Informativo

Unimassey
Juntos somos mais fortes

Nº 34 » Ano 11 » Junho de 2019

AGRONEGÓCIO

Tecnologia e interatividade na Agrishow 2019

REDE MASSEY Concessionárias Pippi Máquinas e Coplacana inauguram novas instalações

Curso de formação de líderes em parceria com a Universidade La Salle ACONTECE

União e qualificação para alcançar sucesso

O setor de máquinas agrícolas tem se mostrado um mercado de grandes desafios para todos os concessionários. Com a economia em crise e caminhando a passos lentos para a recuperação, o momento é mais do que nunca o de arregaçar as mangas e trabalhar juntos, renovando as energias e repensando estratégias para alcançar sucesso nas vendas e, assim, nos mantermos firmes frente às adversidades.

Já estamos no meio do ano e a Agrishow, maior feira de agronegócio da América Latina, nos mostrou que, apesar das dificuldades, a Massey Ferguson tem apresentado máquinas de alta tecnologia, inovadoras e grande capacidade para o trabalho no campo e agradando os clientes a cada lançamento. A marca se mantém firme em seus propósitos e compete de forma igualitária com a concorrência que está cada vez mais acirrada. Para os concessionários, o saldo da feira foi positivo e deu mais fôlego para continuarem a avançar e projetar mais negócios lucrativos para os próximos anos.

O mercado está mudando, são muitas as possibilidades que a tecnologia oferece ao trabalho, novas marcas enxergando o país como promissor, a economia oscilando e diversas outras situações que nos deixam com diferentes perspectivas para o futuro. A Unimassey se empenha em continuar seu trabalho junto às suas associadas, realizando reuniões e encontros para planejamento das ações, valorizando-as e ampliando cada vez mais a rede, pois unidos somos mais fortes. Pensando sempre em melhorar nosso trabalho e alavancar os negócios das concessionárias, com imenso orgulho iniciamos em parceria com a Universidade La Salle, de Canoas, o programa de Formação de Lideranças destinado a diretores e gestores das associadas.

Nesta edição, o Informativo Unimassey traz a cobertura completa da 25ª Agrishow, entrevista, inaugurações, eventos e ações realizadas pelas concessionárias da rede e nossos parceiros.

Desejo a todos uma excelente leitura!

Paulo Finger
Diretor-presidente
da Unimassey

Unimassey
Juntos somos mais fortes

O *Informativo Unimassey* é uma publicação da Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson (Unimassey)

Rua Domingos Martins, 121 conj. 402
92010-170 • Canoas • RS
(51) 3472-9988 • www.unimassey.com.br

Envie comentários sobre as matérias publicadas, bem como sugestões de assuntos que você gostaria de ler no *Informativo Unimassey* para o e-mail:
unimassey@unimassey.com.br

Diretor-presidente
Paulo Finger

Diretor vice-presidente
Omar Luiz Scanagatta

Tratores
Roberval Sebastião da Silva e
João Batista Figueiredo Ramos

Colheitadeiras
Rudney Doeler e
Edoardo Mosena

Pós-Venda
Paulo Nalvi Kober e
Juliana Lima Guerini

Consórcio e Financiamentos
Heraldo G. Boldrin e
Rui Almeida

Implementos
César Luiz Coser e
Luiz Ubirajara Gomes da Silva

Novos Projetos
Marcelo N. Ferreira e
Márcio José Lucca

Desenvolvimento da Rede
Mariza N. F. Rizzo Esselin e
Mauren D. Dumoncel

Coordenação
Fernando Coimbra Fabbrin

Edição 34
Junho de 2019

Foto de capa
Fagner Almeida

Projeto, Redação e Editoração
stampa comunicação corporativa
(51) 3023.4866 - (51) 9.9173.3164
www.stampacom.com.br
stampa@stampacom.com.br

Direção-Geral, Edição e Revisão
Eliane Casassola

Redação
Thamires Rosa

Editoração
Thiago Pinheiro e Larissa Cantini

Impressão
Gráfica: Comunicação Impressa
Tiragem: 1.000 exemplares

Construindo o futuro da marca com pessoas capacitadas

Kellen Bormann, diretora de Desenvolvimento e Gestão de Redes de Concessionárias para América Latina da AGCO fala um pouco sobre visão de negócio

As concessionárias são o principal ponto de contato da fábrica com seus clientes. Quase um ano após sua chegada à AGCO e com muitos quilômetros rodados em visitas aos concessionários pelo país, Kellen Bormann afirma que “com certeza o nosso diferencial são as pessoas”.

A concorrência também apresenta produtos e acompanha os avanços tecnológicos. Na visão de Kellen, dos fatores determinantes que fazem os clientes decidirem por qual marca será feita a opção, é a forma como ele é atendido e demandas serem prontamente solucionadas. Ela entende ainda que o tripé, fábrica-associação-concessionárias, desempenha função importante no desenvolvimento do negócio. “São as pessoas capacitadas e cientes de seu valor no processo que geram satisfação para o cliente e, consequentemente, a paixão pela marca Massey Ferguson”.

Para ela, passos importantes para a evolução e excelência no atendimento ao cliente são capacitação e treinamento. O exemplo do programa de Formação de Lideranças, promovido pela Unimassey em parceria com a Universidade La Salle, e outras iniciativas para preparar as equipes em todos os quesitos, estão sendo desenvolvidas pela AGCO Academy com esse intuito. “Nosso objetivo é criar o jeito Massey Ferguson de atender e fidelizar os clientes, trazendo a padronização no atendimento da marca com conhecimentos técnicos e amor pelo que se faz. De norte a sul do Brasil, as concessionárias devem fornecer a mesma qualidade e competência”, comenta.

A AGCO vem buscando parcerias no desenvolvimento de ferramentas e processos, a exemplo do conceito de índice de absorção no pós-venda, que consiste em fazer com que a estrutura do departamento estabilize as operações da concessionária pelas receitas geradas.

“Prover soluções completas aos clientes com base nos novos produtos e portfólio completo da marca e dispor de um pós-venda eficiente, percebido pelos clientes como um diferencial, são pontos importantes para que as concessionárias se consolidem cada vez mais com alta performance”, comenta.

O cliente Massey Ferguson é o porta-voz da marca

Mesmo com o atual momento político-econômico no país o agronegócio não para, pois o setor é o responsável por alimentar as pessoas. “É neste cenário que devemos estar preparados para oferecer as melhores soluções”, completa Kellen. Na opinião da diretora, para alcançar os resultados desejados, mantendo-se como referência no setor é necessário envolver os clientes com a marca.

Adotar as boas práticas da rede e multiplicá-las fortalece as concessionárias tendo como resultado clientes satisfeitos e multiplicadores. Kellen Bormann considera a capacitação, o foco no cliente e a união de todas as concessionárias como o caminho para o sucesso e deixa um recado para a rede: “Temos os melhores produtos, um portfólio altamente tecnológico e uma marca consolidada no mercado. Com capacitação constante e trabalho em equipe, tenho certeza que seremos capazes de entregar um atendimento de excelência com ótimos resultados”.

Unimassey realiza o Planejamento Estratégico

Durante reunião foram definidos onze objetivos a serem desenvolvidos pela rede

Em reunião realizada no Hotel Deville Porto Alegre, no dia 21 de março, o Sr. Kleber B. Ziede, da KMZ Associados, conduziu o processo de Planejamento Estratégico com o objetivo de analisar, em conjunto com os atuais dirigentes da Unimassey, as necessidades, opiniões e sugestões manifestadas pelo grupo de associadas identificadas por meio de pesquisa aplicada recentemente, bem como avaliar as características necessárias para a nova estrutura organizacional.

Foi evidenciada pelos participantes a necessidade de um reposicionamento estratégico da associação, visando atender não apenas as inúmeras demandas apresentadas na pesquisa relatada, mas também buscar um fortalecimento da imagem da Unimassey perante as associadas, concedente e mercado-alvo. A estratégia central deverá ser a de "Busca pela Eficiência" no cumprimento de sua missão, no atendimento às necessidades das associadas e na interação com a concedente. O grupo de planejamento definiu o primeiro mapa estratégico da Unimassey com a definição de onze objetivos estratégicos a serem desenvolvidos, quais sejam:

1. Fomentar a **integração** do quadro de associadas.
2. Implementar políticas de **qualidade** e **inovação**.
3. Desenvolver **novas lideranças**.
4. **Modernizar** a **estrutura** organizacional e de **serviços** da entidade.
5. Implantar a área de **inteligência competitiva**.
6. Desenvolver o Projeto **Unimassey Jovem**.
7. Desenvolver ações e **novos canais** de integração entre associadas.
8. Disponibilizar **dados de mercado** às associadas, para apoio às estratégias de **concorrência**.
9. Desenvolver **parcerias** de negócios e serviços de interesse das associadas.
10. Gerir de forma eficiente os recursos orçamentários e **patrimoniais**.
11. Fortalecer a imagem **institucional** da Unimassey.

A partir da definição e aprovação destes objetivos a diretoria da Unimassey irá estabelecer os planos de ação que serão desenvolvidos para atingir os novos patamares de resultados para a associação e associadas.

Pippi inaugura filial em Santa Rosa

Concessionária amplia a rede de atuação que abrange mais de 100 municípios nos estados do RS e SC

Na quinta-feira, 23 de maio, diretores e colaboradores da Pippi Máquinas, receberam amigos e clientes para a solenidade de inauguração da nova filial da concessionária localizada na RS-344 no município de Santa Rosa, Rio Grande do Sul.

A nova unidade conta com excelente estrutura para entregar o melhor do portfólio Massey Ferguson. A filial está preparada para oferecer suporte necessário e garantir o bom desempenho do agricultor da região fornecendo peças, serviços equipamentos e uma equipe qualificada. "Estamos brindando os agricultores com esta belíssima loja, com excelente infraestrutura para melhor atender a grande região de Santa Rosa", comenta Rafael Burtet Pippi, diretor da Pippi Máquinas.

Na solenidade, Kellen Bormann, diretora da AGCO, descerrou a placa de inauguração da nova concessionária juntamente com a Diretoria da Pippi Máquinas e demais autoridades presentes. Fernando C. Fabbrin, representando a Unimassey realizou a entrega de uma placa comemorativa em alusão ao início das atividades da filial no município.

Da sala de aula para a concessionária

Curso de Agronomia da UFSM (Frederico Westphalen)

Curso de Engenharia Agrícola da UFSM (Cachoeira do Sul)

Itaimbé Máquinas recebeu estudantes para demonstrações e palestras

» De 8 a 12 de abril, o Diretório Acadêmico Guilherme Tresivol e o curso de Agronomia da UFSM – Universidade Federal de Santa Maria – Campus Frederico Westphalen, promoveram a 11ª Seagro. Nesta edição, a Semana Acadêmica teve como tema geral: "Os desafios do engenheiro agrônomo frente à integração da ciência e o campo". A Itaimbé Máquinas participou da programação, com o minicurso "Passado, presente e futuro das máquinas agrícolas". Além da palestra, a concessionária organizou uma apresentação prática do trator MF 7700 Dyna-6, com piloto automático e base RTK.

"Precisamos mostrar aos jovens a tecnologia que está embarcada nas máquinas e como elas podem ajudar no desempenho das atividades produtivas. E para isso, a demonstração é a melhor ferramenta", ressaltou Maurício Rosa, coordenador de Marketing do Produto da Itaimbé. Representantes da filial da concessionária de Palmeira das Missões também acompanharam o evento, que contou ainda com a presença do gerente Abdil Karim e os vendedores Marcio Martins e Renato Cargnin.

No dia 23 de abril, estudantes do curso de Engenharia Agrícola da UFSM – Campus Cachoeira do Sul tiveram a oportunidade de acompanhar uma aula prática nas instalações da Itaimbé Máquinas na cidade. "Aprimorar a formação dos graduandos em engenharia agrícola para o exercício de uma profissão tão dinâmica, principalmente na área de máquinas e mecanização agrícola, é um dos anseios de qualquer profissional da educação. Dessa forma, a criação de oportunidades para aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso é essencial para se alcançar este objetivo e a Itaimbé Máquinas tem auxiliado a UFSM nessa busca constante." ressalta o professor da disciplina de Motores e Tratores, Thiago Francetto.

Anderson Quadros, gerente da Itaimbé Cachoeira do Sul, e Maurício Rosa, coordenador de Marketing do Produto, recepcionaram os visitantes. Além de conhecerem a empresa, os alunos receberam explicações qualificadas de Maurício Abreu, gerente-geral de Serviços da Itaimbé e Agostinho Vencato, coordenador de Serviços da Massey Ferguson. O professor Francetto também está organizando uma visita dos estudantes na fábrica da Massey Ferguson, em Canoas (RS).

Samaq na 19ª Expoagro Afubra 2019

A exposição aconteceu de 26 a 28 de março em Rincão del Rey, Rio Pardo (RS)

Durante os três dias de feira, os 437 expositores participantes movimentaram R$ 70,6 milhões em volume de negócios e o público visitante atingiu o número de 112 mil pessoas. Segundo dados da organização do evento, a movimentação no parque teve um crescimento de 15% em comparação a edição de 2018.

Nesta edição, a concessionária Samaq esteve presente na Expoagro Afubra com um novo espaço com o objetivo de aumentar a área de exposição e dar maior conforto aos visitantes. Levando em consideração os municípios de atuação, em parceria com a Samaq, as concessionárias Itaimbé e Sotrima contaram com salas especialmente locadas para as negociações.

A equipe gerencial da Samaq vê a Expoagro Afubra como uma feira de grande potencial: "A Expoagro Afubra é o maior evento anual da Samaq, considerando o volume de negócios é possível sentir como o mercado agrícola da região está se comportando e quais estratégias serão consideradas e posteriormente implementadas ao longo do ano para atingirmos nossas metas" – afirma Douglas Evandro Weiss, gerente de negócio da concessionária.

Roberto Krause, gerente comercial, satisfeito com os resultados já olha além: "Tivemos resultados satisfatórios na 19ª edição da Expoagro e já estamos pensando na próxima. Na edição de 2020 teremos mais um dia de feira e estamos com uma expectativa de um volume ainda maior de negociações".

Tecnologia e interatividade marcaram a Agrishow 2019

38 concessionárias da rede receberam clientes na maior feira agrícola da América Latina

O estande da Massey Ferguson na Agrishow 2019 recebeu o público com uma série de ações especiais que visaram a maior interatividade dos visitantes com as máquinas de alta tecnologia apresentadas pela marca. Com dinâmica, além de concorrer a brindes exclusivos, os visitantes puderam participar e se divertir com o jogo "Super Máquina". O participante responde uma série de perguntas que mostra que tipo de trator Massey Ferguson ele seria.

Uma ação especial marcou as vendas realizadas pelas concessionárias durante a Agrishow. Os clientes que fecharam negócio, adquirindo lançamentos da feira, receberam uma chave e foram convidados a ir até um totem, que simula uma cabine de máquina agrícola, para "darem partida" na nova aquisição. Com os faróis e piscas acessos, buzina e o barulho da partida do motor, combinada com a aceleração e som de um coração batendo, o agricultor anunciava junto ao vendedor, com muito entusiasmo, a compra do produto.

Apresentado ao púbico durante a Agrishow, o aplicativo Mão na Roda foi bastante elogiado por visitantes e concessionários que realizaram o download. O App foi desenvolvido para facilitar o acesso a informações para operadores, produtores e vendedores Massey Ferguson. Utilizando o Mão na Roda o usuário seleciona o produto de interesse e tem acesso a detalhes sobre operação, ajustes e manutenções. A ferramenta está disponível para baixar gratuitamente nas Apple Store e no Google Play.

Novas máquinas atraíram a atenção

Apresentada ao público durante a feira, a linha de tratores compactos MF 3300 atraiu o público ao estande. A novidade faz parte da estratégia da marca de renovação de portfólio de tratores. A linha MF 3300 é uma evolução da MF 4200, assim como as séries MF 4700 e MF 5700 que vão de 79 a 105 cv. Os tratores foram desenvolvidos especialmente para oferecer maior versatilidade no trabalho do campo, contribuindo para a produtividade do agricultor em seus desafios diários com alta tecnologia, fácil manejo e ótimo rendimento nas operações.

As apresentações da plantadeira dobrável Momentum ganharam um destaque especial nos dias da feira. Além de demonstrar a máquina operando, o estande contou com um painel interativo mostrando o "raio-X" do equipamento, bastava o cliente clicar em um item para exibir mais informações sobre aquela tecnologia. A Momentum é o primeiro projeto global da AGCO e desenvolvido 100% no Brasil, trazendo a melhor qualidade de plantio do mundo para as lavouras brasileiras e oferecendo maior versatilidade para transporte e agilidade ao agricultor. A plantadeira será comercializada nas mais de 200 concessionárias Massey Ferguson, distribuídas por todas as regiões do país, e a partir de 2020 será exportada pela AGCO América do Sul para os EUA e países europeus.

Além de plantadeiras, tratores, implementos, outro destaque foi a nova série de pulverizadores MF 9300, com excelente estabilidade para melhor distribuição e deposição de gotas. O principal diferencial do equipamento está na barra de pulverização (24 ou 30 metros), disponível para grãos e cana.

Arena Tech repleta de atividades

Uma novidade na edição deste ano foi a montagem de uma Arena Tech, um ambiente climatizado preparado para receber os visitantes. Neste espaço, os especialistas da AGCO apresentaram aos produtores e visitantes os lançamentos e novidades da marca. Foram diversas caravanas de várias regiões do Brasil que aproveitaram a visita para um bate-papo.

Quem esteve presente na arena, também pode realizar o tour "Walk Around", uma jornada rápida guiada dentro do estande. Na Arena Tech também aconteceram as palestras "Família Forte Empresas Gigantes", de Thiago Salgado, especialista em gestão e sucessão familiar, dialogando com os presentes sobre esse tema de grande importância também para as famílias no campo.

O agricultor, Raphael Corrêa Porto de Freitas aproveitou o espaço da Arena Tech e demonstrou seu amor pela Massey Ferguson de um jeito bem diferente. Ele tatuou o trator Dyna-6 durante a Agrishow 2019 e agora carrega na pele a admiração pela marca. Todos os eventos que aconteceram no espaço foram transmitidos ao vivo pelo Facebook da Massey Ferguson.

AGRISHOW 2019 EM NÚMEROS

R$ 2,9 bilhões
em negócios

6,4% volume
superior ano anterior

520 mil m²
área de exposição

159 mil
visitantes

88 países
participaram

Próxima
Agrishow 2020
27 abril – 1 maio
São Paulo

CNMF premia destaques em vendas

O Consórcio Nacional Massey Ferguson (CNMF) esteve presente na edição da Agrishow 2019 com uma campanha de vendas inédita para a rede Massey Ferguson. No fim do dia, a cada cota vendida, o vendedor tinha o direito de jogar pinball com prêmios em dinheiro. A ação foi um sucesso, pois além de reconhecer a atuação da rede, também foi fonte de motivação para os vendedores.

Esperanças renovadas no setor de máquinas

A Agrishow 2019 fechou um total de R$ 2,9 bilhões em negócios e superou em 6,4% o volume registrado em 2018. Nos cinco dias de feira foram registrados mais de 159 mil visitantes, de acordo com o balanço divulgado pelos organizadores do evento.

Mesmo com altos e baixos do setor de máquinas agrícolas, o saldo da feira foi positivo para as concessionárias que tiveram as esperanças e ânimo renovados para continuar as vendas nos próximos meses. A Agrishow é considerada como um termômetro do mercado no decorrer do ano e os lançamentos apresentados pela Massey Ferguson apostaram na inovação, atualização e tecnologias buscando alcançar melhores resultados.

"A fábrica traz a renovação da frota, com tratores novos, projeto global de plantadeira dobrável e até um novo app com informações sobre os produtos que é muito interessante", comenta, Ângelo Prates, diretor-executivo da Buritis Máquinas destacando o aplicativo Mão na Roda apresentado na feira. De acordo com Edoardo Mosena, diretor da Mosena, o investimento em tecnologia embarcada nas máquinas está sendo muito significativo para os negócios, "Os clientes estão tendo a oportunidade de ver as novas possibilidades das máquinas. É uma mudança de paradigma", completa.

Para a concessionária Oimasa, que participa da feira há alguns anos e considera o evento um dos mais proveitosos e financeiramente lucrativos, este ano ocorreu uma mudança importante relacionada a movimento de clientes, "historicamente o melhor dia de vendas é sempre na quinta-feira, nesta edição os negócios foram bons em todos os dias da Agrishow, o que nos deixa muito animados", explica Carolina Bordignon.

A próxima Agrishow já tem data prevista, a 26ª edição da feira acontecerá de 27 abril a 01 maio de 2020.

Coplacana firma concessão com Massey Ferguson

Cooperativa passa a comercializar toda a linha de máquinas agrícolas

» A Coplacana e a Massey Ferguson oficializaram no dia 30 de abril, durante a Agrishow, a concessão para comercialização de toda linha da marca para as regiões de Jaú e Avaré, abrangendo um total de 41 municípios do estado de São Paulo. A assinatura do contrato foi realizada no estande da Massey Ferguson contando com as presenças do presidente da Coplacana, Arnaldo Antonio Bortoletto, o vice-presidente José Coral, além de diretores e do presidente da AGCO, Luis Felli.

A cooperativa inaugurou no dia 5 de junho a sua filial de Jaú, que dispõe de estrutura para atender os clientes e já conta com equipe de vendas, peças e assistência técnica. O coordenador, Marçal de Oliveira Obata enaltece o trabalho que será feito para a excelência no atendimento ao cliente. "Estamos muito otimistas, já pudemos sentir a receptividade dos clientes na Agrishow e, esperamos atender a todas as expectativas, para que possamos expandir cada vez mais as marcas", declarou.

A solenidade de abertura contou com a presença da diretoria da Coplacana, amigos, clientes e representantes da AGCO. O Sr. Marcos D. R. Camargo, conselheiro regional da Unimassey, representou a associação na oportunidade e presenteou a nova concessionária com uma placa comemorativa. A filial de Avaré será inaugurada ainda em 2019.

Programa de Formação de Lideranças

La Salle Business School e Unimassey dão início ao curso para associadas

Na segunda-feira, 13 de março, na Universidade La Salle de Canoas, realizou-se a abertura do curso Lidera, programa de Formação de Lideranças. A Diretoria de Desenvolvimento da Rede da Unimassey elaborou juntamente com a La Salle Business School este projeto destinado aos executivos, diretores e gestores das associadas que tem como objetivo contribuir com a liderança para a administração e aprimoramento dos resultados. O curso terá sete módulos presenciais com carga horária de 104 horas e os encontros serão realizados no Campus da Universidade La Salle, localizado no centro de Canoas.

Com todas as vagas preenchidas, a primeira aula da turma foi destinada a apresentação do cronograma de atividades e contou com a as boas-vindas do presidente da Unimassey, Paulo Finger e da diretora de Desenvolvimento da Rede, Mariza Nogueira Ferreira Rizzo Esselin. Paulo Finger salientou durante a sua fala a importância da busca pela informação e pelo aperfeiçoamento do trabalho para crescimento da rede: “Ser um líder é saber trabalhar em equipe, aprender com os erros e crescer com seus colaboradores. A oxigenação de informações que este curso vai oferecer é uma ferramenta importante para alcançarmos ótimos resultados no futuro”.

Mariza Esselin exaltou a parceria com a universidade e as diversas oportunidades de aprendizado que o curso irá oferecer: "um líder deve ser o avaliador do passado e do futuro para garantir a evolução. A Unimassey sempre teve uma relação de colaboração para o crescimento e estamos muito orgulhosos deste curso”.

O papel do líder do futuro

Werner Santos, vice-presidente de Marketing e Vendas da AGCO América do Sul iniciou a apresentação falando sobre a história da Massey Ferguson e a evolução das máquinas agrícolas ao longo do tempo. Ele comentou ainda sobre os números da economia e as mudanças do setor e ressaltou a importância de sempre se buscar o conhecimento, “o Brasil tem potencial de crescimento e a concorrência tem visto isto. Um curso como este é essencial para aprendermos a montar estratégias de inteligência competitiva”, destacou.

Ainda pela manhã aconteceu uma roda de conversa com a participação de Paulo Finger e Werner Santos que contou com a presença de Kellen Bormann, diretora de Desenvolvimento e Gestão de Redes de Concessionárias para América Latina da AGCO. Com o tema “O Líder do Futuro” a conversa foi mediada pelo professor Alexandre Garcia, da Universidade La Salle. A pergunta “qual é o propósito do líder?” iniciou a discussão de assuntos importantes entre os presentes. “O líder do futuro deve acompanhar a evolução, aproveitar as ferramentas e ter a percepção das oportunidades”, destacou Kellen Bormann.

Durante o dia, os presentes tiveram a oportunidade de iniciar as atividades do primeiro módulo com as disciplinas, “O Líder do Futuro”, com o professor Alexandre Garcia e “Espírito Empreendedor”, com a professora Soraia Schutel. As aulas continuam de acordo com o cronograma e irão abranger diversas áreas relacionadas à gestão empresarial. A previsão de formação desta primeira turma é para novembro de 2019.

MM Sperandio entrega o primeiro trator adaptado

A máquina foi modificada na oficina da concessionária

A MM Sperandio realizou a entrega do primeiro trator ajustado para necessidades especiais do cliente Nedis Márcio Soethe, residente na Linha Santa Catarina, interior do município de Descanso. O modelo utilizado foi um MF 4707 que possui embreagem Power Shuttle. Assim, o agricultor volta a fazer o que mais gosta, ou seja, trabalhar no campo.

Há cinco anos Nedis ajudava nos trabalhos de desmanche de uma residência quando caiu de altura superior a três metros. Ele não quebrou nenhum osso, mas prensou a medula ocasionando a perda dos movimentos do peito para baixo. "Com o tempo fiz fisioterapia particular e acabei evoluindo. Hoje, na parte de sensibilidade eu sinto tudo, só não consigo andar sozinho a não ser com o andador", conta Soethe que é cliente da concessionária há mais de 15 anos e já adquiriu outros tratores da empresa antes de ficar paraplégico.

Com o trator adaptado o agricultor passou a ser mais ativo na propriedade, mesmo com sua limitação física. "Essa semana eu estava ajudando a tirar madeira com o trator e também a fazer silagem. Uso basicamente para todos os implementos. Eu acho bom para mim mesmo. Mudou minha autoestima. Não fico mais aquela pessoa trancada dentro de casa, pois continuo tentando voltar à ativa. Não é aquela maravilha de antes, mas vou me amoldando", diz.

Por que um Massey Ferguson?
A escolha do cliente pela MM Sperandio se deu pelo tempo em que a família Soethe é cliente da empresa. "Sempre compramos com eles pela amizade, confiança e porque é uma marca excelente. É uma marca que menos incomoda no setor de mecânica, comparando com outras que conheço", afirma.

Sobre as mudanças em sua vida após receber o trator, Nedis afirma que houve um avanço significativo. "Não vamos dizer que foi 100%, mas muda bastante com o auxílio e facilidade que o trator dá na propriedade. Você começa a produzir melhor, em menos tempo, na hora certa. Tu tendo a máquina não depende do outro, então é melhor ter a ajuda tecnológica", reforça.

O trator foi adquirido por meio do financiamento pelo Programa Mais Alimentos, do governo federal. O primeiro processo de compra aconteceu há dois anos e, passada a parte burocrática, o agricultor já estava usufruindo da máquina. Segundo Marcos Henrique Schakofski, gerente de Vendas da MM Sperandio, o trator ajustado será utilizado para atividades de colheita de fumo, plantio de milho, soja, silagem e demais atividades na propriedade da família.

"Essa adequação surgiu quando vendemos a máquina para o cliente e percebemos que deveria ser feito algo diferente. Em conversa entre o departamento de vendas e oficina, chegamos ao ponto de ajuste do freio de pedal para a mão e a outro projeto de um banco para facilitar a entrada do Nedis na máquina. A MM Sperandio está à disposição de todos os clientes para auxiliar na melhor forma possível, para trazer soluções para a agricultura", finaliza Marcos.

> **Essa adequação surgiu quando vendemos a máquina para o cliente e percebemos que deveria ser feito algo diferente**

10º Flash Back do Rotary Club Araçatuba Bandeirantes

No dia 4 de maio, a concessionária Disma, pela filial de Araçatuba (SP) apoiou o 10º Flash Back do Rotary Club. O evento em prol da Apae e do Centro de Assistência Odontológica à Pessoa com Deficiência (Caoe) contou também com o suporte da Prefeitura por meio do Fundo de Assistência Social. O evento recebeu mais de 500 convidados que trouxeram o apoio à causa. O valor arrecadado será revertido para entidades de assistência aos mais necessitados da região.

Eventos Pré-Agrishow agitaram as vendas nas filiais da Disma

A oportunidade de conhecer os produtos e realizar excelentes negociações com as condições disponíveis durante a Agrishow 2019 atraíram os clientes da concessionária Disma. Os eventos pré-feira foram realizados nas filiais de Adamantina e Penápolis e ocorreram simultaneamente, no dia 25 de abril, objetivando atender o maior número de clientes da região com oportunidades especiais de venda.

Concessionária Oimasa realiza encontros com clientes

A concessionária Oimasa, com matriz em Orlândia (SP), aproveitou os meses de março e abril e a expectativa das grandes feiras do agronegócio da região para reunir clientes em eventos, nas filiais de Franca, Ipuã e Ituverava, no estado de São Paulo, e de Itumbiara, em Goiás. No dia 28 de março aconteceu o evento Pré-Agrishow, em parceria com o Banco do Brasil, realizado no Espaço Villa Eventos, município de Franca. No dia 2 de abril a Oimasa esteve presente no Café com o presidente, do Sindicato Rural de Itumbiara. O evento pré-Tecnoshow reuniu diversos produtores da região para a apresentação das máquinas. No dia 8 de abril, a Casa da Agricultura, local que oferece apoio aos produtores das mais de 400 propriedades agrícolas do município de Ipuã, recebeu clientes e amigos para o encontro de demonstração de máquinas e produtos. No dia 16 de abril foi a vez da filial de Ituverava receber e apresentar as novidades Massey Ferguson para clientes.

Via Máquinas expande parcerias durante a Agrishow

Quatro novos grupos de concessionárias integram os negócios da empresa

O Grupo Via Máquinas, parceiro da Unimassey, também esteve presente na Agrishow 2019. Além do trabalho desenvolvido dentro do seu estande, o grupo teve a oportunidade de expandir as parcerias com os concessionários. Quatro novos grupos se associaram à Via Máquinas: Disma Tratores, Coplacana, Fourmaq e G.R.A. Máquinas. "Para nós é um momento de extrema importância a integração desses novos grupos, consolidando a Via Máquinas como principal parceiro de negócios dos concessionários quando se trata da negociação dos usados", comentou a coordenadora de marketing do grupo, Milena Paese. Com esses novos quatro contratos a Via Máquinas atinge a marca de 82% da rede Massey Ferguson.

O lançamento do App Consulti, que monitora os valores dos equipamentos agrícolas usados, serve de guia para melhores negociações. Marcelo Kozar, diretor do Grupo Via Máquina aproveitou a oportunidade para, mais uma vez, consolidar a sua plataforma de negociação, o Leilão Usadão Máquinas e o trabalho realizado junto à rede de concessionárias Massey Ferguson: "nós acreditamos no agro e nessa parceria de anos, tão importante com a Unimassey. Com os esforços caminhando na mesma direção sabemos que os meses próximos serão de grandes números e metas batidas", projetou.

Parceria fomenta negócios da Massey Ferguson

AGCO Finance ofereceu linhas de crédito atrativas para a compra de máquinas agrícolas

Os cinco dias da feira foram marcados pela parceria entre o banco de fábrica, a AGCO e todos os concessionários presentes no parque. O resultado dessa união foi a construção de bons negócios. "Essa parceria foi determinante para atendermos à demanda de financiamento de nossos clientes na Agrishow", afirma Simone Scherer, gerente comercial AGCO Finance para Massey Ferguson.

Na modalidade CDC, a taxa conseguiu chegar ao nível do Moderfrota, com operações sendo fechadas com juros a partir de 7,5% ao ano, amortizações anuais, carência de até 14 meses e prazo de pagamento de até 60 meses.

Além disso, o AGCO Finance teve um desempenho importante em relação ao volume contratado dentro das linhas oficiais: dos R$ 500 milhões adicionais anunciados pelo Moderfrota para suprir as necessidades de compra na Agrishow, mais de 20% foram captados pelo banco.

"A força-tarefa permitiu que ficássemos com uma fatia importante do crédito suplementar. Dessa forma, conseguimos atender a uma demanda de crédito represada e também conquistar novos compradores", destaca Simone. Para o próximo Plano Agrícola e Pecuário 2019/2020, que vai renovar a oferta de crédito para o setor, Simone Scherer acredita que o governo manterá uma política de taxas fixas para o agronegócio, conforme sinalizações já divulgadas no mercado.

29° CONGRESSO & EXPO FENABRAVE

6 e 7 agosto São Paulo

Evento acontece nos dias 6 e 7 de agosto, no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP). Com novo formato para os workshops disponibilizará mais tempo para networking

JUNTOS MOVENDO O BRASIL
FAÇA PARTE DESSE MOVIMENTO!

Com o tema "Juntos, movendo o Brasil! Participe desse movimento", o 29º Congresso & ExpoFenabrave deve reunir mais de 3,5 mil participantes. A área de exposições, por sua vez, deverá atrair um grande número de visitantes em busca de novidades sobre os assuntos mais relevantes para a gestão das concessionárias.

Este ano, terá novo formato, com trilhas de conteúdo específico para o segmento automotivo, além de outras mudanças, como redução do tempo das apresentações e ampliação da oferta de workshops, participação de concessionários compartilhando as melhores práticas e superworkshops segmentados com diversos temas, tais como: tendência do mercado de crédito, recursos humanos e legislação, que impactam no desenvolvimento do setor.

Dentre as palestras internacionais já confirmadas, estão a participação de Charlie Gilchrist, presidente da North America Dealers Association, na abertura do evento Jodie Teuton, presidente da American TruckDealersAssociation, Laura Lemco, consultora especializada no segmento e concessionária de motocicletas nos Estados Unidos e Willie Vogt, diretor-executivo da FarmProgress.

No espaço anexo à área do congresso (mesmo pavimento), a ExpoFenabrave reunirá mais de 50 empresas para oferecer produtos, serviços e soluções específicos para o setor da distribuição automotiva. Dentre as empresas que já confirmaram presença na ExpoFenabrave estão: Banco Itaú, B3, OLX, GestAuto Brasil, Grupo Canopus, Phone Track, Union Solutions e outras.

Para mais informações sobre o evento acesse: **www.congresso-fenabrave.com.br**

Unimassey no Facebook

Curta a nossa página e fique por dentro das novidades da associação e das concessionárias.

unimassey