



Itaimbé vende primeira MF 32 pelo Programa Mais Alimentos



ENTREVISTA

Carlito Eckert, Diretor de Operações Comerciais Massey Ferguson

Augustin bate recorde de vendas

NOTÍCIAS

Um valoroso 2011

» O ano de 2010 foi especialmente positivo para o mercado do agronegócio e, conseqüentemente, para o setor de máquinas e implementos agrícolas. Para 2011 mais do que índices favoráveis acreditamos na continuidade deste contexto marcado pelo crescimento e pelo desenvolvimento. Por isso, nesta primeira edição do ano trazemos matérias que demonstram o momento positivo registrado pelo setor. O recorde de vendas registrado pela Augustin, a venda da primeira colheitadeira dentro do Programa Mais Alimentos pela Itaimbé, a conquista do troféu Diamante das concessionárias Agrimar, Augustin, Dafonte, Jorge Santos e Tratormaster. Enfim, vários fatos que marcaram o último ano da Rede e que queremos ver repetidos em 2011.



JEFFERSON VIEIRA

Reforçamos o compromisso da Unimassey de continuar promovendo ações de fortalecimento e união das nossas concessionárias distribuídas por todo o país. Os Encontros Regionais terão continuidade. Está em planejamento a realização de cerca de dez eventos ao longo do ano. A troca de ideias e de práticas é uma iniciativa que tem se mostrado positiva para todos nós.

Por fim, gostaríamos de desejar a toda família Unimassey um ano empreendedor, com muita paz e saúde e renovar nossa disposição de atuar pela Rede Massey Ferguson para que sigamos construindo uma relação cada vez mais sólida.

A todos uma boa leitura e um próspero Ano Novo!

Titosi Uehara
Diretor-Presidente da Unimassey

COLUNA DO LEITOR

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.

Divulga as melhores práticas

O informativo Unimassey é muito mais que uma simples ferramenta para repassar notícias e comunicações referentes ao nosso negócio. Proporciona a todos conhecer algumas das melhores práticas exercidas pelos nossos parceiros concessionários e pela fábrica, e informa sobre as ações desenvolvidas pela nossa Associação. Além disso, é um instrumento que aproxima a Rede, fortalecendo cada vez mais o espírito de que "Juntos somos mais Fortes".

Mauren Doeler Dumoncel
Gerente da Itaimbé Máquinas
Panambi - RS

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 Cleomir Marin **Projeto e design gráfico** Stampa Design » Fone: (51) 3023.4866 » stampa@stampadesign.com.br » www.stampadesign.com.br **Impressão** Ponto Um Gráfica e Editora **Tiragem** 1.000 exemplares.

Concessionárias Diamante

» Confira as outras cinco concessionárias que em 2010 receberam a distinção Diamante, premiação inserida no Programa Massey Ferguson de Excelência em Gestão (PMFEG).



A Agrimar foi agraciada pela quarta vez consecutiva com a distinção Diamante no Programa Massey Ferguson de Excelência em Gestão. Significa a consagração de um trabalho em equipe, bem como o reconhecimento da concedente Massey Ferguson e dos clientes.

João Batista de Figueiredo Ramos - Gerente geral Agrimar
Porto Alegre - RS

Para nós da Tratormaster é uma grande vitória! É o resultado de um trabalho coletivo voltado para padronizar e aperfeiçoar as nossas relações com os clientes, assim como a identidade visual da empresa, também por estabelecer e cumprir as metas comerciais e por oferecer a nossa equipe treinamentos que primem pela excelência na prestação de serviços.

José Américo Avelar - Diretor da Tratormaster
Salvador - BA



A distinção Diamante, pelo quinto ano consecutivo, representa destaque, competência e esforço. Afinal, ser avaliada no setor financeiro, vendas, marketing, peças e pós-vendas, tendo um alto nível de desempenho, assegura a seus clientes, fornecedores e colaboradores seriedade e profissionalismo em todas as transações comerciais. O sucesso alcançado é fruto de muito trabalho e dedicação de toda equipe que aposta na força do campo.

Pedro Augusto Severo Pinto - Diretor-Presidente da Jorge Santos
São Gabriel - RS



Nós da Augustin trabalhamos a gestão da empresa, buscando a excelência em todos os setores. Trabalhamos bastante com nossos colaboradores, visando qualificá-los na parte técnica e na parte de atendimento ao cliente. Esses pontos, em nosso entendimento, são o que a Massey Ferguson busca em seu programa de excelência, e a distinção Diamante significa o reconhecimento de que estamos trilhando o caminho certo.

Ernani Leori Lange - Sócio-Diretor da Augustin
Não-Me-Toque - RS



É com o sentimento cheio de orgulho por termos a certeza de trilharmos o caminho exato quanto aos bens que produzimos, quer em vendas, peças, serviços ou mesmo no simples relacionamento interpessoal, que a Dafonte Tratores se sente plena com a distinção Diamante pelo sexto ano consecutivo, enaltecendo ainda o compromisso de continuarmos sempre na busca do novo e seguinte Diamante.

Guilherme da Fonte - Diretor Dafonte Tratores
Recife - PE

A história da Massey Ferguson no Brasil se confunde com a trajetória da mecanização agrícola no país

Carlito Eckert, diretor de operações comerciais da Massey Ferguson, é o entrevistado da quarta edição do Informativo da Unimassey. Estratégias de mercado, a importância da marca para o agronegócio e a concessão da distinção Diamante estão entre os assuntos abordados.

Informativo Unimassey: Em relação aos produtos Massey Ferguson que estratégias de mercado o senhor destacaria que estão sendo implantadas para fortalecer a marca e impulsionar o crescimento na participação de mercado?

Carlito Eckert: Mantemos uma preocupação constante com a versatilidade que pode ser constatada na diversidade de modelos e especificações que atendem desde um agricultor familiar até uma grande empresa agrícola, exigente em tecnologia e especificação. A receita para este resultado é uma combinação do conhecimento de mercado, da vasta experiência no mercado brasileiro com a tecnologia global que a AGCO disponibiliza, como, por exemplo, as novas transmissões Dyna-6 que equipam alguns de nossos tratores. Estas características são acompanhadas pela maior rede de concessionárias do país que nos conecta com o usuário de nossas máquinas. É capacitando estas interfaces com treinamentos que levamos nossa tecnologia de ponta diretamente ao consumidor final. Os produtores que adquirem uma máquina Massey Ferguson saem da concessionária confiantes de que a Rede da marca está preparada para avançar junto com a tecnologia e de que terão um acompanhamento de pós-venda à altura.



NILSON KONRAD

Como o senhor avalia a presença Massey Ferguson em níveis de Brasil e América do Sul?

Somos líderes no mercado nacional de tratores há mais de 50 anos e mantemos atualmente aproximadamente 32% de participação no segmento. Em 2010 já registramos em quatro meses o novo recorde de comercialização de tratores por uma marca, pela última vez em agosto, com 1777 unidades. Nas colheitadeiras também temos obtido um crescimento bastante considerável alcançando índice superior a 60% a mais em vendas nos primeiros sete meses do ano comparado ao mesmo período no ano anterior. Nossa presença também é forte na América do Sul com uma rede de concessionárias capaz de oferecer as soluções ideais para os agricultores das regiões em que atuamos. Estamos ativamente presentes na Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e outros.

Qual a importância da marca para o setor do agronegócio?

A história da Massey Ferguson no Brasil hoje se confunde com a trajetória da mecanização agrícola no país. Nossa atuação no sentido de ampliar a produtividade do agricultor é referendada pela nossa liderança no mercado e pela confiança conquistada junto ao setor rural nestes 50 anos de atividades no país. Hoje, podemos oferecer uma linha completa de máquinas que são adequadas às necessidades do produtor. Seja buscando tratores, colheitadeiras ou implementos, o produtor rural sabe que tem na Massey Ferguson um aliado na sua lavoura.

Quais os principais quesitos de qualidade que são avaliados para classificar as concessionárias Massey Ferguson nas categorias Bronze, Prata, Ouro e Diamante?

Esta distinção está inserida no Programa Massey Ferguson de Excelência em Gestão (PMFEG) que consiste em um processo de avaliação de desempenho de todas as concessionárias nos quesitos: finanças, marketing, vendas, peças e pós-vendas. Para receber o Diamante, a concessionária deve obter pontuação máxima, nestes aspectos.

O que muda para a concessionária que conquista uma classificação melhor?

Na verdade a classificação é consequência do atendimento aos quesitos do Programa Massey Ferguson de Excelência em Gestão em todos os aspectos de uma empresa concessionária. Quanto mais alta a pontuação, maior a eficiência. Importante ressaltar que para alcançar a posição de Diamante necessita atingir o grau máximo em todas as áreas, seja em vendas, suporte, desenvolvimento, gestão de pessoal, área financeira e, sobretudo, presença no mercado e satisfação dos clientes.

Quais os principais benefícios de se tornar Ouro e Diamante, por exemplo?

Dependendo da classificação, há uma série de benefícios, inclusive financeiros, maior valor de remuneração da mão-de-obra em garantia, prazos, descontos, entre outros. Mas, reforçando, o maior benefício mesmo, é a satisfação dos clientes por perceberem o diferencial de atendimento, fazendo com que esse concessionário Massey Ferguson seja a sua decisão de compra.

Que ações estão sendo adotadas para facilitar e aperfeiçoar o contato entre a AGCO e a rede de concessionárias Massey Ferguson?

No aspecto operacional estamos investindo sempre na melhoria de tecnologias de informação para execução eficiente e em menor tempo de todos os processos. Além disso, reuniões regionais têm sido desenvolvidas com regularidade, atuação por meio de comitês e reuniões com a diretoria da Unimassey, que representa as associadas.



Gaúcha Itaimbé vende a 1ª colheitadeira do país pelo Programa Mais Alimentos

» A filial da Itaimbé de Palmeira das Missões saiu na frente e vendeu a primeira colheitadeira do Brasil por meio do Programa Mais Alimentos. O negócio, fechado durante a Expointer 2010, foi selado no início de novembro com a entrega da MF 32 para um grupo familiar de Seberi, região noroeste do Rio Grande do Sul. Com reconhecida tradição no município Augusto Caxambu e os filhos, Rogério Rudimar e Rudinei, adquiriram a máquina para potencializar a produção da propriedade. Além do cultivo de milho, soja e trigo a família dedica-se à criação de suínos e produção de leite. “Nossa equipe se empenhou muito para concretizar esta venda. Depois de feito o pedido em menos de 60 dias a máquina já estava entregue e colhendo na propriedade do nosso cliente”, destaca Mauren Doeler Dumoncel, gerente da Itaimbé. Segundo ela a agilidade e a eficiência do Sicredi de Seberi, na aprovação do crédito, também foram determinantes para viabilizar o negócio.

CLEOMIR MARIN



Equipes da Itaimbé e do Sicredi com a família de produtores

A gerente da revenda filiada à Unimassey avalia que, tanto para concessionárias quanto para fabricantes, o Programa Mais Alimentos do governo federal trouxe um incremento significativo nas vendas desde seu lançamento em 2008. “O mais importante desta iniciativa é que possibilitou o acesso de um novo perfil de clientes ao mercado de máquinas novas”, avalia.

“Nossa equipe se empenhou muito para concretizar esta venda. Depois de feito o pedido em menos de 60 dias a máquina já estava entregue e colhendo na propriedade do nosso cliente”

Mauren Doeler Dumoncel

Reconhecida pela sexta vez em 2010 como Concessionária Diamante, a Itaimbé, revela Mauren, inicia o ano com esforços renovados para continuar oferecendo um atendimento de qualidade e investindo nos treinamentos e na qualificação das equipes de venda, pós-venda e apoio. “Continuamos acreditando no potencial agrícola das nossas regiões de atuação e também do mercado como um todo, que se mostra promissor para 2011”, finaliza.

CLEOMIR MARIN



MF 32 já em atividade na propriedade de Seberi

Bahia sediou a Convenção Massey Ferguson 2010

» O presidente da Unimassey, Titosi Uehara, a diretoria e o secretário executivo da Associação, Fernando C. Fabbrin, participaram entre os dias 25 e 27 de novembro da Convenção Massey Ferguson 2010, na Bahia. Durante o encontro, que aconteceu na Costa do Sauípe, o presidente da Unimassey e a senhora Dagmar Pippi entregaram a Walter Bordignon Filho o troféu Léo Medina Martins. A homenagem, que leva o nome de uma das pessoas que mais contribuiu com a história da Massey Ferguson e da Unimassey, é um reconhecimento à dedicação, ao trabalho e às ideias do ex-presidente que esteve



Ex-presidente Walter Bordignon Filho recebeu o troféu Léo Medina Martins

à frente da Associação entre os anos de 2007 e 2009. Instituído em 2004 o troféu já agraciou outras quinze pessoas por relevantes trabalhos prestados à entidade.

Os três dias de Convenção foram marcados por reuniões de trabalho e momentos de descontração. Cerca de 400 pessoas, entre integrantes da Rede de Concessionárias Massey Ferguson Brasil, colaboradores da AGCO, mercado externo e parceiros, participaram do evento.



Convenção reuniu cerca de 400 participantes na Bahia

Assembleias Gerais da Unimassey



Assembléia realizada dia 24 de novembro na Costa do Sauípe

» No ano de 2010 as associadas da Unimassey se reuniram para duas Assembleias Gerais. No dia 16 de julho nas dependências do Hotel Quality Suítes Congonhas, em São Paulo, e mais recentemente, na tarde do dia 24 de novembro, no Hotel Sauípe Class, na Costa do Sauípe, Bahia. Em ambos os encontros foram apresentados e votados temas importantes e de interesse das concessionárias associadas à Unimassey.

Massey Ferguson vence pela 10ª vez o Top List Rural

» A Massey Ferguson venceu todas as dez edições do Top List Rural, premiação promovida anualmente pela *Revista Rural*. Em 2010, pela décima vez, a marca conquistou o topo da lista na categoria trator. A fábrica gaúcha conquista o reconhecimento no ano em que registrou quatro recordes de vendas no segmento tratores e mantendo a liderança isolada com 32% do mercado. A marca também comemora bons resultados com as colheitadeiras, registrando até agosto um aumento de 58,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

A premiação contou com a adesão de 81,4% dos leitores na eleição de seus produtos e marcas preferidas. O resultado completo da pesquisa está divulgado na edição de novembro da revista.

Belo Horizonte e Brasília encerram Encontros Regionais de 2010

» O mercado atual de máquinas agrícolas, as perspectivas de negócios, o financiamento para venda de colheitadeiras usadas e peças de reposição e a AGCO Rental foram alguns dos assuntos abordados nos oito Encontros Regionais realizados pela Unimassey ao longo de 2010. Os dois últimos aconteceram em Belo Horizonte, no dia 18 de outubro, reunindo as associadas da Região 3 que engloba, além de Minas Gerais, o estado do Espírito Santo. Já no dia 19 de outubro foi a vez de Brasília que reuniu os Estados da Região 1, Amazonas, Tocantins, Ceará, Bahia, Alagoas, Pará, Sergipe, Pernambuco, Acre, Maranhão e os da Região 2, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Rondônia. O secretário executivo da Associação, Fernando C. Fabbrin, antecipa que em 2011 os eventos continuarão acontecendo e que deverão ser realizados cerca de dez em diferentes pontos do país.



Encontro Regional de Belo Horizonte



Associados reunidos em Brasília

Além do presidente, Titosi Uehara, e de diretores da Unimassey, também participou das reuniões um expressivo número de associadas que assistiu a diversas apresentações e pode esclarecer dúvidas. Estiveram ainda presentes Carlito Eckert, diretor de operações comerciais Massey Ferguson, Ricardo Guimarães, diretor AGCO Parts e Robson Pereira, gerente comercial AGCO Finance. No Encontro Regional de Brasília participaram também Orlando Silva, vice-presidente da AGCO e Leandro Carlos Lampert, da AGCO Rental. Esse último encontro foi realizado nas instalações da filial da Safra Tratores. As associadas foram recepcionadas por Carlos Oberto Costa e Guilherme Rezende, sócio e gerente comercial da empresa, respectivamente.

Augustin encerra o ano com recorde de vendas

» A concessionária Augustin de Não-Me-Toque encerrou o ano de 2010 com chave de ouro. Depois de ser reconhecida pela sexta vez como Concessionária Diamante a revenda, que atende o Planalto Médio do Rio Grande do Sul, bateu o recorde de vendas ao fechar, em 1º de dezembro, a venda de 668 unidades. “Quebramos o recorde histórico de 1975 quando comercializamos 663 unidades”, comemoram Ernani Lange e Paulo Finger, sócios da Augustin. Eles ressaltam, ainda, que concorreram com marcas tradicionais da região e mesmo assim conseguiram superar o número de 1975. A

conquista foi festejada com os colaboradores da empresa. “Este resultado foi atingido graças ao espírito de equipe da Augustin, onde todos os setores contribuíram para a chegada deste número recorde em tratores. Parabéns a todos, em especial a nossa equipe de representantes comerciais”, destacam os diretores.



Diretores da Augustin comemoraram com a equipe o recorde de vendas