



Lançamentos de produtos marcam a Convenção Internacional Massey Ferguson 2016



**O FUTURO
PULSA AGORA**
CONVENÇÃO INTERNACIONAL 2016



Confiança renovada para 2017

» Chegamos ao fim do ano com a sensação de dever cumprido e a confiança renovada para 2017. Neste ano, apesar da situação econômica do país, o agronegócio se afirmou, novamente, como o mais consolidado pilar da economia nacional. Começamos a vislumbrar a confiança e otimismo no olhar dos nossos clientes e isso nos fortalece para buscarmos resultados cada vez melhores.

A Convenção Internacional Massey Ferguson 2016, ocorrida em outubro, foi o momento oportuno em que reunimos nossas associadas e apresentamos o trabalho desenvolvido nesta gestão. Durante o primeiro dia de evento, nossos diretores expuseram suas atividades, mostraram os resultados alcançados e apontaram as perspectivas para o próximo ano.

Durante dois dias, estivemos juntos – concessionários, fábrica e colaboradores – para discutir estratégias e planejar ações para 2017. Recebemos, em primeira mão, a indicação dos novos produtos, que serão lançados no ano que vem, e as mudanças instituídas a partir da adoção do novo motor TierIII/Mar1 nas máquinas acima de 100 hp, conforme a legislação. Tratamos de assuntos internos com o diretor de vendas da Massey Ferguson, Rodrigo Junqueira, e delineamos pontos de interesse da Rede.

Nesta edição, parabenizamos as concessionárias que completam mais um ano de atividades e elevam o nome da Massey Ferguson no mercado:

Prodoeste, Cimma e Triama Norte. É com satisfação que felicitamos a atuação da nossa Rede e fazemos votos de longevidade. No decorrer das páginas desse informativo, prestigiamos as ações desenvolvidas pelas associadas, com inaugurações de lojas, treinamentos e participações em feiras e eventos. Reforçamos a divulgação do convênio firmado entre a Unimassey e a Dell, com descontos especiais.

Seguindo nossa linha de trabalho nesta gestão, continuaremos buscando avanços para as associadas e aproximando-as, cada vez mais, da fábrica, a fim de que nossa atuação seja o diferencial no mercado. **Juntos somos mais fortes.**

Boa leitura!

Paulo Finger,
Diretor-presidente
da Unimassey



O *Informativo Unimassey* é uma publicação da Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson | Unimassey Rua Domingos Martins, 121 conj. 402 | 92010-170 – Canoas – RS | Fone: (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, João Batista Figueiredo Ramos **Colheitadeiras** Rudney Doeler, Idenir Alves Dias **Pós-Venda** Carlos Eduardo Paulino da Silva, Heraldo César Gagliardi Boldrin **Consórcio e Financiamentos** Guilherme Almeida da Fonte, Rui Almeida **Implementos** Luiz Ubirajara Gomes da Silva, César Luiz Coser **Novos Projetos** Marcelo Nogueira Ferreira **Desenv. da Rede** Mariza Nogueira Ferreira Rizzo Esselin, Márcio José Lucca **Projeto, Redação e Editoração** Stampa Comunicação » www.stampacom.com.br
Direção-Geral Eliane Casassola **Gerente de Comunicação** Regina Guedes **Reportagem** Fernanda Tatsch e Natacha Portal
Revisão Regina Guedes **Editoração** Gustavo Kautzmann **Foto de capa** Mel Brendler
Coordenação Fernando Coimbra Fabbrin **Impressão** Gráfica Sólidus **Tiragem** 1.000 exemplares

Convenção Internacional Massey Ferguson 2016

Concessionários conheceram com exclusividade os lançamentos de produtos para 2017



» As concessionárias Massey Ferguson da América do Sul, Caribe e América Central se reuniram no Wish Resort Golf Convention de Foz do Iguaçu, Paraná, para a Convenção Internacional Massey Ferguson 2016, realizada nos dias 3 e 4 de outubro. Com o tema “O futuro pulsa agora”, a Rede foi apresentada às novidades preparadas pela marca para o próximo ano, com prévia do lançamento de produtos e discussão de questões relativas ao mercado, vendas, pós-vendas, peças e desenvolvimento de concessionárias.

A Unimassey aproveitou a oportunidade para reunir seus associados e apresentar um balanço das atividades em 2016, com retrospectiva das ações realizadas pelas diretorias durante suas gestões. Os diretores falaram sobre as ações realizadas pela Unimassey em 2016 e anteciparam a perspectiva do segmento para o próximo ano. Nas reuniões subsequentes, foram abordados assuntos como investimento da AGCO na região, cenário e perspectivas de mercado, além do novo motor TierIII/Mar1, atendendo a nova regulamentação para controle de emissão de poluentes nos motores – válida a partir de janeiro de 2017.

“O Brasil representa mais de 60% do volume de mercado da América do Sul e é onde estamos colocando mais recursos. Pensamos nas oportunidades para a Massey Ferguson considerando o potencial de crescimento da indústria na região. Compartilhamos com a Rede nossa visão, nosso plano de mercado. Esta é uma oportunidade para as concessionárias disseminarem essas informações junto às suas equipes e se prepararem para iniciar janeiro com um novo plano”, ressalta.

Alfredo Jobke

Diretor de marketing da AGCO para a América do Sul

Temas como gestão de vendas, marketing, serviços e peças foram tratados nas reuniões regionais. A apresentação dos novos produtos chamou a atenção da Rede e mostrou, em primeira mão, muita tecnologia e inovação. Com as ilustres presenças de Martin Richenhagen, presidente da AGCO, e de Robert Crain, vice-presidente sênior para as Américas, os concessionários acompanharam o show de lançamento dos produtos Massey Ferguson durante o jantar de encerramento da convenção.

Resumo da apresentação das diretorias da Unimassey na Convenção Internacional Massey Ferguson 2016



Roberval Sebastião da Silva
Diretor de Tratores

“Falamos sobre o perfil da frota no Brasil em 2016, que apresenta cerca de 520 mil tratores com mais de 20 anos. Entendemos que toda a máquina com essa idade, ou superior, de uso precisa ser substituída, e isso quer dizer renovação. A Massey Ferguson possui tratores que atendem a todos

os perfis. E eles são ainda, no país, o carro-chefe de faturamento dentro das concessionárias. Para isso se manter, é necessário que o governo disponibilize recursos com taxas fixas durante todo o Ano Safra. Há uma perspectiva de crescimento do mercado para 2017 e a Massey Ferguson está preparada, pois irá lançar novos tratores com alta tecnologia.”



Rudney Doeler
Diretor de Colheitadeiras

“Na oportunidade, tratamos sobre os novos mercados de grãos nas áreas com potencial de crescimento e da importância das colheitadeiras para

o faturamento em vendas, serviços e peças para a Rede. Falamos ainda do desempenho das nossas máquinas híbridas nas regiões de arroz, soja e milho e também sobre o ótimo desempenho das colheitadeiras axiais das classe 6, 7, e 8.”



Carlos Eduardo Paulino da Silva
Diretor de Pós-Venda

“Para nós foi extremamente importante participar da Convenção 2016, reforçamos ainda mais a sintonia entre a Rede e o Departamento de Pós-Venda da Unimassey. Na oportunidade, buscamos compilar todas as

informações que possam apresentar problemas e tratamos de solucionar com agilidade e eficiência. Os resultados são promissores, o que é um avanço muito grande na relação entre a associação e a fábrica. A apresentação das nossas atividades aos concessionários tem contribuído para a melhoria do nosso relacionamento com os clientes.”



Guilherme Almeida da Fonte
Diretor de Consórcio e Financiamento

“Nós apresentamos os pontos em que estamos avançando nos contatos com o Consórcio Nacional Massey Ferguson e o AGCO Finance. Primeiro, mostramos uma pesquisa feita junto à Rede que aponta a importância do Consórcio para

as associadas. Sobre o banco, apresentamos a boa parceria nas campanhas agressivas na taxa flat, financiamento de usados e o fundo de risco. Foi muito boa a interação entre fábrica, Rede e Unimassey. Nós iremos dar um passo muito importante com a chegada dos novos produtos. Sem dúvida, é um marco para a história da associação.”

César Luiz Coser

Diretor-adjunto de Implementos e ATS

“Durante a apresentação, abordamos a formação do Grupo de Plantadeiras, com representantes das áreas comercial e técnica das associadas, e da AGCO para identificar melhorias ou adequações a serem implantadas na atual linha. Além disso, foi

realizada uma pesquisa junto à Rede para averiguar quais são os produtos mais vendidos em cada região, as épocas adequadas, período de plantio e de entrega ao consumidor final. Na reunião que tivemos em Porto Alegre, foi anunciado o desenvolvimento de um software que permitirá acessar a lista de preços dos implementos da marca.”



Mariza Nogueira Ferreira Rizzo Esselin

Diretora de Desenvolvimento da Rede

“Expomos as atividades desenvolvidas no ano, com destaque para três iniciativas: Programa Diamante, treinamentos e a pesquisa ‘Quem Somos’. No Programa Diamante e nos treinamentos, desenvolvidos em parceria com a fábrica, conseguimos

realizar alterações significativas que contribuíram positivamente para as concessionárias obterem melhores resultados na avaliação feita anualmente pela montadora. A ‘Quem Somos’ é uma pesquisa que tem por objetivo identificar o perfil de todas as concessionárias Massey Ferguson. O resultado obtido até a ocasião foi mostrado a todos os associados que participaram da nossa convenção.”



Carlos Alberto Pippi

Conselheiro Fiscal

“O Conselho Fiscal da Unimassey apresentou suas Demonstrações Financeiras deflacionadas em IGP, indicando a excelente situação da entidade, que foi edificada com esforço de todos. Ressaltamos que

o resultado operacional da entidade neste ano foi afetado pelo desempenho do setor, mas amplamente contrabalançado pelas aplicações financeiras. Após, apresentamos os dados do fundo de Capitalização da Rede, que é uma grande conquista da Unimassey e de suma importância para o nosso negócio.”



Fernando C. Fabbrin

Coordenador do Comitê Comercial e de Marketing

“Na área comercial, destacamos a manutenção do prazo original dos pedidos nos casos de pagamento via Fundo de Capitalização, a política de venda de equipamentos usados da fábrica, a redução da taxa flat por parte dos bancos e a divulgação do DDI nos Encontros Regionais. No que diz respeito à área de marketing,

os tópicos principais foram o status do Projeto FUSE, a própria Convenção 2016 e a estratégia de comunicação da nova linha de motores TierIII/Mar1, que estará no mercado a partir de 1º de janeiro. Os assuntos delineados nos Encontros Regionais deste ano estão em pauta junto aos executivos da Massey Ferguson. Obtivemos resultados significativos em 2016, e novas reuniões estão sendo agendadas para o Calendário Unimassey 2017.”



Cimma completa 50 anos evoluindo ao lado do agricultor

Concessionária expandiu a área de atuação mantendo o foco no bom atendimento ao cliente



» Os agricultores da região Sul do Rio Grande do Sul contam com a parceria da Cimma há 50 anos. Em 1966, foi fundada para fornecer equipamentos e serviços às granjas da localidade, com uma relação comercial e societária.

Com área de abrangência que vai de Pelotas até a fronteira com o Uruguai, a concessionária atende 23 municípios. A fim de expandir os negócios, inaugurou uma filial em Camaquã, local de predominância do cultivo de fumo.

Foco total no cliente

A Cimma preza o bom atendimento ao cliente, o que passa por planejamento, treinamento e troca de informações com o produtor. “Focamos sempre o caráter do bom relacionamento para que o agricultor saiba que irá receber uma assessoria treinada, com conhecimento na área comercial e pós-venda”, argumenta Carlos Eduardo Paulino da Silva, diretor comercial. Ele destaca a importância de mostrar o resultado positivo que o agricultor pode alcançar decidindo negociar e contar com o apoio da concessionária.

Maior exigência por parte do produtor

O perfil do agricultor local evoluiu, o que proporcionou o crescimento da concessionária. “O cliente se tornou mais ativo e a evolução dele está vinculada com a nossa. Estamos acompanhando as formas de obter maior rentabilidade e

buscando sempre a melhor maneira de atingir o resultado esperado”, garante.

A tecnologia também está em ascensão. “Todo o processo de tecnologia embarcada passou a ser um elemento muito importante para o nosso trabalho, pois acompanhamos a evolução e conseguimos suprir as necessidades dos agricultores”, realça. Para os próximos tempos, a concessionária se prepara para absorver toda a inovação do mundo virtual e os novos processos de controle.



Renovação para acompanhar o produtor

» A Triama Norte iniciou suas atividades em 1996 em Montes Claros, Minas Gerais, a partir da experiência de mercado do empreendedor Gilberto Santos. A concessionária investiu em diversas ações para conquistar a confiança do produtor local e fazer negócios.

A relação com as entidades classistas possibilitou que a Triama Norte se aproximasse dos produtores, que encontraram na empresa uma parceira para ampliar a rentabilidade no campo. “Passados 20 anos, a Triama Norte renova o compromisso com o aumento da produção no norte de Minas. Nos próximos tempos, os desafios serão maiores e os resultados também”, afirma Gilberto, titular da empresa.

Triama Norte ao longo dos 20 anos

» Entrega de novas tecnologias e técnicas inovadoras, além de qualificar a mão de obra. Desde 1990, realiza demonstrações de equipamentos, palestras, cursos e dias de negócio.

» Promove treinamentos para a equipe de vendas, a fim de incentivar o bom rendimento e qualificar os processos.

» Mudança de postura da empresa com relação ao pós-venda. Investiu em infraestrutura da oficina aliada à incorporação de nova gestão, com acompanhamento diário das metas.

» Acompanhamento diário das vendas e reuniões gerenciais mensais, o que proporcionou um alinhamento entre o que foi projetado e o resultado atingido.

Reconhecimento merecido

Em 2011, a Triama Norte recebeu da revista Você S.A o título de uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil. A empresa implantou uma cultura de gestão de pessoas baseada na política de distribuição de lucros, remuneração variável, plano de benefícios, cargos e salários.



Triama Norte investe em treinamento para qualificar setor de vendas

» A equipe de venda, de pós-venda e do administrativo da Triama Norte recebeu durante os meses de setembro e outubro o treinamento intensivo de negociação de alto impacto. A capacitação foi realizada pelo Instituto de Liderança e Evolução Corporativa (ILEC).

“O objetivo da qualificação foi melhorar a habilidade e o desempenho nas negociações, atendimentos, compras, vendas, cobranças e demais processos”,

afirma Márcio Gontijo, gerente comercial. De acordo com ele, os colaboradores ficaram satisfeitos com o trabalho e já estão colocando em prática as técnicas aprendidas, como o *overdelivery* (entrega maior do que o prometido).

A expectativa a partir da iniciativa é obter melhores resultados nas negociações e fidelizar um maior número de clientes.

Agrolíder inaugura nova loja em Votuporanga

Concessionária atende 57 municípios na região



Dezenas de tratores chamaram a atenção dos mais de 900 clientes que prestigiaram a inauguração da nova loja da Agrolíder em Votuporanga, São Paulo. Realizado em 15 de setembro, o evento reuniu produtores, vindos dos 57 municípios atendidos pela concessionária na região, que possuem a mesma característica: acreditam que a tecnologia e a inovação caminham juntas ao agronegócio.

No local da nova loja funcionava outra concessionária, adquirida pela Agrolíder. “O relacionamento do pessoal da antiga loja com os produtores da região vem de muito tempo e nós contratamos a maioria dos funcionários”, afirma Luiz Carlos Arsolfi, gerente de vendas. De acordo com ele, o cenário agrícola local é bastante promissor, e a concessionária levará à cidade produtos ainda pouco explorados. “Os produtores acreditam no novo projeto, na inovação em produtos e tecnologias. Foi um investimento em todas as áreas”, declara.

Primeiro pulverizador entregue na região

A Agrolíder entregou o primeiro pulverizador MF 9030 Plus na região interiorana de São Paulo. “É um cliente de longo prazo da concessionária. O processo foi bastante rápido e simples, não exigiu nada além do cadastro e do percentual de entrada”, explica o gerente. A máquina foi adquirida para trabalhar nas culturas de soja, milho e feijão.

Mátria de Juiz de Fora em novo endereço

Antes localizada no Centro, a concessionária fica agora às margens da MG-040

A Mátria de Juiz de Fora, Minas Gerais, reuniu 120 agricultores na nova loja, situada às margens da rodovia MG-040. A antiga sede ficava localizada no Centro da cidade, o que dificultava a logística de saída e chegada de maquinário. “Os clientes estão muito satisfeitos com a nova concessionária. Durante o evento de inauguração, nós vendemos máquinas”, declara Célio Silveira, gerente-geral. Na ação, foram comercializados cerca de 10 tratores e equipamentos da marca. Além disso, seis cotas do Consórcio Nacional Massey Ferguson foram vendidas nos quatro dias que antecederam a inauguração.



Redemaq de São Borja entrega trator MF 7390 Dyna-6 para Coudelaria do Rincão

Ato contou com a presença de autoridades da unidade e representantes da concessionária

>> A concessionária Redemaq, de São Borja, Rio Grande do Sul, (RS) realizou no dia 20 de outubro a entrega técnica do trator MF 7390 Dyna-6 para a Coudelaria do Rincão, unidade do Exército Brasileiro localizada na região. O trator irá compor a frota de tratores da Massey Ferguson, que já conta com os modelos MF 275, MF 283, MF 297 e MF 299.

“Nós temos um relacionamento com a unidade desde 2004”, afirma Luis Carlos Moreira, gerente da filial. Por ser um órgão público federal, as aquisições da unidade são feitas por meio de licitações. “Após vencermos o contrato, fazemos



visitas mensais, prestamos orientações técnicas e realizamos treinamentos”, relata. O MF 7390 Dyna-6 será utilizado na preparação de terra para produção de aveia e para a fenação.

Associação de pequenos produtores recebe trator MF 4275

Safra Tratores entregou máquina para entidade de Águas Lindas de Goiás



>> A Safra Tratores realizou a entrega do trator MF 4275 e implementos para a Associação dos Pequenos Produtores Rurais do Setor de Chácaras de Águas Lindas de Goiás, no dia 20 de outubro.

“O relacionamento com a associação começou há pouco tempo, cerca de oito meses. Estamos prospectando a venda de mais um trator MF 4275 e implementos para eles”, afirma Juarez Henrique de Azevedo, responsável pela área de vendas internas da concessionária. De acordo com ele, o trator, a plantadeira e a grade adquiridos pela entidade serão utilizados em benefício dos próprios associados, que poderão fazer o manejo do plantio de hortaliças e milho. Nos cerca de 30 municípios atendidos pela concessionária na região, predominam clientes de grande porte com as culturas de milho, soja e feijão.

Mecaniza realiza ação para alertar sobre cuidados com o coração

Concessionária reuniu funcionários e clientes para evento no Dia Mundial do Coração

» No dia 29 de setembro, Dia do Coração, a Mecaniza Máquinas Agrícolas realizou evento especial para seus colaboradores e clientes. Acompanhando o tema da campanha nacional Massey Ferguson, Pulsa Forte no Campo, que enfatiza a paixão da marca pelo campo e relaciona o motor das máquinas MF a um coração, a concessionária ofereceu serviços de saúde aos visitantes, como forma de conscientização.

Em parceria com Laboratório BioVida, a iniciativa proporcionou aos participantes o controle da pressão arterial e exames de triglicérides e colesterol. “O objetivo foi aproximar os clientes e alertar sobre a importância de cuidar da própria saúde”, explica Caio Marcelo Facci, diretor executivo. Cerca de 50 pessoas, entre funcionários e clientes, participaram da ação na concessionária. Durante o dia do evento, ficaram expostos o trator MF 4275 Compacto cabinado e o pulverizador MF 9030 Plus.



Clientes da Somassey conhecem fábricas da Massey Ferguson

Objetivo foi estreitar o relacionamento entre agricultores, concessionária e a marca

» A Somassey de Casa Branca, São Paulo, convidou os clientes da região para conhecerem a fábrica de colheitadeiras em Santa Rosa e a de tratores, em Canoas, Rio Grande do Sul. As visitas aconteceram nos dias 19 e 20 de outubro, com a presença de 16 agricultores.

Na oportunidade, a concessionária fechou a venda de um trator MF 7350 Dyna-6, dois MF 6713 Dyna-4, duas colheitadeiras MF 5690 e uma MF 6690, além de cotas do Consórcio Nacional Massey Ferguson. “Foi muito importante para estreitar o relacionamento. São clientes grandes, entre eles, José Paulo Roqueto, um dos maiores produtores de batata do mundo”, afirma Marcelo Nasser, gerente-geral.

A Somassey pretende realizar a mesma ação com clientes das outras três lojas localizadas também em São Paulo e Minas Gerais. “Eles ficaram muito satisfeitos, e o retorno foi muito positivo”, acrescenta. Na localidade, as principais culturas são batata, cebola, feijão, milho, soja e sorgo, além do gado de corte.



Oimasa realiza Dia de Campo em Franca

Concessionária disponibilizou tratores para que os clientes escolhessem o implemento adequado

» Mais de 30 produtores participaram do Dia de Campo realizado pela Oimasa, em Franca, São Paulo, no dia 20 de outubro. Com o portfólio de tratores Massey Ferguson à disposição, os clientes puderam escolher e adaptar os implementos específicos, oferecidos pela Bertanha Eclética, para o cultivo de café.

“A iniciativa obteve um resultado muito bom, com faturamento expressivo. Foi muito significativa para a concessionária, pois os clientes já pediam ações desse tipo”, afirma Carolina Bordignon Fares Vieira, diretora administrativo-financeira da Oimasa. Durante a ação, os produtores tiveram a oportunidade de adquirir os implementos em troca de café. A aquisição dos tratores foi realizada por meio de financiamentos e compra de cotas do consórcio.



Parceria promove doação de moto zero km

Oimasa e Consórcio farão doação a partir da venda de cotas pela concessionária

» A parceria entre a Oimasa, o Consórcio Nacional Massey Ferguson e a Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE) de Batatais resultará na doação de uma motocicleta zero km para a instituição, a partir da venda de um número significativo de cotas do consórcio. Lançada no dia de 20 de outubro, na APAE Rural, a iniciativa conta com engajamento total dos vendedores da concessionária. “A APAE está passando por diversas dificuldades financeiras e o impacto não é somente na região de Batatais, mas também nas proximidades”, declara Carolina Bordignon Fares Vieira, diretora administrativo-financeira da Oimasa.

A intenção da APAE é reverter o valor da motocicleta em investimentos para a entidade. Segundo Carolina, essa é a primeira vez que a ação é realizada com a APAE e a ideia é expandir para outras instituições. “A entidade precisa ser muito organizada, e a APAE de Batatais é modelo na região”, destaca.



Mecaniza participa do 24º Seminário do Café

Concessionária apresentou o MF 4200 Compacto cabinado

» A concessionária Mecaniza, de Patrocínio, Minas Gerais, apresentou a versão cabinada da Série MF 4200 Compacto no 24º Seminário do Café. O evento, realizado de 4 a 7 de outubro, é um dos mais tradicionais da cafeicultura nacional e reúne produtores da região do cerrado mineiro, colaboradores, famílias e comunidade.



Durante o seminário, foram debatidos problemas e soluções de interesse dos cafeicultores em setores técnicos, econômicos, de pesquisa e tecnologia. “A Série MF 4200 Compacto é a mais vendida na região, e, para atender aos profissionais deste segmento, a marca desenvolveu os novos modelos com cabine, que garantem o conforto e a segurança necessários para que os operadores tenham melhores condições de trabalho durante a jornada”, explica Caio Marcelo Facci, diretor executivo da Mecaniza.

Os visitantes do estande da concessionária também tiveram a oportunidade de conhecer o pulverizador MF 9030 Plus, que teve a primeira máquina vendida na região. Além disso, a Mecaniza realizou uma atividade para conscientizar os produtores sobre a importância de utilizar peças originais e serviços autorizados para a manutenção dos equipamentos.

Guaporé fecha bons negócios na Rondônia Rural Show

Concessionária recebeu aproximadamente mil clientes no estande

» A concessionária Guaporé Máquinas participou da Rondônia Rural Show, feira de tecnologia e negócios agropecuários realizada no município de Ji-Paraná, Rondônia. O estande recebeu, em maio, cerca de mil clientes, que acompanharam as novidades em máquinas da Massey Ferguson.

“Foram fechadas 100 propostas do trator MF 4275”, destaca Simone Santos, coordenadora comercial. O maior interesse dos agricultores da região foi na linha MF 4200, pois possuem linha de crédito pelo Programa Mais Alimentos do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). De acordo com Simone, as propostas geradas durante os quatro dias de evento fomentam ações durante todo o ano dentro da concessionária. “Participar da Rondônia Rural Show é sempre um privilégio, pois o evento tem foco, visão, prestígio e demanda de um grande público no estado”, acrescenta.

Cronograma definido

A Rondônia Rural Show já possui data marcada para 2017. A feira acontecerá nos dias 24 a 27 de maio, no Parque de Exposições Hermínio Victorelli, em Ji-Paraná. A última edição reuniu mais de 50 mil visitantes.



Lavoura de Resultado: Massey Ferguson capacita técnicos da Emater-RS

»» A Massey Ferguson capacitou 24 técnicos da Emater-RS sobre tecnologia de aplicação de defensivos nas plantações. A iniciativa faz parte do projeto Lavoura de Resultado, desenvolvido pela Emater-RS e Embrapa, com apoio da Massey Ferguson e concessionárias MF. Os profissionais foram capacitados na sede da fábrica, em Canoas, no Rio Grande do Sul, e irão disseminar os conhecimentos durante as visitas às 52 Unidades de Referência Tecnológica (URT) acompanhadas pelo projeto.

“O Lavoura de Resultado está atacando um dos principais gargalos na lavoura de soja: a tecnologia de aplicação”, destaca Vitor Kaminski, supervisor de marketing do produto pulverizadores da AGCO. Entre os pontos a serem observados no combate às pragas no campo estão o padrão da gota, o momento certo da aplicação, a escolha correta das pontas, do princípio ativo adequado e as condições climáticas. “Nossa intenção é obter resultados mais sustentáveis tanto do ponto de vista econômico quanto ambiental”, esclarece.

「 Profissionais receberam
treinamento sobre tecnologia
dos pulverizadores 」



Massey Ferguson e Shell lançam plataforma Meu Mundo Massey

「 Os clientes já podem
trocar os pontos por
benefícios exclusivos 」



»» A plataforma Meu Mundo Massey, desenvolvida pela Massey Ferguson em parceria com a Shell, já está disponível para as concessionárias. Os clientes que adquirirem peças genuínas da fabricante de máquinas agrícolas ou lubrificantes da Shell ganharão pontos que poderão ser trocados por benefícios. O objetivo da iniciativa é ampliar os negócios e reter mais clientes no pós-venda. Conforme o regulamento, a cada R\$ 1 gasto nos produtos da Shell, o cliente recebe três pontos, e, na compra de peças da Massey Ferguson, um ponto. A ferramenta já está disponível para toda a Rede e, para facilitar o acesso, foi oferecido um aplicativo para os dispositivos com iOS, Android e Windows Phone.

- R\$ 1 gasto em lubrificantes Shell: **3 pontos**
 - R\$ 1 gasto em peças Massey Ferguson: **1 ponto**
- Troca de pontos: www.meumundomassey.com.br

Consórcio Nacional Massey Ferguson contempla agricultores

Foram premiados clientes da Prodoeste Tratores, Triama Norte, Somafértil e Jumasa

» O Consórcio Nacional Massey Ferguson, em parceria com as concessionárias da Rede, realizou diversas edições da Mega Assembleia em Goiás, Minas Gerais e Mato Grosso. Os eventos aconteceram em agosto e novembro.

Somafértil

Em parceria com a Somafértil, o Consórcio Nacional Massey Ferguson realizou no dia 4 de agosto a Mega Assembleia na cidade de Anápolis, Goiás. Na ação foram contemplados 14 consorciados da concessionária.



Prodoeste Tratores

No dia 3 de novembro, em Bom Despacho, Minas Gerais, a Prodoeste Tratores recebeu cerca de 360 agricultores para a Mega Assembleia. Durante o evento, foram contemplados oito clientes da concessionária. O encerramento contou com show da dupla sertaneja César e Paulinho.

Triama Norte

A Triama Norte também participou da Mega Assembleia realizada em Bom Despacho no dia 3 de novembro e teve cinco clientes contemplados com as cotas do Consórcio.



Jumasa

Na Jumasa, das 50 cotas contempladas, 26 foram para clientes da concessionária. O evento, realizado em Juara, Mato Grosso, no dia 9 de novembro, contou com a presença de 230 agricultores que já possuem relacionamento com a loja.



Massey Show reúne agricultores em Minas Gerais e Mato Grosso

Prodoeste, Amici e Guimarães Agrícola realizaram demonstrações de maquinário, palestras e ações de entretenimento

As principais tecnologias e produtos da Massey Ferguson foram demonstrados em quatro edições do Massey Show, realizados nas regiões de Bom Despacho, Minas Gerais; Mogi Guaçu, São Paulo; e Sorriso e Paranatinga, Mato Grosso. As concessionárias Prodoeste, Amici e Guimarães Agrícola reuniram clientes para apresentar as máquinas e serviços, além de promover palestras e ações de entretenimento.

Guimarães Agrícola

Em Sorriso, a Guimarães Agrícola demonstrou no dia 28 de outubro os tratores MF 4292, MF 4283 e MF 7415 e as colheitadeiras MF 9695 e MF 9895, com Plataforma Draper de 40 e 45 pés. "Os clientes que não conheciam as máquinas ficaram impressionados. Acredito que futuramente faremos negócios", declara Carina Guimarães, diretora administrativa. Especialistas da concessionária e da fábrica fizeram a introdução e apresentação da colheitadeira MF 9895. No dia 4 de novembro, a região de Paranatinga recebeu o Massey Show, onde foi demonstrada a colheitadeira 9895, os tratores da Série MF 4200, bem como o MF 7180 e o MF 7415, além de oferecido jantar, com música ao vivo e espaço destinado às crianças.



Amici

No dia 20 de outubro, a Amici realizou uma edição do Massey Show em Mogi Guaçu. O evento contou com a presença de cerca de 100 pessoas, que puderam conhecer as tecnologias da marca e as novidades do setor agrícola.



Prodoeste

A Prodoeste recebeu cerca de 150 agricultores no dia 3 de novembro em Bom Despacho. "Foram fechados bons negócios e prospectados novos clientes", afirma Hassan Lucinda Abou Haikal, gerente-geral. Entre as máquinas negociadas estavam o trator MF 4275 e plantadeiras de três linhas. Os participantes acompanharam uma palestra de Fernando Pereira, consultor e membro do conselho de administração da Agroceres, sobre os impactos do uso de insumos na produção pecuária leiteira.

60 anos de representatividade

A Prodoeste completa 60 anos atendendo aos agricultores do Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba, Sul e Centro-Oeste de Minas Gerais e região do Vale do Paraíba em São Paulo. A trajetória da concessionária começou na cidade de Formiga, Minas Gerais, em 1956, quando Arlindo de Melo fundou a empresa que, inicialmente, comercializava grãos.





Máquinas e implementos da Massey Ferguson disponíveis no Farming Simulator 17

>> A administração de uma fazenda, o manuseio do plantio e a operação de máquinas agrícolas não são mais exclusividade de quem trabalha no campo. Os avanços da tecnologia em softwares levaram à criação do Farming Simulator, jogo que possibilita reproduzir a realização de atividades agrícolas sem sair de casa.

O portfólio de máquinas e implementos Massey Ferguson está presente no Farming Simulator 17, a versão mais recente do jogo. Na plataforma, o jogador pode adquirir o maquinário da marca e operá-lo na propriedade. Desenvolvida para PlayStation®4 e Xbox One, a nova versão já está disponível no Brasil, traduzida para português. A novidade desta edição é a possibilidade de jogar com personagens femininas, que assumem funções de fazendeiras e assistentes.

A nova versão traz recursos diferenciados, como mais opções de propriedades, veículos e animais para reprodução. Além disso, é possível jogar no modo multiplayer e dividir os cuidados do campo com os amigos. O jogo foi desenvolvido pela Giants Software e distribuído nacionalmente pela Sony Music e mundialmente pela Focus Home Interactive. As duas versões anteriores atraíram cerca de cinco milhões de jogadores.

www.farming-simulator.com



PROGRAMA DE VANTAGENS

DESCONTOS ESPECIAIS FEITOS PARA VOCÊ.

Resgate cupons de até R\$ 250 para compras no site da Dell. Acesse www.dell.com.br/unimassey e aproveite.



Unimassey
Juntos somos mais fortes