



Diretoria da Unimassey participa da Agrishow

ENTREVISTA

André Carioba - Vice-Presidente Sênior AGCO América do Sul

Entidade elege nova diretoria

NOTÍCIAS



Fortalecer laços

» Quero abrir este editorial destacando a imensa satisfação que sinto por presidir, ao lado de um grupo de colegas, esta importante entidade que é a Unimassey. Sua existência de 36 anos prima por uma atuação firme e coerente com o propósito maior, que é unir a fábrica Massey Ferguson e as 202 concessionárias distribuídas por todos os cantos do país. Nosso objetivo é dar continuidade a esse trabalho e agregar novos projetos e ações que estejam voltadas ao crescimento e ao fortalecimento da Rede. Esse também é o foco das matérias que preparamos para esta segunda edição.



Em entrevista, André Carioba, vice-presidente sênior e diretor-geral da AGCO América do Sul fala sobre as perspectivas para o setor em 2010. A posse da nova diretoria, notícias sobre as concessionárias, entre outros temas, complementam o conteúdo aqui apresentado. Além das atividades da Unimassey, queremos que o informativo seja um espaço para divulgação de ações e cases de sucessos das concessionárias, reforçando, assim, nossa meta de valorizar as iniciativas que contribuem com melhores práticas e, conseqüentemente, para o fortalecimento da Rede. Para que isso aconteça é fundamental que ocorra a participação de todos. Precisamos estar cientes de que, ao compartilharmos nossas ideias, estamos abrindo caminho para conhecer e apresentar iniciativas que possam impactar de forma positiva nossa rotina de trabalho.

Titosi Uehara
Diretor-Presidente da Unimassey

Um espaço para a manifestação dos leitores

Para participar da Coluna do Leitor escreva um e-mail para unimassey@unimassey.com.br. As sugestões dos leitores serão aproveitadas para aperfeiçoar cada vez mais o conteúdo desta publicação.

Gostamos muito do primeiro Informativo da Unimassey, publicado em dezembro de 2009. A qualidade gráfica e a visual foram excelentes. Apesar de vivermos na era digital, devido ao excesso de informações que recebemos via internet, o acesso a um boletim informativo impresso da nossa Associação aproxima e facilita o conhecimento sobre Unimassey para todos os concessionários, principais fornecedores e nossa concedente, a Massey Ferguson. A união e a força de nossa rede ficam mais visíveis e concretas com o Informativo. Aproveitamos para sugerir mais matérias sobre o funcionamento e as atividades da Unimassey, que não são conhecidas por muitos associados, e uma seção com as "melhores práticas na rede".

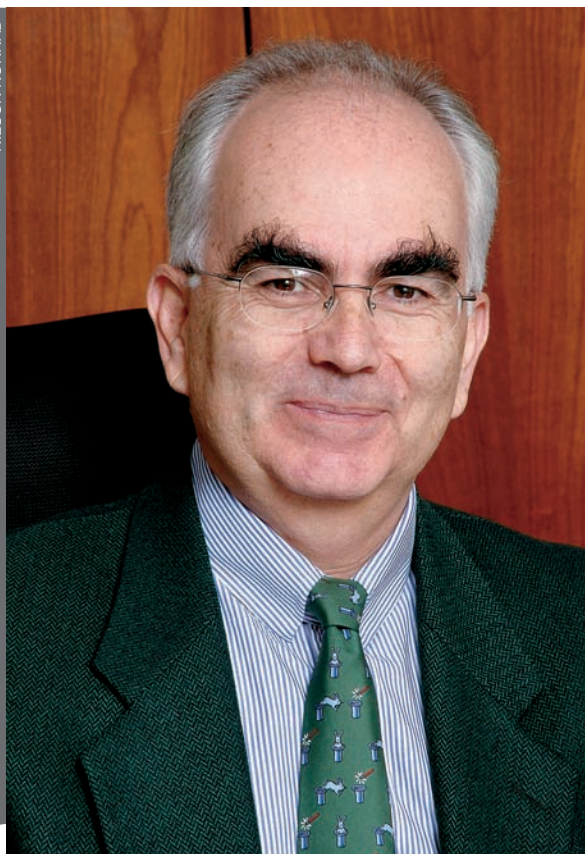
Desejamos sucesso a essa iniciativa.

Edoardo Nino Mosena,
Diretor Comercial da Mosena Equipamentos Agropecuários

O *Informativo Unimassey* é uma publicação da Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson – Unimassey
Coordenação Fernando Coimbra Fabbrin **Diretor-Presidente** Titosi Uehara **Diretor Vice-Presidente** Marcelo Nogueira Ferreira
Tratores Diretores: Rudney Doeler e Daniel De Stéfani **Colheitadeiras** Diretores: Luiz Ubirajara Gomes da Silva e César Luiz Coser
Pós-Venda Diretores: Osmar Aparecido Martins e Roberval Sebastião da Silva **Consórcio e Financiamentos** Diretores: Carlos Eduardo Paulino da Silva e Rui Almeida **Implementos** Diretores: Ernani Leori Lange e Gilberto Gualter dos Santos
Novos Projetos Diretores: Walter Bordignon Filho e Edoardo Nino Mosena **Jornalista responsável** Andrea Fioravanti » MTb 8184
Foto de capa Daniel Basso **Projeto e design gráfico** Stampa Design » Fone: (51) 3023.4866 » stampa@stampadesign.com.br » www.stampadesign.com.br **Impressão** Algo Mais Gráfica e Editora **Tiragem** 500 exemplares

A Massey Ferguson é, sem dúvida, a marca mais multinacional que temos na AGCO

NILSON KONRAD



>> A equipe do Informativo Unimassey conversou com o economista e administrador André Müller Carioba, vice-presidente sênior e diretor-geral da AGCO América do Sul. Responsável por gerenciar todas as funções operacionais, assim como o desenvolvimento e a implementação de estratégias específicas de marketing das marcas pela organização de vendas, marketing e suporte ao cliente para a Massey Ferguson, AGCO Allis, Challenger, Valtra e demais marcas da AGCO Corporation. O executivo, que está sediado em São Paulo, fala nesta entrevista sobre as perspectivas para o setor de máquinas e para a agricultura em 2010.

Informativo Unimassey – O ano de 2010 está desenhando um cenário mais otimista e positivo para diversos segmentos da economia. Como o senhor avalia as perspectivas para o setor de máquinas, incluindo as exportações?

André Carioba – O mercado nacional está forte e, ao que tudo indica, será um bom ano para o setor de máquinas. Sem dúvida os fatores fundamentais são o programa Mais Alimentos e o PSI, agora prorrogado até o final de 2010. As exportações até agora não vejo de forma tão positiva. O fator principal é o câmbio, que não coloca o Brasil numa situação muito competitiva. Dá para perceber isso com clareza na Argentina, por exemplo, que tem uma moeda nacional que vale a metade do real. Para o comprador em potencial o produto brasileiro é bem mais caro e é preciso financiar com custos/juros altos. Nos demais países da América do Sul, nos EUA, e inclusive na Europa de maneira geral a moeda brasileira também está muito valorizada, o que não é bom para as nossas exportações. Entretanto, é um bom sinal porque o Brasil está sendo considerado mais fortalecido no cenário macroeconômico.

IU – Como a rede de concessionárias Massey Ferguson deve se preparar para este momento de economia aquecida e bom desempenho da agricultura?

Carioba – O setor financeiro e o atendimento ao cliente devem ser os principais focos das concessionárias. A rede deve estar preparada para um processo que é contínuo. Fortalecer-se cada dia mais, melhorando sua capacidade financeira e oferecendo linhas de financiamento atrativas por meio da AGCO Finance e do Consórcio. Outro fator primordial é focar na área de pós-vendas. O atendimento ao cliente, os serviços, as peças e uma assessoria que possa levar soluções imediatas para problemas surgidos no campo são essenciais para o sucesso das concessionárias.



FERNANDO BUENO

Design moderno e funcionalidade
são destaques da série MF 4200

IU – Como o senhor percebe as atuais condições do mercado brasileiro em relação à venda de tratores e colheitadeiras Massey Ferguson?

Carioba – O primeiro trimestre de 2010, a exemplo do que ocorreu em 2008 e 2009, indica um crescimento da marca. A Massey Ferguson, com os lançamentos da linha 4200 e outros como 7000 Dyna-6 e 7100, busca permanecer na liderança de mercado, hoje com aproximadamente 31%, e potencial para ainda crescer mais. Quanto às colheitadeiras estamos bem posicionados. A rede está bem preparada no sul do país, especialmente no Rio Grande do Sul. Mas ainda há espaço e capacidade, junto com maior agressividade de ambas as partes, fabricante e concessionárias. De um lado é preciso oferecer produtos qualitativamente bons, confiáveis e com a tecnologia que o mundo demanda, e do outro é necessário uma rede melhor preparada para o negócio de colheitadeiras. O foco ainda está muito voltado para os tratores. É preciso valorizar e apostar mais nesse segmento de colheitadeiras e também de plantadeiras para que o mercado fique bem amparado. Nós, fabricantes, precisamos nos aprimorar mais para oferecer as soluções que o agricultor busca em uma só marca. Atualmente respondemos por 15% do mercado brasileiro de colheitadeiras. Nossa meta é ultrapassar os 20% nos próximos anos num trabalho conjunto entre fabricante e rede.

Massey Ferguson supera a média nacional

Tratores e colheitadeiras Massey Ferguson comercializados no primeiro quadrimestre de 2010

Tratores

5.679 tratores

Aumento de 54% em relação ao mesmo período de 2009

30,9% de participação no segmento

Crescimento médio nacional
53%

Colheitadeiras

Aumento de 64,3% em relação ao mesmo período de 2009

Crescimento médio nacional
59,7%

Fonte: Carta da Anfavea de maio, publicação mensal da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores



Melhor desempenho e economia na hora do trabalho

IU – A que fatores o senhor credita esta posição sólida que os tratores e as colheitadeiras Massey Ferguson conquistaram no Brasil?

Carioba – No Brasil a Massey Ferguson tem uma longa tradição. Vamos comemorar 50 anos em 2011, sendo que ao longo destas cinco décadas a marca sempre foi líder de mercado em tratores. Para ter atingido mais de 30% do mercado em tratores, que tem outros concorrentes fortes, creio que foi fundamental o trabalho profissional realizado pela nossa rede. Em colheitadeiras, como já colocado, ainda temos espaço para crescer mais pelo trabalho altamente qualificado entre ambos, a fábrica e a rede.

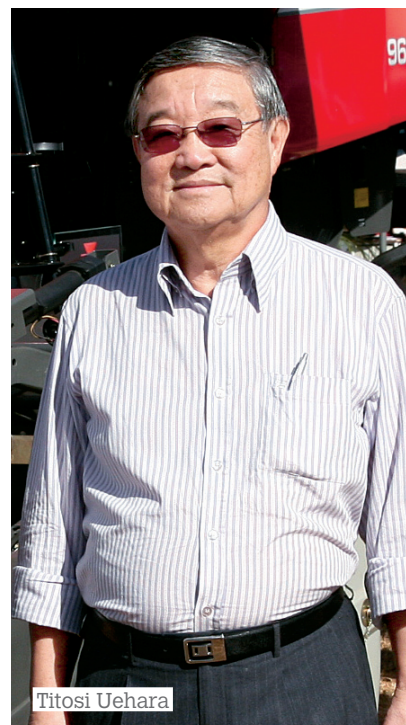
IU – A rede de concessionárias é o elo entre fabricante e comprador. Que mensagem o senhor deixa à rede de concessionárias Massey Ferguson que representa uma empresa identificada na agricultura mundial?

Carioba – Primeiro gostaria de agradecer ao trabalho executado pela maior rede de concessionárias com estrutura completa: são 220 pontos distribuídos no Brasil. De maneira geral, está sendo feito um trabalho bem profissional. Gostaria que alguns se fortalecessem mais, aumentando sua capacidade financeira, com a finalidade de estarem preparados para os bons tempos que se anunciam. Tudo indica que 2010 será um ano bastante

movimentado economicamente. Estar preparadas para comercializar produtos usados e, reitero, focar na área de atendimento ao cliente e pós-venda também é essencial para as concessionárias. Outro aspecto que quero ressaltar é que existem lacunas a serem preenchidas, especialmente em algumas regiões do Centro Oeste do país para cima. Cabe um trabalho de desenvolvimento, pois existe espaço para novas concessionárias em alguns lugares, tanto da geografia brasileira quanto da América do Sul. Estamos trabalhando nisso por meio do nosso departamento de Desenvolvimento de Rede. Também pretendemos aprimorar as que já existem, com a realização de treinamentos para o gerenciamento de cada área da concessionária. Por parte das concessionárias é importante que incentivem seus funcionários a participar dessas ações. O concessionário conhece o mercado dele e sabe que o intercâmbio entre concessionário e cliente precisa ser mais intenso. Nós temos que observar mais o mercado para estarmos bem alinhados e conhecermos melhor as necessidades futuras dos agricultores. Os rumos do negócio, o tipo de maquinário que pode facilitar seu trabalho, as soluções para plantar melhor e aumentar a produção. Precisamos pensar em tudo isso. O que queremos é nos antecipar, tomar decisões e desenvolver produtos que os agricultores vão precisar em 2015.

“Juntos somos mais fortes”, destaca o novo presidente da Unimassey

» A Unimassey elegeu no dia 2 de dezembro de 2009, durante a Convenção da Massey Ferguson realizada no Hotel Deville em Porto Alegre, a diretoria para o biênio 2009/2011. Eleito para o cargo de diretor-presidente, Titosi Uehara destacou que a principal meta é estabelecer uma política de congregar e tornar cada vez mais sólida a união entre as associadas, a exemplo do que ocorreu em administrações anteriores. “Vamos atuar na defesa dos interesses das nossas associadas, porém buscando sempre um equilíbrio entre fabricante e concessionárias, administrando com total isenção os conflitos de interesses. A ideia é que todos caminhem na mesma direção, unidos para o desenvolvimento e a consolidação dos nossos objetivos”, destacou Titosi, que participou ao lado de outros membros da diretoria dos eventos da Agrishow, realizada em abril em Ribeirão Preto. Confira ao lado a relação completa dos integrantes da nova diretoria da Unimassey.



Titosi Uehara

MF 4200 é lançada durante a Agrishow

» A Massey Ferguson lançou durante a Agrishow 2010 a série de tratores MF 4200. A linha, que vem para substituir a linha 200, um marco na história da empresa, tem oito modelos com potência de 65 a 130 cv. Com design moderno, as robustas máquinas apresentam melhorias ergonômicas como o câmbio lateral, o piso plano de operação e o reposicionamento de comandos, tudo visando o conforto do operador. A fácil manutenção, a economia dos motores e o baixo custo de manutenção também são pontos fortes da nova linha lançada durante uma das maiores feiras do agronegócio brasileiro.



Capô basculante
facilita a manutenção

DIRETOR-PRESIDENTE

Titosi Uehara » Arakaki Máquinas e Implementos Agrícolas » Fernandópolis (SP)

DIRETOR VICE-PRESIDENTE

Marcelo Nogueira Ferreira » Somafertil » Itaberaí (GO)

TRATORES

Diretor: Rudney Doeler » Itaimbé Máquinas » Santa Maria (RS) » Diretor Adjunto: Daniel De Stéfani » Stéfani Comercial » Jaboticabal (SP)

COLHEITADEIRAS

Diretor: Luiz Ubirajara Gomes da Silva » Magparaná » Ponta Grossa (PR) » Diretor Adjunto: César Luiz Coser » Cascavel Máquinas Agrícolas » Cascavel (PR)

PÓS-VENDA

Diretor: Osmar Aparecido Martins » Jaraguá Bahia Máquinas e Implementos Agrícolas » Luís Eduardo Magalhães (BA) » Diretor Adjunto: Roberval Sebastião da Silva » Redemaq Real Distribuidora de Máquinas Agrícolas » Santo Ângelo (RS)

CONSÓRCIO E FINANCIAMENTOS

Diretor: Carlos Eduardo Paulino da Silva » Cimma – Com. de Implementos, Motores e Máquinas Agrícolas » Pelotas (RS) » Diretor Adjunto: Rui Almeida » Comac São Paulo Máquinas » São Paulo (SP)

IMPLEMENTOS

Diretor: Ernani Leori Lange » Augustin » Não-Me-Toque (RS) » Diretor Adjunto: Gilberto Gualter dos Santos » Triama Norte Tratores Implementos Agrícolas e Máquinas » Montes Claros (MG)

DIRETOR DE NOVOS PROJETOS

Diretor: Walter Bordignon Filho » Oimasa – Orândia Implementos e Máquinas Agrícolas » Orândia (SP) » Diretor Adjunto: Edoardo Nino Mosena » Mosena Equipamentos Agropecuários » Campo Grande (MS)

Unimassey na Agrishow 2010

DANIEL BASSO



Fernando C. Fabbrin, Erosaine Schmidt e Idenir Alves Dias, os dois últimos da associada Guimarães Agrícola, de Lucas do Rio Verde (MT)

» Assim como em edições anteriores, a “Sala da Unimassey”, espaço da entidade no estande da AGCO na Agrishow 2010, recebeu concessionários de todo o país, que tiveram a oportunidade de conhecer melhor os projetos da Unimassey e inteirar-se das situações de suas respectivas regiões. “Este é um serviço que a Unimassey vem prestando a suas associadas, interagindo com as mesmas e disponibilizando suas instalações para que possam receber seus clientes”, explica Fernando Fabbrin, secretário executivo da entidade. Ele complementa que, além da feira realizada em Ribeirão Preto de 26 a 30 de abril, a Unimassey também se faz presente nas principais feiras agrícolas realizadas no país.

Para efetuar o financiamento dos produtos comercializados durante a feira, os concessionários contaram com a presença da AGCO Finance e do Consórcio Nacional Massey Ferguson. Este último também incentivou os vendedores para a colocação de cotas de consórcio entre seus clientes.

Pesquisa objetiva aprofundar conhecimento sobre a Rede

» Aprofundar o conhecimento sobre a realidade da Rede, buscar melhores práticas para aperfeiçoar o desempenho e qualificar os serviços. Esses são alguns dos objetivos da pesquisa Contexto Organizacional da Rede, contratada pela Unimassey e realizada pela Bertoldi & Nagao. Em março, a entidade reenviou as questões por e-mail para todas as concessionárias da Rede. Com as respostas será possível dimensionar o tamanho exato da Rede Massey Ferguson no Brasil e obter dados como: quantos funcionários emprega, o faturamento anual, quanto recolhe de impostos ao longo do ano e saber a quantidade de máquinas usadas que serão comercializadas nas concessionárias da Rede. Os dados obtidos são sigilosos e serão divulgados exclusivamente para as associadas. O diretor-presidente da Unimassey, Titosi Uehara, reforça que não será possível conhecer os números individuais da concessionária, que são confidenciais, mas somente o resultado compilado em nível regional e nacional. Cada associada receberá os números totalizados.

Dafonte: Concessionária Diamante inaugura filial na Paraíba

» A lacuna existente na logística de atendimento nos setores de vendas e pós-vendas de equipamentos Massey Ferguson nos estados da Paraíba e Rio Grande do Norte foi preenchida com a instalação de uma concessionária na região. Em outubro de 2009 foi inaugurada em Bayeux, região metropolitana de João Pessoa (PB), uma filial da Dafonte Veículos, Tratores, Peças e Serviços Ltda., cuja sede empresarial está em Recife (PE). A possibilidade de oferecer um atendimento mais rápido e eficaz às demandas de negociações junto aos diversos nichos de mercado, como dos segmentos fruticultura e sucroalcooleiro, foi decisiva para a escolha do local, explica a diretora financeira da Dafonte, Lelê da Fonte. Ela destaca que o mercado reagiu positivamente, levando ao aumento dos níveis de *market share* nunca antes experimentados nesse ramo de negócios. “Nossa expectativa é manter o índice de *market share* acima dos índices de crescimento do PIB da região, ou seja, algo em torno de 30% neste ano”, avalia Lelê.



NEOMAR CAMPOS

Concessionária comercializa tratores há três décadas

Há trinta anos comercializando produtos Massey Ferguson, a Dafonte recebeu em 2008 o quinto e sucessivo título de “Concessionária Diamante”, honra máxima entre os concessionários da América Latina. O mesmo ano também reservou um momento difícil para os empresários: “Tivemos que enfrentar a sucessão familiar de nossa diretoria face à perda do nosso diretor-presidente, Antônio da Fonte. Hoje temos a empresa renovada em sua cadeia gestora com o Guilherme da Fonte no cargo de diretor comercial e eu na função de diretora financeira”, finaliza Lelê da Fonte.



XX Congresso Fenabrave será em São Paulo

» Já estão abertas as inscrições para o XX Congresso Fenabrave, que acontece de 9 a 11 de setembro no Transamérica Expo Center em São Paulo (SP). O maior evento da América Latina para o setor de distribuição de veículos terá palestras e mesas-redondas voltadas ao momento e ao desenvolvimento de todos os segmentos do setor automotivo. As perspectivas e os desafios de cada um e as ferramentas estratégicas e gerenciais necessárias para o melhor desenvolvimento do negócio estão entre os temas do evento. Inscrições e demais informações podem ser acessadas no site www.congresso-fenabrave.com.br.