



AGRONEGÓCIO

Expectativa positiva na 41ª Expointer



REDE MASSEY

Redemaq realiza edições do Massey Show

Fenabreve promove missão técnica nos EUA

ACONTECE

Avançar sempre

O mercado de máquinas agrícolas tem apresentado grandes desafios para os concessionários. Por isso, é preciso se renovar e pensar estratégias para ficar bem posicionado no setor. Não é uma tarefa fácil, mas estamos avançando e gerando discussões sobre como podemos sempre evoluir.

Nesse período, realizamos ações para qualificar nossa atuação. Promovemos reuniões, discussões e levamos para debates temas importantes para o nosso negócio. Aproveitamos as feiras, como a Agrishow, para reunir as associadas e conversarmos sobre as políticas da fábrica e o mercado. Realizamos também avaliação de proposta sobre governança corporativa para adotarmos na Unimassey – formas de nos mantermos atualizados e à frente dos nossos objetivos. A equipe da Unimassey teve o privilégio de estar presente em dois eventos da Fenabreve, como o 28º Congresso & ExpoFenabreve e a missão técnica realizada nos Estados Unidos. Ambos os momentos contribuíram muito para a absorção de conhecimento e abertura de novos horizontes.

Dessa forma, sempre atuante, seguimos buscando o melhor para a Rede Massey. Com os olhos no futuro, mas com os pés firmes no presente, debatemos temas importantes e levantamos nossa bandeira de que juntos somos mais fortes. No *Informativo Unimassey*, apresentamos importantes ações das nossas associadas e dos nossos parceiros. Desejo uma boa leitura!



Paulo Finger
Diretor-presidente
da Unimassey

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
(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. Esselin e
Mauren D. Dumoncel

Coordenação
Fernando Coimbra Fabbrin



Edição 31
Setembro de 2018

Foto de capa
Marcus Berthold

Projeto, Redação e Editoração

stampa
comunicação corporativa

(51) 3023.4866 - (51) 9.8184.8199 ☎
www.stampacom.com.br
stampa@stampacom.com.br

Direção-Geral, Edição e Revisão:
Eliane Casassola

Redação
Fernanda Tatsch e Thamires Rosa

Editoração
Vitória Fedrizzi

Impressão
Gráfica: Comunicação Impressa
Tiragem: 1.000 exemplares



41ª Expointer: bons negócios e expectativa positiva para o futuro

» A Expointer se consagrou, mais uma vez, como um dos maiores eventos agropecuários do Brasil. Nos nove dias de feira, cerca de 370 mil visitantes passaram pelos pavilhões e estandes, apreciando as novidades e tendências para a agricultura. No espaço da Massey Ferguson, as concessionárias Augustin, Sotrima, Samaq, Itaimbé Máquinas, Jorge Santos, Divemaq, Redemaq, Maquiagro e Pippi Máquinas receberam os clientes para fortalecer relacionamentos, além de fechar e prospectar negócios.

“A Expointer está crescendo a cada ano no segmento de máquinas agrícolas. Nesta 41ª edição, contamos com a participação das nossas associadas do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Nesse momento, há o desafio da transição dos lançamentos, pois as linhas novas chegam para substituir os tradicionais tratores da linha MF 4200. É um grande desafio para nós concessionários e a AGCO precisará nos apoiar para juntos efetuarmos esse processo de inserção das novas máquinas com rentabilidade para ambos”, declara Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey.

A feira, realizada de 25 de agosto a 2 de setembro em Esteio (RS), movimentou o mercado de máquinas agrícolas

Com o estande repleto de atrações para os agricultores e as crianças, a Massey Ferguson demonstrou o portfólio e aproximou os clientes com ações com especialistas e atividades promocionais. Complementando o portfólio de tratores, apresentou na feira as linhas MF 4700, MF 5700 e a nova série MF 8700 Dyna-VT, sinônimo de inovação, tecnologia e potência para o campo. Eduardo Nunes, diretor de vendas da marca, comentou sobre esse avanço: “em relação às séries anteriores, se pudermos fazer um comparativo, o nível de inovação nos novos produtos é bastante acentuada. Isso exige uma nova abordagem em entender esta tecnologia, os diferenciais que tem a oferecer e passar para o nosso cliente de uma forma que agregue valor. Entretanto, nós não podemos esquecer a nossa conexão com os clientes. Não é somente vender tecnologia, nós devemos manter o conceito de proximidade que sempre foi uma característica da marca”.



Os concessionários apresentaram as novidades aos clientes e se mostraram otimistas quanto à recuperação do mercado. “O cliente sempre vem em busca de tecnologia e nisso nós investimos muito. Os lançamentos estão tendo uma aceitabilidade muito grande pelo nosso cliente e, por isso, temos uma expectativa muito boa”, declara Pedro Augusto Severo Pinto, da Jorge Santos. Márcio Lucca, da Pippi Máquinas, destaca o interesse dos agricultores pelas inovações: “a Expointer é uma feira tradicional em nível de Brasil e estamos com uma expectativa ótima, com clientes procurando as novas tecnologias e buscando informações”.

“A Expointer é extremamente importante para a Sotrima no desenvolvimento do segundo semestre, em especial, por apresentarmos as novidades da Massey Ferguson. Com o Plano Safra definido e a melhora nos preços de algumas commodities, temos uma expectativa positiva para o nosso negócio”, declara Andreo Franco, gerente das filiais de Camaquã e Pelotas, da Sotrima.

135 expositores
de máquinas agrícolas

9 concessionárias
Massey Ferguson

370 mil visitantes
(cerca de) na feira

R\$2,3 bilhões
comercializados na feira



Paulo Finger participou de almoço com representantes do Banco do Brasil

Unimassey e AGCO participam de almoço do Banco do Brasil

O Banco do Brasil promoveu almoço durante a 41ª Expointer com a presença de Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey, e Luís Fernando Sartini Felli, presidente da AGCO América do Sul.

AGCO Finance reúne concessionários

Os diretores das concessionárias Massey Ferguson participaram durante a 41ª Expointer de almoço ao lado dos representantes do banco AGCO Finance. Na ocasião, Fernando Valderrabano, novo presidente da instituição, foi apresentado à rede. Fernando C. Fabbrin, secretário executivo da Unimassey, acompanhou a ação.

Jantar aos concessionários

Durante a 41ª Expointer, o banco AGCO Finance promoveu jantar dedicado aos concessionários da Massey Ferguson. Na ocasião, Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey, participou e discursou aos participantes.

AGCO Finance reuniu concessionários em almoço durante a feira



Paixão pelo o que se faz

Sentindo-se em casa durante a Expointer e com muita energia e simpatia, Raquel Ferreira trabalha para ajudar os clientes a realizarem sonhos

Trabalhando com análise de financiamento na concessionária Sotrima há 17 anos, Raquel Ferreira não se contenta apenas com a papelada do trabalho administrativo. Sempre disposta a aprender e curiosa com tudo que diz respeito ao mundo de máquinas agrícolas, ela costuma acompanhar os vendedores para conhecer de perto a realidade dos produtores. Simpática e apaixonada pelo trabalho, construiu ao longo dos anos um estreito relacionamento com os clientes.

Raquel conta que quando criança, no município de Alegrete (RS), já admirava o maquinário da Massey Ferguson nos campos. “É uma coisa que eu trago comigo desde pequena. Deus não permitiu que eu comprasse um, mas me deu a oportunidade de vivenciar isto tudo de perto”, comenta. Ela se diz muito feliz e satisfeita de poder ajudar os clientes, que já se tornaram amigos, a realizar o sonho de adquirir máquinas novas e conta que quando um banco aprova o financiamento, o prazer que ela sente é inexplicável. “Gosto desta relação de confiança que o cliente tem conosco. Ele sabe que tu vais fazer tudo que estiver ao teu alcance para ajudar”, ressalta. Raquel conhece os clientes muito bem, lembra com carinho que muitos deles ela viu pequeno no colo do pai e hoje já a procuram para comprar máquinas.



Raquel Ferreira

Orgulhosa de tudo que construiu ao longo de tantos anos de trabalho, ela destaca que gostar do que se faz é o primeiro passo para ter sucesso: “não sairia da Sotrima para nenhum outro lugar”. Para ela, criar relacionamento com os produtores é o que existe de mais satisfatório no trabalho e comenta que apesar de todos os percalços do caminho, é inexplicável este amor que move a sua e a vida de seus clientes. “Massey é paixão!”, finaliza.



Gosto desta relação de confiança que o cliente tem conosco, ele sabe que tu vai fazer tudo que estiver ao teu alcance para ajudar.



Acreditar no setor de máquinas agrícolas

Na Expointer, vendedor da Itaimbé Máquinas permanece otimista sobre o mercado do agronegócio brasileiro e acredita que os resultados para o setor irão melhorar em breve

» Luis Fernando Minetti da Silva, iniciou na Itaimbé Máquinas no setor de serviços há 9 anos. Atualmente, o técnico agrícola integra a área comercial da concessionária alcançando ótimos resultados nas vendas e sempre projetando melhorias no setor.

A relação com o campo acompanha Luis Fernando desde a infância. Com família de pecuaristas, o jovem teve a oportunidade de ingressar no setor de máquinas agrícolas e resolveu aproveitar. Disposto a evoluir, o concessionário sempre realiza treinamentos na fábrica e busca conhecimento sobre a área. “A ideia é fazer um curso superior e seguir crescendo na empresa e na marca”, comenta.

Otimista, o vendedor ressalta que o setor comercial agrícola resiste à crise financeira apesar das dificuldades e que o segmento é um dos únicos que ainda recebe investimento. Ele acredita que o país ainda tem muito que crescer em relação ao agronegócio, principalmente sobre as áreas de cultivo e as tecnologias que sempre evoluem para auxiliar o trabalho no campo.



Luis Fernando Minetti da Silva

Para Luis Fernando conta auxiliar o produtor na aquisição do maquinário e acompanhar o alimento a ser cultivado até ele chegar à mesa das pessoas é muito gratificante. Para os colegas, deixa um recado otimista de quem sempre busca estar preparado para fazer o trabalho da melhor forma possível, acreditando no potencial do agronegócio brasileiro: “amanhã vai ser melhor que hoje”, destaca.



Agrolíder realiza arrecadação de mantimentos para doação

Campanha beneficiou famílias carentes da região

» Em ação beneficente realizada no mês de julho, os colaboradores da Agrolíder doaram sangue e arrecadaram roupas e alimentos. Os mantimentos recebidos foram doados para a Associação Beneficente Irmão Mariano Dias, instituição que beneficia 115 crianças e famílias carentes da comunidade de Votuporanga (SP).



Famílias receberam as doações

Vision Of The Future na Divemaq

Treinamento prático das linhas 6700, MF 6700 R Dyna-4 e MF 7700 Dyna-6

» No dia 13 de julho, a equipe da Divemaq Agrícola participou do treinamento Vision Of The Future, que aconteceu no município de Nova Santa Rita (RS). No encontro, foi possível conhecer na prática os novos tratores e realizar comparativos com as máquinas dos principais concorrentes da Massey Ferguson.



Equipe participou de qualificação



Massey Show movimentada interior do Rio Grande do Sul

Redemaq reuniu agricultores de Ijuí, Tupanciretã, Cruz Alta, São Borja e Santo Ângelo para conhecerem as tecnologias em máquinas e serviços da Massey Ferguson

» A concessionária Redemaq realizou cinco edições do Massey Show. Nas ocasiões, mais de mil agricultores conheceram as linhas MF 4700 e MF 5700, além de toda a tecnologia em máquinas, peças e serviços da Massey Ferguson.

“O Massey Show é um evento especial no calendário da Redemaq, pois temos a honra de receber o nosso amigo agricultor que está ligado a terra e tem a grande missão de alimentar o mundo. A equipe saúda a todos. Foi possível adiantar negócios e confraternizar com quem faz a diferença no agronegócio brasileiro”, afirma Carlos Pippi, diretor-presidente.

Em Ijuí, Tupanciretã, Cruz Alta e Santo Ângelo, os participantes receberam uma palestra da Guapo Consultoria sobre sucessão familiar no agronegócio. Já em São Borja, o professor Telmo Amado qualificou os agricultores em manejo do solo.



Na ação foram demonstrados os tratores das linhas MF 4700 e MF 5700



Evento recebeu mais de mil agricultores das regiões



Sotrima realiza o Product Day na filial de Pelotas

» A concessionária Sotrima promoveu em sua filial de Pelotas (RS) o evento "Product Day" em 21 de junho. O objetivo foi apresentar as linhas de tratores MF 6700, MF 7200 e MF 7700 Dyna-6. O encontro contou com a presença de 120 clientes da região entre produtores de arroz, soja e pecuária de corte.

Visitantes tiveram a oportunidade de testar as máquinas durante o evento

Os visitantes realizaram test drive e conferiram a versatilidade e a tecnologia embarcada na nova linha de produtos. João Batista Figueiredo Ramos, gerente-geral da Sotrima, salienta que o foco nesse tipo de evento é proporcionar a integração na concessionária e a maneira de apresentar os produtos ao cliente. "Possibilitar aos produtores o test drive para que eles realizem a simulação de operações desenvolvidas no dia a dia nas propriedades, é muito vantajoso", completa.

Andreo Franco, gerente da filial da Sotrima de Pelotas (RS), ressalta a importância de eventos que aproximam e consolidam as relações. "Para nós, foi muito importante receber clientes e amigos para conhecerem as novas linhas de tratores da Massey Ferguson, a nova estrutura da concessionária e a equipe composta para atender às solicitações e necessidades", declara.



Ação reuniu 120 agricultores locais



Augustin realiza Massey Show

Evento contou com a presença de representantes e clientes de filiais

» Nos dias 16 e 17 de agosto, a Augustin realizou em Não-Me-Toque (RS) uma edição do Massey Show. O evento contou com a participação de clientes e colaboradores das filiais das cidades gaúchas de Carazinho, Passo Fundo, Marau, Arvorezinha, Tapejara, Espumoso, Ibirubá e Sarandi.

Com a presença de mais de 800 agricultores, o encontro teve como objetivo apresentar aos produtores rurais da região os últimos lançamentos, disponibilizar test drive nos tratores, apresentar condições especiais em máquinas, peças e serviços, além de proporcionar o contato com especialistas de produto diretamente da fábrica Massey Ferguson.



Agricultores conheceram tecnologias da marca

Para Paulo Finger, diretor da Augustin, o evento foi um enorme sucesso, pois além de grandes oportunidades de negócios, os agricultores puderam ver de perto como funcionam os serviços de pós-vendas, "isso demonstra a parceria e o relacionamento que temos com nosso cliente e é isso que constrói a fidelização com a Augustin".

A importância do pós-venda qualificado

Eficiência no atendimento e bom relacionamento com o cliente são fatores decisivos para a fidelização

» Os agricultores evoluem muito no grau de exigência e cada vez mais necessitam de máquinas de alta tecnologia e modernas. Para manter esses equipamentos sempre disponíveis são fundamentais os serviços de pós-venda. Marcelo Traldi, diretor de pós-venda da AGCO América do Sul, na entrevista que você confere abaixo, fala sobre a busca pelo padrão de qualidade e os incentivos da fábrica na qualificação dos concessionários:

Como você observa a importância de um atendimento qualificado no pós-venda?

É importante garantir aos nossos clientes as máquinas sempre operando e, por isso, buscamos um alto padrão de qualidade das peças e serviços oferecidos em nossas concessionárias, além de profissionais qualificados para realizarem o atendimento.

Os clientes valorizam muito o atendimento das concessionárias. De que forma elas podem evoluir sempre nesse quesito?

A fábrica oferece treinamentos e workshops aos concessionários para estarem sempre conectados às expectativas dos clientes. Estamos investindo na excelência do atendimento de peças genuínas. Além disso, disponibilizamos ofertas exclusivas para os agricultores que realizarem a revisão das máquinas nas concessionárias.

Quais são os principais pontos que o concessionário precisa observar para atender bem o cliente?

Atender o cliente é muito mais do que receber uma solicitação, é corresponder às expectativas com qualidade nos serviços e revisões. Os concessionários são nossa força de atendimento junto aos clientes. Portanto, trabalhamos sempre para os ajudar a entender as necessidades dos agricultores.



Marcelo Traldi

Sobre as peças genuínas, quais são os principais fatores que os concessionários devem enfatizar com os clientes na hora da venda?

Todas as peças genuínas AGCO Parts contemplam soluções de alto desempenho e tecnologia, seja para troca ou para manutenção. As peças, quando instaladas pela concessionárias Massey Ferguson, possuem doze meses de garantia.

A Massey Ferguson tem investido em programas para qualificar os concessionários no pós-venda?

O forte investimento da AGCO em peças e serviços agrega ainda mais valor para o cliente. O novo Centro de Distribuição em Jundiá, inaugurado em abril de 2017, faz parte da estratégia em ter um atendimento de padrões mundiais. No total, a fábrica investirá em torno de R\$ 50 milhões no negócio de peças até 2021.

Aos concessionários, uma mensagem no sentido de motivá-los a aprender mais sobre as tecnologias e atender o cliente com máxima qualidade:

Com a chegada de novas tecnologias ao campo, tanto a fábrica quanto as concessionárias deverão estar atualizadas. Para apoiar a equipe no atendimento aos nossos clientes, a AGCO dispõe do Centro de Treinamento, em Campinas (SP), para que os concessionários possam aprender mais se utilizando dos vários cursos presenciais e a distância.

Agriparaná homenageia produtores rurais

Concessionária promoveu evento em alusão ao Dia do Agricultor

» A Agriparaná Comércio de Tratores realizou na matriz, localizada em Umuarama (PR), um evento em homenagem ao Dia do Agricultor, celebrado em julho. Além de festejar a data, os 200 clientes que compareceram à ação puderam conhecer de perto a nova linha de tratores MF 6700.

“Com toda a certeza, foi uma noite que ficará na memória da equipe e também dos clientes e amigos”, afirma Luciana Márcia Siqueira Brigato, assistente da diretoria da concessionária. Além da celebração, foram entregues oito tratores, realizado test drive dos modelos MF 6711 e MF 6713 R Dyna-4 e sorteados brindes aos participantes.



A ação contou com a presença de 200 clientes



Samaq promove demonstração em Santa Cruz do Sul

Massey Show movimentou negócios na região

» A Samaq realizou edição do Massey Show em Santa Cruz do Sul (RS) no dia 19 de julho com o objetivo de demonstrar a tecnologia em máquinas e serviços da Massey Ferguson para clientes e parceiros da região. Os 127 clientes que participaram da iniciativa puderam conhecer de perto plantadeiras, tratores, pulverizador, colheitadeiras e peças genuínas da marca. Os serviços da assistência técnica da concessionária também foram demonstrados, a fim de aproximar o cliente da equipe, fortalecendo a confiança no trabalho.

“Disponibilizamos nossa estrutura para atender da melhor forma os clientes, oferecendo oportunidades de conhecer produtos inovadores, de alta tecnologia e e condições diferenciadas de aquisição”, declara Nilo Marion Júnior, gerente administrativo da Samaq. Além da matriz Santa Cruz do Sul, o evento também foi realizado nas filiais da Samaq em Sobradinho, Rio Pardo e Estrela.



Evento reuniu agricultores da região



Consórcio Nacional Massey Ferguson e Prodoeste realizam Mega Assembleia

» No dia 7 de agosto, o Consórcio Nacional Massey Ferguson (CNMF), em parceria com a concessionária Prodoeste de Bom Despacho (MG), realizou a 4ª Mega Assembleia do grupo 362 e o sorteio da promoção Strada dos Sonhos.

O evento reuniu cerca de 450 participantes que puderam acompanhar de perto a contemplação de 50 cotas do Consórcio e de um veículo Fiat Strada zero km. Os clientes e parceiros que não puderam participar da iniciativa acompanharam em tempo real na página no Facebook e no site do CNMF. O Consórcio realiza as assembleias festivas por todo o Brasil em parceria com as concessionárias e, a partir de agora, transmite pela internet as ações para atingir um maior número de participantes.

➤ www.cnmf.com.br

A ação foi transmitida ao vivo pela internet



Foram contempladas 50 cotas do CNMF

AGCO oferece condições especiais de serviços e peças

Fábrica promove campanha para movimentar negócios nas concessionárias

» A AGCO, marca detentora da Massey Ferguson, promove a Campanha Safra 2018 que oferece condições especiais em serviços e peças para todos os clientes que realizarem manutenções nas concessionárias, durante o período de agosto a dezembro.

A ação garante diversas oportunidades para os agricultores, que contam com condições de pagamento estendidas e preços diferenciados, além de um ano de garantia nos serviços realizados nas oficinas das concessionárias.

A MELHOR SAFRA COMEÇA COM AS MELHORES ESCOLHAS.

SAFRA DE SUCESSO MASSEY

De agosto a dezembro temos condições especiais de peças para você!

Condições de pagamento estendidas, preços diferenciados e garantia de 1 ano nos serviços realizados na oficina.

AGENDE SUA REVISÃO PRÉ-SAFRA!



Diretores da Unimassey participaram da missão

Missão Técnica Fenabrave nos EUA

Visita proporcionou o conhecimento da realidade do setor no exterior

» A Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) realizou, de 10 a 14 de junho, a Missão Técnica de Tratores e Máquinas Agrícolas na cidade de Chicago, nos Estados Unidos. Destinada às lideranças de associações de marca do segmento, a ação teve como objetivo mostrar a realidade do negócio no país, bem como as perspectivas futuras. A iniciativa foi organizada por Marcelo N. Ferreira, vice-presidente do segmento de máquinas agrícolas da Fenabrave, em conjunto com o consultor Francisco Trivellato e a empresa Mackay & Company.

Na ação foram realizados workshops, mesas-redondas e visitas técnicas



Participaram da missão, associados da Unimassey, Abracase, Abraforte, Assodeere e Assoreval. A Unimassey foi representada por Paulo Finger, diretor-presidente; Roberval S. da Silva, diretor de tratores; Rudney Doeler, diretor de colheitadeiras; e Fernando C. Fabbrin, secretário executivo. A programação do evento consistiu em workshops, mesas-redondas e visitas técnicas para conhecer a visão e impactos no negócio de clientes, concessionários e montadoras sobre o mercado americano de máquinas agrícolas.

O encerramento da missão ocorreu na AGCO, em Duluth, no estado de Geórgia, onde os participantes assistiram à apresentação de executivos sob a coordenação de Robert Crain, vice-presidente sênior e gerente-geral da AGCO Américas, que discorreu sobre as propriedades agrícolas norte-americanas, a visão geral da indústria de equipamentos agrícolas, os modelos de negócios das concessionárias, as tecnologias e seus impactos para as concessionárias do setor.



Encerramento ocorreu na AGCO, em Duluth



Tecnologia impactando no setor

As inovações em genética animal, culturas, produtos químicos, equipamentos e organização agrícola permitiram um crescimento contínuo do produto sem acréscimo significativo de utilização de insumos. Como resultado, a produção agrícola americana mais que dobrou entre 1948 e 2015. A agricultura digital representa uma nova oportunidade para a indústria de equipamentos agrícolas atraindo pessoas de fora do setor.

Como fatores disruptores, destacam-se a mudança na demografia e tamanho das fazendas, a tecnologia da agricultura de precisão e o surgimento de novos serviços. Estima-se que nos próximos 25 anos a expressiva mudança na posse das propriedades ocasionará uma alteração no cenário da agricultura americana causada por envelhecimento demográfico dos atuais proprietários.

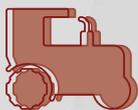
Existem mais de dois proprietários de fazendas com mais de 65 anos de idade para cada fazendeiro abaixo de 45 anos no setor. A idade média dos proprietários é de 58 anos, a maior da história, pois muitos dos filhos destes fazendeiros foram cuidar de suas próprias carreiras longe das fazendas.

Além disso, a pressão por ganhos de eficiência e redução de custos de produção é a principal causa da alteração na estrutura das propriedades que irão evoluir para grandes operações.

No que se refere a tendências que impactarão o negócio das concessionárias no futuro, foi prevista a ampliação da função do vendedor de máquinas agrícolas para o de fornecedor de soluções agrônômicas e negócios. Dessa forma, haverá maior conexão com os clientes em todas as fases que envolvem abordagem proativa e reativa.

Outro impacto da tecnologia seria sobre os produtos e serviços. A manutenção mudou, não se trata mais de apertar parafusos. É imprescindível que os técnicos sejam especializados e aptos a dar manutenção aos equipamentos atuais de grande tecnologia embarcada.

A agricultura de precisão, por sua vez, gerará muitas opções de tecnologia, exigindo conhecimento profundo de toda a equipe do concessionário. Em consequência gerará receitas adicionais, fortalecimento do relacionamento com o cliente e, provavelmente, o surgimento de novos concorrentes.



Frota americana em 2017:

3.937.000 tratores

com idade média de 22 anos &

212.400 colheitadeiras

com idade média de 17 anos



Processo contínuo de consolidação das propriedades agrícolas:

2,9% são responsáveis

por **45% da produção total**



Os maiores desafios no negócio do concessionário são:

- Carência de técnicos especializados nas novas tecnologias.
- Disputa de mão de obra entre concessionárias.
- Capital de giro que possibilite manter estoques de equipamentos novos, usados e peças.
- Margens reduzidas na venda de equipamentos novos.
- Competição dentro da mesma marca.
- Manutenção dos equipamentos vendidos operando, fornecimento de informações e suporte ao cliente na sua utilização.
- Qualidade do serviço prestado.
- Aumento da complexidade dos equipamentos e a capacidade de reparo.
- Fornecimento de peças em grandes áreas territoriais.

Pontos a serem considerados pelas concessionárias americanas:

- Manter serviço de atendimento móvel durante o plantio e a colheita.
- Possuir equipamentos para locação durante o plantio e a colheita.
- Inspeção e manutenção antes das safras.
- Manter central de atendimento para os clientes.
- Venda de peças pela internet.
- Avaliação dos níveis de satisfação e retenção de clientes.
- Comercialização de equipamentos usados.



Congresso & ExpoFenabrave

Com a temática “Resiliência: o mundo é digital e o relacionamento é humano”, o 28º Congresso Fenabrave reuniu autoridades, representantes e especialistas de diversos setores em São Paulo nos dias 7 e 8 de agosto. No evento, os palestrantes apresentaram aos concessionários de todos os segmentos automotivos realidades, experiências, conceitos e tendências.

Evento realizado em São Paulo
movimenta o setor automotivo

Pedro Schwambac, pres. do Grupo Parvi, Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey, José Maurício Andreia Jr., vice-presidente da Fenabrave, Alarico Assumpção Júnior, pres. da Fenabrave, Dyogo Henrique de Oliveira, pres. do BNDES, e Marcelo N. Ferreira, vice-presidente da Fenabrave



Equipe da Unimassey reunida no evento

“Agradecemos às associadas que estiveram neste importante evento, pois o encontro reuniu todo o setor de distribuição de veículos e máquinas agrícolas do Brasil. Foi muito importante para a Unimassey estar ao lado das concessionárias para mostrar a nossa força e união, nosso lema: juntos somos mais fortes”, afirma Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey.

Nessa edição do Congresso, a proposta foi discutir a resiliência necessária para o setor voltar a crescer e a forma com que deve ser aplicado o novo conceito de negócio que envolve a tecnologia atrelada ao relacionamento humano. A ExpoFenabrave agregou mais de 50 empresas que apresentaram produtos e serviços ligados à distribuição automotiva. Na oportunidade os participantes puderam conhecer as novidades do segmento, além de criar e fortalecer relacionamentos com fornecedores e parceiros.

Blaio Maggi, ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, e Paulo Finger, diretor-presidente da Unimassey



Unimassey no Facebook

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

 unimassey