.

O evento superou todas as expectativas, levando cerca de 5.470 participantes para visitar a área, em sua maioria associados e outros produtores locais. ■



Júnior Borges
Produtor de Tomate em
Paty do Alferes (RJ)

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Tomate Serato F1

"Nós plantamos Serato porque vivíamos plantando tomate e não tínhamos um rendimento de fruto muito bom, não tínhamos quantidade por mil. Hoje plantamos Serato e temos uma quantidade maior por mil, além de um fruto mais padrão e graúdo, porque, mesmo com a virose, o Serato ainda recupera o tamanho de fruto. Por isso, nós plantamos Serato e vamos continuar plantando". ■

Jalapeño Plus

"Após teste com várias cultivares, notei que a Jalapeño Plus é a que apresenta melhores resultados de sanidade no campo, além da qualidade do fruto. A polpa é mais espessa, por isso os frutos são mais pesados, o que traz um resultado melhor para o produtor e para a indústria. Ela é resistente a algumas doenças e tem uma ardência superior às concorrentes, nos dando um maior rendimento industrial. O fato de ter menos cracking em comparação a outras cultivares diminui a incidência de antracnose, doença comum na nossa região". ■



André Machado
Responsável pelo setor
agrícola da Indústria Maratá

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES



Gilmar de Mello
Comprador de Tomate
em Paty do Alferes (RJ)

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Tomate Serato F1

"O Serato é um tomate com tamanho bom, um tamanho comercial. Vende para qualquer estado em que vai ser comercializado. É um tomate que tem uma maturação rápida, muito boa. Não apresenta virose. É um tomate que tem a produção muito boa, fechando na faixa dos 450 por mil, com caixa com 24 kg de fruto". ■



ERRATA

Informamos que a foto do sócio-diretor da Oeste Pecuária, Adelar Geller, foi publicada erroneamente na coluna "Nossos Parceiros" da edição 31 do jornal Folha Verde. Divulgamos nesta edição a foto correta do mesmo.

AGRISTAR
CONFIANÇA NO AMANHÃ

INFORMATIVO AGRISTAR DO BRASIL LTDA. Registro no Ministério da Agricultura / Produtor - Comerciante - RENASEM EESP: SP - 01045/2006. Coordenação: Marcos Vieira - Marketing / Supervisão: Anderson Oliveira | **Atualize Comunicação** - Jornalista Responsável: Mariele Previci - MTb: 39.739 - Textos: Felipe Boni. Publicação: Bimestral | Tiragem: 5.000 exemplares |

AGRISTAR DO BRASIL LTDA. Sede Administrativa: Estrada União e Indústria, 15.500. Lote T1 - Condomínio Oswaldo Cruz - Itaipava - Petrópolis/RJ. CEP: 25.750-226 - Caixa Postal: 922488 - CEP: 25.750-970

SELO