



## Primeira turma do Programa de Desenvolvimento em Gestão conclui atividades

# Recordes existem para serem quebrados

» Um esportista profissional treina para superar seus limites e ultrapassar recordes. O comércio, principalmente em épocas festivas, contrata mais pessoas, diminui preços e aumenta sua carga horária para vender mais e ultrapassar recordes. Recordes foram feitos para serem quebrados e, desde que sejam positivos, são desejados por todos os segmentos. O agronegócio vive um momento de entusiasmo, onde a palavra recorde já está nos planos, pois a safra brasileira 2012/2013 deve alcançar os 180 milhões de toneladas de grãos, embalados principalmente pela soja e milho. De acordo com dados atuais da Conab, a alta é de 8,6% ante a safra anterior. Além da produção elevada, a expectativa é de obter-se bons preços, o que para nós, uma Rede que lida diretamente com investimentos, é mais do que uma boa notícia. O foco da Massey Ferguson não poderia ser diferente: acompanhar a tendência de recordes por todo o lado, na intenção de também atingir seu ápice em vendas. E é para que isso aconteça que todos nós vamos trabalhar.

Atenta, a Unimassey busca ser muito mais do que uma associação para reunir e lutar pelos interesses de suas associadas, mas quer também agregar valor ao negócio das mesmas. No ano passado promovemos encontros que possibilitaram discussões práticas, obtenção de conhecimento e troca de experiências. E estamos prevendo diversos outros para este ano, em várias regiões do Brasil. Queremos crescer, e para isso precisamos nos qualificar, juntos, Rede, Associação e Fábrica.



Nesta edição do *Informativo Unimassey* você verá exemplos disso: concessionárias com iniciativas importantes, ações da fábrica e também da associação.

Compartilhe conosco suas ideias e ações, pois assim estaremos fortalecendo sempre mais a nossa união.

Uma boa leitura!

**Marcelo Nogueira Ferreira**  
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](mailto:unimassey@unimassey.com.br)

**Diretor-presidente** Marcelo Nogueira Ferreira **Diretor Vice-presidente** Carlos Eduardo Paulino da Silva **Tratores** Roberto Brigagão Nasser, César Luiz Coser **Colheitadeiras** Rudney Doeler, Idenir Alves Dias **Pós-Venda** Roberval Sebastião da Silva, Heraldo César Gagliardi Boldrin **Consórcio e Financiamentos** Paulo Finger, Rui Almeida **Implementos** Luiz Ubirajara Gomes da Silva, Delson Galatti **Novos Projetos** Walter Bordignon Filho, Guilherme Almeida da Fonte **Desenv. da Rede** José Nelson Notari **Projeto Gráfico, Redação, Editoração** Stampa Design » [www.stampadesign.com.br](http://www.stampadesign.com.br) **Jornalista responsável** Bianca Bassani » Mtb 15069 **Reportagens** Bruna Karpinski » Mtb 12847  
**Foto de capa** Divulgação/Fundação Dom Cabral **Coordenação** Fernando Coimbra Fabbrin **Colaboração** Margarida Rolim de Moura  
**Impressão** Ponto Um Gráfica e Editora **Tiragem** 1.000 exemplares.



Marcelo Ferreira presidindo o encontro

## Porto Alegre sediou último Encontro Regional Unimassey de 2012

Completando o ciclo de Encontros Regionais de 2012, a Unimassey realizou a última reunião com as associadas. Participaram as concessionárias dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. As representantes da região Sul se reuniram no Novotel Aeroporto, em Porto Alegre (RS), no dia 28 de setembro de 2012. O encontro contou com um expressivo número de associadas, que assistiram as diversas apresentações.

Carlito Eckert, diretor comercial Massey Ferguson, falou sobre cenário agrícola e o mercado de máquinas, mercado de tratores e colheitadeiras, planejamento, acuracidade e programação 2012 e as projeções para 2013. Já Ricardo Guimarães, diretor AGCO Parts, tratou de temas como política comercial, atendimento por Canoas, campanha de safra 2012/2013 para peças de colheitadeiras, e pesquisa de satisfação AGCO Parts 2012.

A apresentação de Robson Pereira, da AGCO Finance, abordou a participação de mercado, inadimplência, qualidade da carteira, ações comerciais e comunicados. Na sequência, também falaram Cláudio Chiminazzo, do Consórcio Nacional Massey Ferguson, que tratou dos objetivos e resultados alcançados, big e mega assembleias e material de divulgação, e Sandro Pinho, do Bradesco, sobre a evolução dos negócios com a Rede Massey Ferguson, resultado positivo do convênio firmado com a Unimassey.

Este encontro contou ainda com a participação de Orlando Capelossa Silva, vice-presidente da AGCO. Marcelo Ferreira, diretor-presidente, fez o discurso de encerramento deste último Encontro Regional Unimassey, que completou a série iniciada em agosto, agradecendo a presença de todos e destacando a sua expectativa de tornar a vê-los em breve.



Carlito Eckert apresentando programação e projeções da AGCO



Robson Pereira informando ações da AGCO Finance



## Assembleia Geral Unimassey

A Unimassey promoveu em novembro mais uma Assembleia Geral, desta vez no Hotel Tivoli Ecoresort Praia do Forte, Mata de São João, Bahia. Entre os diversos assuntos abordados esteve a discussão e votação das demonstrações financeiras da entidade, referentes ao ano de 2011, a convenção de marca sobre implementos e a dualidade de produtos. Na sequência, cada um dos diretores da Unimassey fez uma apresentação sobre os trabalhos desenvolvidos por suas respectivas áreas. Marcelo Ferreira, presidente da Unimassey, fez também um relato de suas atividades frente à diretoria. Desde o início de sua gestão, em outubro de 2011, realizou mais de trinta deslocamentos de sua sede, em Goiânia, para atender compromissos da Associação.



Tomada parcial da mesa diretora: Fernando Fabbrin, Marcelo Ferreira e Carlos Eduardo da Silva



Participantes da Assembleia

## Palestra do Prof. Dr. Ricardo Lopes Cardoso

A Unimassey também proporcionou aos participantes da sua Assembleia Geral uma palestra proferida por Ricardo Lopes Cardoso sobre Fiscalização Digital – O Atual Cenário do SPED no Brasil. A atividade rendeu muitos elogios, gerando sugestões para ser repetida regionalmente, possibilitando que pessoas das áreas contábeis e financeiras das concessionárias também possam assisti-la. A Unimassey já tomou providências neste sentido, sendo que a primeira palestra foi realizada no dia 17 de janeiro de 2013 em Canoas (RS).



Professor Ricardo Lopes Cardoso ministrando sua palestra

Ricardo Lopes Cardoso é doutor em Ciências Contábeis pela FEA/USP, Mestre em Ciências Contábeis pela PUCSP, possui cursos de extensão em Contabilidade e Finanças na University of Cambridge – Inglaterra e Universidade de León – Espanha e graduação em Ciências Contábeis pela PUC-Campinas. Sócio da Consulcamp Auditoria e Assessoria, é também professor de graduação e pós-graduação, responsável pela área de especialidade tributária.

## Um brinde para as associadas

Os votos de fim de ano, com o tradicional Feliz Natal e Ano Novo, da Unimassey às suas associadas, foram emitidos não somente através de um cartão de felicitações, mas também com o envio de um dos melhores produtos fabricados no Rio Grande do Sul, o vinho. Tal escolha se deu vislumbrando a comemoração dos bons resultados obtidos pelas associadas em 2012. Assim, o melhor símbolo é o brinde!

A Unimassey escolheu o Dionísio, um vinho com classificação super *premium* elaborado a partir da uva Teroldego com origem em Trento, na Itália, e o espumante Natural Extra Brut feito com uvas Pinot Noir e Chardonnay. Estes produtos, elaborados pela jovem Vinícola Ravello, de Gramado, na Serra Gaúcha, já conquistaram um lugar de destaque entre os melhores do setor. A Unimassey espera que todas as associadas tenham apreciado.



# AGCO Academy e Unimassey formam a primeira turma do PDG

» Realizado em sistema de parceria entre a fábrica e a Unimassey, o Programa de Desenvolvimento em Gestão concluiu as atividades da primeira turma. O grupo de 32 alunos, formado por titulares, diretores, gerentes e sucessores da Rede de concessionárias Massey Ferguson de onze estados, iniciou a capacitação no final de 2011, com encontros de três dias a cada dois meses.

Foram seis módulos, com aprendizados sobre estratégia organizacional, liderança, gestão de operações, marketing e relacionamento, gestão financeira, gestão de pessoas, negociação, empresa familiar, gestão comercial, peças e serviços. Os participantes dessa primeira turma, previamente distribuídos em grupos, prepararam um plano de ação. E no último módulo, concluído em dezembro, cada grupo teve a oportunidade de apresentar o seu plano aos demais participantes.



A saudação de André Carioba

“O objetivo do Plano de Ação é possibilitar uma vivência mais prática dos conceitos que foram abordados em sala de aula”, explica Michele Grudsinske Smiderle, da AGCO Academy. A entrega dos certificados foi realizada em coquetel de encerramento que simbolizou a cerimônia de formatura da turma e contou com a presença da diretoria da AGCO.

Com exceção do último módulo, realizado em São Paulo, todos os encontros aconteceram em Nova Lima, Minas Gerais, no Campus da Fundação Dom Cabral, instituição reconhecida como centro de desenvolvimento de empresas e executivos. Com mais de 30 anos de experiência, é uma das melhores escolas de negócios do mundo, de acordo com ranking de educação executiva do Financial Times, um jornal internacional de negócios com sede no Reino Unido.



Marcelo Ferreira apresentando o plano de ação desenvolvido pelo seu grupo



Participantes da primeira turma do PDG



O brinde pela conclusão



## Pippi Máquinas inaugurou duas filiais

Em janeiro a Pippi Máquinas inaugura mais uma casa, desta vez em Chapecó (SC). Assim, a concessionária passa a ter seis lojas nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Em outubro de 2012 a Pippi inaugurou em Santo Augusto (RS) sua quinta filial na região Sul do país.

"Escolhemos a cidade de Santo Augusto pelo potencial da região na agricultura de soja, milho, trigo e feijão, e por estar mais bem posicionada geograficamente na nossa região de atuação", explica Mário Jorge de Souza, gerente da Pippi Máquinas.

O diretor comercial da Pippi Máquinas, Márcio José Lucca, destaca a importância da aproximação com os clientes. "Nosso objetivo é estar mais próximo dos agricultores da região e oferecer a eles produtos e serviços de qualidade, contribuindo para o desenvolvimento do agronegócio local e regional", afirma.

A Pippi Máquinas também possui unidades em Giruá e Três Passos no Rio Grande do Sul, Xanxerê e Abelardo Luz em Santa Catarina. Todas as lojas oferecem a expertise e assistência técnica Massey Ferguson, além de uma gama completa de produtos e soluções agrícolas.



Inauguração da Pippi Máquinas em Santo Augusto, RS



Loja de Santo Augusto instalada em área de 4200 m<sup>2</sup>

## Sulpará abre filial em Paragominas (PA)

A concessionária Sulpará, representante da Massey Ferguson no estado do Pará, inaugurou sua primeira filial na cidade de Paragominas, em dezembro de 2012. É um dos polos agrícolas que mais cresce no estado. "Paragominas é hoje uma cidade próspera, onde os produtores vêm investindo na ampliação das áreas de plantio, transformando pastagens em lavouras de grãos. Eles precisavam de soluções completas e é isso que a Massey Ferguson disponibiliza com a inauguração desta loja", afirmou Cristiano Oliveira, coordenador comercial da marca na região.

Com matriz em Marabá, a nova loja Sulpará oferece um portfólio completo para a rotina de trabalho no campo, que inclui tratores para as mais diversas aplicações. "O nosso compromisso como líderes no segmento de tratores, é estar sempre próximos de nossos clientes, levando produtos e serviços completos. É gratificante saber que contribuiremos ainda mais com o crescimento agrícola do Pará", concluiu Carlito Eckert, diretor comercial da Massey Ferguson.



Nova loja da Sulpará em Paragominas



**Paragominas é hoje uma cidade próspera, onde os produtores vêm investindo na ampliação das áreas de plantio, transformando pastagens em lavouras de grãos. Eles precisavam de soluções completas e é isso que a Massey Ferguson disponibiliza com a inauguração desta loja**





Professor Felipe Augusto Craveiro dos Santos

# Unimassey

## patrocina treinamento

» A capacitação e especialização da Rede de Concessionárias Massey Ferguson são questões que fazem parte das ações prioritárias da Unimassey. Por esse motivo, a associação patrocinou o Treinamento de Gestão de Serviço, realizado em primeira edição no início de dezembro e promovido pela AGCO. Entre os dias 3 e 5, representantes da área de serviços de dez associadas do Rio Grande do Sul assistiram ao curso ministrado pelo Prof. Felipe Augusto Craveiro dos Santos, em Canoas (RS). Entre 10 e 12 de dezembro foi a vez das associadas de São Paulo e Minas Gerais receberem a capacitação em

Campinas (SP). Outras dez associadas participaram do mesmo treinamento nos dias 17, 18 e 19 em Goiânia (GO).

O Treinamento de Gestão de Serviço tem uma carga de 24 horas/aula e é voltado aos profissionais que ocupam os cargos de gerente de serviços, gerente geral, gerente de pós-venda, chefe de oficina, auxiliar administrativo e contador. O curso inclui apontamentos introdutórios sobre o mercado agrícola, a marca e o papel do gestor, e a seguir parte para o estudo em gestões operacional, comercial e financeira. Novos treinandos participam do treinamento em janeiro e outros devem receber a capacitação em fevereiro.



Participantes do treinamento

# Judoca campeã tem patrocínio da Itaimbé Máquinas



Carla da Rosa



Visita da Carla às instalações da Itaimbé



A Itaimbé Máquinas tem se destacado há muitos anos por suas vendas, estrutura e por investir no treinamento de seu pessoal. Mas, recentemente, a concessionária resolveu estimular outras ações e escolheu o esporte em Santa Maria (RS) como foco. A empresa patrocinou a judoca Carla da Rosa, 15 anos, no Campeonato Brasileiro de Judô, que conquistou a medalha de ouro na categoria Juvenil Feminino.

“Cada vez mais as empresas são cobradas por ações de responsabilidade socioambientais. É uma forma de ajudarmos no desenvolvimento das comunidades em que atuamos. Aliar nosso nome e a marca Massey Ferguson em projetos sérios como este nos enche de orgulho”, comenta Bianca Doeler, responsável pela comunicação e marketing da concessionária.

A Itaimbé já fechou patrocínio com Carla para este ano e irá apoiá-la tanto em preparação física (academia, alimentação), quanto em participação em competições (passagens, estadia, uniforme). A atleta faz parte do Projeto Mãos Dadas, com 19 anos de existência em Santa Maria, que atende cerca de 500 praticantes do judô.



## Tracbel é reconhecida pelo quarto ano consecutivo a melhor revenda de máquinas e insumos do Brasil

A Tracbel foi eleita, em 2012, mais uma vez a melhor revenda de máquinas e insumos do Brasil. A empresa conquistou o maior destaque do segmento no anuário Melhores e Maiores da revista Exame, produzido em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), entidade ligada à Universidade de São Paulo (USP).

Fundada há 45 anos, a Tracbel é um dos maiores distribuidores brasileiros de equipamentos pesados para

**Tracbel**  
www.tracbel.com.br

diversos segmentos, além de máquinas de uso florestal e agrícola. A concessionária está presente na região Sudeste e nos estados do Amazonas, Amapá, Roraima, Pará, Goiás, Distrito Federal e Tocantins, totalizando 26 unidades. Atualmente, a empresa conta com aproximadamente 850 colaboradores.