



Negócios surpreendem concessionários na Agrishow

Trabalho e dedicação

» A cada passo que damos no decorrer deste ano, sentimos que estamos na direção certa. Trabalho e dedicação são o nosso norte. As incertezas e inseguranças quanto a condições econômicas e políticas do país ainda pairam sobre os negócios. Porém já observamos sinais de reação do agronegócio.

Tivemos a Expodireto Cotrijal sem sustos e apreensões. Esta foi a primeira grande feira do ano, e muito do que pode acontecer no primeiro semestre se revela em Não-Me-Toque (RS). Já na Agrishow, em Ribeirão Preto (SP), registramos um aumento nas vendas, se compararmos com os números da edição anterior, com operações sendo fechadas durante o evento e outras para serem concretizadas nas semanas seguintes.

Outro destaque do período foi o lançamento do Plano Safra da Agricultura Familiar 2016/2017, que deve iniciar em 1º de julho com o aporte de R\$ 30 bilhões. Os juros para itens agroecológicos e produtos que integram a cesta básica, como arroz, feijão, batata, trigo, café e leite, recuaram suas taxas de 5,5% para 2,5% ao ano. Soja e milho permanecem com 5,5%. Os limites de crédito para as operações de custeio passaram para R\$ 250 mil, e as contratações de investimento aumentaram para R\$ 330 mil. Esses aportes são importantes para as nossas ambições.

Para a Unimassey, fortalecer elos e oferecer suporte ao associado são atitudes primordiais. E os Comitês de Marketing, Serviços, Peças e Comercial atuam justamente neste sentido. Reuniões estratégicas

ocorrem periodicamente para que seja cumprida a agenda estabelecida no início deste mandato. Mas precisamos de um envolvimento maior de toda a Rede. Os associados devem procurar saber o que está acontecendo, participar das reuniões e ler os comunicados.

Ressaltamos o fechamento de uma parceria financeira com a Caixa Econômica Federal que ofertará mais opções de crédito para os clientes, aumentando as possibilidades de vendas. Por isso, leiam a matéria sobre o assunto neste informativo, visitem a agência mais próxima de sua cidade e busquem mais informações.

Também salientamos a realização dos Encontros Regionais Unimassey em Brasília (DF), Canoas (RS), Sumaré (SP) e Belo Horizonte (MG). E, programem-se, em outubro, teremos a Convenção Nacional Massey Ferguson promovida pela fábrica com a participação da Unimassey.

Para finalizar, enfatizamos a força do agronegócio. O campo é a grande locomotiva deste país. Tenhamos perseverança e compromisso com o trabalho.

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, Delson Galatti **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** Guilherme Fetter Ferreira, Fernanda Tatsch, Tarcila Mendes **Revisão** Regina Guedes **Editoração** Mel Brendler **Foto de capa** Luis Felipe Ulbrich
Coordenação Fernando Coimbra Fabbrin **Impressão** Comunicação Impressa **Tiragem** 1.000 exemplares

Unimassey realiza

Encontros Regionais

Quatro edições da iniciativa contaram com grande adesão das associadas

» As associadas marcaram presença nas quatro edições dos Encontros Regionais da Unimassey realizados entre abril e maio deste ano. Os eventos aconteceram em Brasília (DF), Belo Horizonte (MG), Canoas (RS) e Sumaré (SP).

O diretor-presidente da entidade, Paulo Finger, participou de todos os encontros para divulgar as atividades que desenvolve na associação, com ênfase nas reuniões com a AGCO e com o Banco DLL. Ele destacou também a relevância da atividade dos conselheiros regionais no contato frequente com as concessionárias para identificar situações particulares de mercado nas regiões, atuação da concorrência, sugestões e reivindicações.

Nos encontros de Belo Horizonte e Canoas, Carlos Eduardo Paulino da Silva, atual diretor de pós-vendas da Unimassey, expôs o trabalho e as ações tomadas à frente dos Comitês de Peças e de Serviços da entidade juntamente com Omar Zilch, executivo técnico da associação.



Parceiros participaram das edições

Além das associadas da Unimassey, participaram destas edições representantes da AGCO, AGCO Parts, AGCO Service, AGCO Finance, Shell, Bradesco e Caixa Econômica Federal. No encontro realizado em Canoas, estavam presentes Werner Santos e Orlando Silva, vice-presidentes da AGCO, e Marcos Ferrari, diretor da AGCO Service. A gerente do Departamento Financeiro da AGCO, Deise Razende, também participou comentando temas importantes de sua área.

O encontro de Sumaré contou com Luis Eduardo Broda, gerente do Departamento de Desenvolvimento de Concessionárias, que comentou sobre estrutura de rentabilidade da Rede, mudanças na estrutura da AGCO e o Programa Diamante.

Rodrigo Junqueira, diretor comercial da Massey Ferguson, prestigiou todos os encontros e aproveitou para conhecer os associados. Nos eventos, falou sobre o mercado atual de máquinas agrícolas, projeções para os próximos meses e 2017, novos produtos, reorganização interna e visita à fábrica de colheitadeiras em Santa Rosa (RS).

Em Minas, também participou Marcelo Castro, gerente de qualidade da AGCO. Já em Sumaré, Carlos Alberto Buratto, coordenador de pós-vendas, Alfredo Jobke, diretor de marketing da AGCO, abordou no encontro de Canoas o tema plantadeiras.

A AGCO Parts foi representada pelo diretor Ricardo Lins, que discutiu a nova estrutura comercial, as ações comerciais de peças, a campanha especial





para Agrishow, o Programa de Fidelização da Rede de Concessionárias e dias de campo de peças.

A AGCO Service marcou presença em Canoas com Marcos Ferrari e em Belo Horizonte com Cleber Bandeira.

Gustavo Walch e Yuri Lukjanenko, superintendente e gerente comercial do AGCO Finance, também tiveram participação importante nos encontros. Nas apresentações, foram mencionadas as condições especiais disponíveis para financiamento de enfardadeiras e tratores das linhas MF 6700R Dyna-4 e MF 8600 Dyna-VT, bem como CDC para equipamentos seminovos e usados. Dado destaque também para o Programa de Financiamento de Estoque e a Maratona AGCO Finance. Roberto Martins Ferreira, da DLL Corretora de Seguros, apresentou os produtos disponibilizados, que, além do seguro das máquinas financiadas, contemplam o de transporte e entrega.

O Consórcio Nacional Massey Ferguson foi representado por Cláudio Chiminzazzo, Flávio Vincensi, José Eduardo Gregghi e Ademir Borges, que mostraram os resultados obtidos pelas concessionárias na venda de cotas e a campanha de incentivo em vigor.

Rodolfo Godoy, Cleber Freitas e Erisson Ribeiro, da Shell, apresentaram o desempenho da Rede na comercialização de lubrificantes e os programas de incentivo com as premiações: "Viagem a Cartagena" e "Deserto de Atacama". Foram dados detalhes, também, do programa "Meu Mundo Massey", que visa fidelizar o cliente às duas marcas, Massey Ferguson e Shell, com lançamento para junho.

O Bradesco, representado por Karina Ruffolo de Matos e executivos de cada uma das regiões, expôs o desempenho do banco registrado neste ano no que se refere ao financiamento de máquinas agrícolas como repassador de recursos do BNDES, a posição entre os demais bancos e as liberações ocorridas no período.

Participou no encontro ocorrido em Canoas o gerente de agronegócios da Caixa Econômica Federal, Edson Roberto Arnoud. Ele discorreu sobre o convênio recentemente firmado com a Unimassey para o financiamento de máquinas agrícolas, em nível nacional, utilizando-se de recursos próprios como também do BNDES. Também estiveram presentes Ivani Simone Knorst, Ana Júlia Wülfing e Paulo Ernani Pacheco, gerentes da Caixa.



Adesão excelente

Com base nos anos anteriores, a participação de associadas foi excelente. O destaque ficou com a Região 07, que congrega as concessionárias do Rio Grande do Sul, que obteve a participação de 100%, seguida pela Região 04, das associadas do estado de São Paulo, com expressivos 87,50%.

O primeiro evento aconteceu em Brasília, no Manhattan Plaza Hotel, no dia 12 de abril. As associadas das Regiões 1 e 2 de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Amazonas, Pará, Pernambuco e demais estados do norte e nordeste brasileiro prestigiaram a iniciativa. No dia 14, reuniram-se em Belo Horizonte, no Hotel Quality Pampulha, as concessionárias da Região 3, formada por Minas Gerais e Espírito Santo.

As associadas das Regiões 6 e 7, dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, se encontraram em Canoas, no Canoas Parque Hotel, no dia 3 de maio. O último encontro aconteceu no dia 5 de maio, em Sumaré, reunindo as concessionárias de São Paulo e Rio de Janeiro, que compõem as Regiões 4 e 5.



Coração e tecnologia para impulsionar o produtor rural

“Temos expectativa de que no segundo semestre de 2016 já vejamos movimentos mais otimistas em relação ao mercado de máquinas agrícolas”

» Com larga experiência na AGCO, **Werner Santos** volta para liderar o setor de Vendas e Marketing da empresa. Na entrevista a seguir, destaca a força da marca Massey Ferguson, analisa a importância do segmento agrícola para a economia nacional, aponta investimentos em tecnologia e enaltece a determinação do trabalho feito com o coração para vencer desafios e conquistar mercados.

Qual é a sensação de poder voltar para uma empresa em que já construiste uma história?

Desenvolvi grande parte de minha carreira profissional na AGCO. Foram quase 24 anos, então, me sinto muito honrado em ser convidado para voltar à empresa. Uma companhia global que nos apresenta um desafio muito grande para os próximos anos em sua linha de produtos e também no relacionamento com a rede de concessionárias, buscando o melhor atendimento para os clientes. Esse mercado de equipamentos e serviços agrícolas é repleto de desafios e oportunidades. Por isso, é uma satisfação muito grande fazer parte dessa equipe novamente.

Quais novidades podem ser passadas para a Rede Massey Ferguson com a relação a produtos, tecnologias e avanços de maquinário?

Certamente, além dos investimentos já realizados pela AGCO em suas fábricas na América do Sul, os novos produtos a serem colocados no mercado nos próximos anos deverão mudar substancialmente nossos negócios, a tecnologia disponível aos clientes e muito no perfil de atendimento comercial, peças e serviços da rede de concessionárias.



“O diferencial do Fuse Connected Services é que ele representa uma nova perspectiva na relação das concessionárias Massey Ferguson com seus clientes”

Há alguma inovação nas estratégias de marketing e vendas que possa ser revelada neste momento?

Um exemplo deste ano é o lançamento da ferramenta Fuse Connected Services, que trabalha com um inédito sistema de telemetria, permitindo ao produtor rural controlar remotamente a frota em operação no campo. Já estamos trabalhando numa fase “piloto” com algumas das concessionárias. O diferencial do Fuse Connected Services é que ele representa uma nova perspectiva na relação de concessionárias Massey Ferguson com seus clientes. Isso porque, ao aderir ao programa, o agricultor não opera a máquina sozinho, ele tem uma equipe apoiando-o remotamente. A ferramenta permite que o agricultor otimize todas as atividades no campo.

Como vê o cenário do segmento agrícola nacional para este segundo semestre de 2016?

A produção agrícola do Brasil vem crescendo ano a ano, tanto na área plantada como na produtividade, resultando em recordes de produção e contribuindo substancialmente na balança comercial do país. Os fundamentos da produção agrícola e os mercados consumidores continuam a nos indicar que estamos em um segmento fundamental. Dessa forma, temos expectativa de que no segundo semestre de 2016 já vejamos movimentos mais otimistas em relação ao mercado de máquinas agrícolas.

“A Rede Massey Ferguson tem se destacado ao longo dos anos no relacionamento e proximidade com os mercados e clientes, e essa é uma força que temos de manter e melhorar cada vez mais”

Momentos de crise também são ambientes de renovação, oportunidades e criatividade. Como a rede de concessionárias Massey Ferguson pode aproveitar o momento para crescer e se fortalecer?

Entendo, sim, que os momentos de crise podem nos oferecer oportunidades de reflexão sobre nossos negócios, nossas estruturas de custo e principalmente aprimorar o relacionamento com nossos clientes. A Rede Massey Ferguson tem se destacado ao longo dos anos no relacionamento e proximidade com os mercados e clientes, e essa é uma força que temos de manter e melhorar cada vez mais.

Qual é a importância de as concessionárias investirem em comunicação? Como isso pode impulsionar os negócios?

A comunicação é fundamental para a construção de marca, e a Massey Ferguson é uma marca de extremo valor. Trabalhar investindo constantemente em ações de comunicação é essencial para mantê-la forte.



**MASSEY
FERGUSON.
PULSA FORTE
NO CAMPO.**

A nova campanha de comunicação da Massey Ferguson é “Pulsa Forte no Campo”. Na sua visão, o que ela representa para o agricultor?

A nova estratégia de marketing da Massey Ferguson busca reconhecer o esforço de “quem põe o coração em tudo o que faz” e destaca como a paixão pela terra é capaz de inspirar o trabalho. Essa campanha mostra que a Massey Ferguson, assim como o agricultor, tem amor pelo que produz. É a união de força, coração e tecnologia para ajudar o empreendedor rural a ter mais rentabilidade. Para manter a liderança de mercado, além de todos os investimentos em produto, na Rede, temos de conquistar a paixão e a fidelidade dos agricultores. E por quê? Porque a gente também “põe o coração” no que faz, inovando sempre, para tornar o dia a dia de quem trabalha no campo cada vez mais ágil e produtivo.

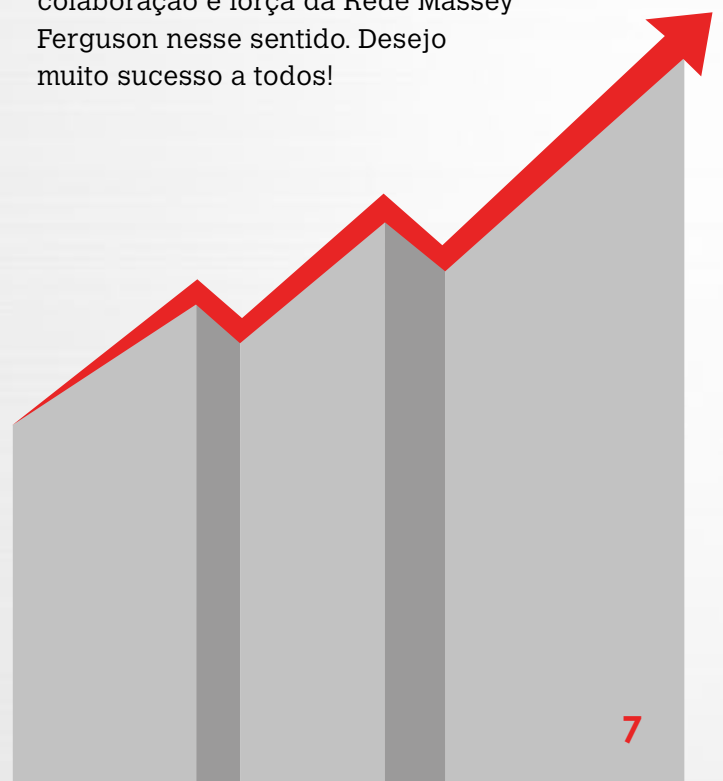
Como fortalecer esse elo entre a concessionária e o produtor por meio da comunicação? Ações de relacionamento, visitas, eventos...

A nova campanha de comunicação está norteando todas as nossas ações, tais como visita à fábrica, feiras, eventos, publicidade e redes sociais. O direcionamento da campanha vai ao encontro do posicionamento da Massey Ferguson, que é de proximidade com o produtor, e fomenta ainda o estreitamento de relação entre nossa marca, cliente e concessionária.

Sobre estratégia de marketing e vendas, qual mensagem você deixaria aos concessionários?

Acredito que nossa força está no relacionamento e na fortaleza da marca Massey Ferguson. Por outro lado, gostaria de falar um pouco sobre oportunidades em nossos negócios. Além das séries de tratores, entendo que temos hoje uma linha de produtos e serviços que nos permite oferecer uma solução mais completa a nossos clientes. Por isso, vejo uma grande oportunidade de crescimento dos negócios da AGCO e da rede de concessionárias na venda do portfólio completo de produtos, que será, sem dúvida, uma de minhas missões. Temos de aproveitar nosso sucesso histórico em tratores e valorizar esse relacionamento com nossos clientes para incrementar também a venda de outros produtos. Conto com a colaboração e força da Rede Massey Ferguson nesse sentido. Desejo muito sucesso a todos!

“Vejo uma grande oportunidade de crescimento dos negócios da AGCO e da rede de concessionárias na venda do portfólio completo de produtos”



Consórcio Nacional Massey Ferguson entregará cerca de 500 máquinas até dezembro

Próximas Mega Assembleias estão previstas para julho e agosto

» O Consórcio Nacional Massey Ferguson pretende entregar até o fim do ano até 500 máquinas nas Mega Assembleias realizadas em parceria com a fábrica. Os últimos eventos aconteceram nos dias 2 e 9 de junho. Estão previstas ações para os dias 7 de julho, 4 e 9 de agosto.

O encontro do dia 2 de junho ocorreu em Marabá (PA) com a concessionária Sulpará. Foram entregues aproximadamente 50 máquinas de uma só vez, sendo que uma foi por sorteio, nove por lances fixos de 30%, 15 por lances fixos de 40% e 25 por lances livres. A ação do dia 9 de junho aconteceu em Chapadão do Sul (MS) com a concessionária Mosena. Cerca de 50 máquinas foram entregues, seguindo os mesmos critérios do encontro anterior.



“Nesses eventos, os clientes têm a oportunidade de ver de perto toda a estrutura de uma assembleia. Também conhecem os benefícios, a simplicidade, a flexibilidade e a economia ao adquirir qualquer produto da linha Massey Ferguson por meio do consórcio”, afirma Cláudio Chiminazzo, diretor do Consórcio Nacional Massey Ferguson.

Próximas Mega Assembleias já têm data marcada

No dia 7 de julho, a concessionária Máttria realizará a Mega Assembleia em Três Pontas (MG). Em Anápolis (GO), o evento acontecerá com a concessionária Somafértil em 4 de agosto. E no dia 9 de agosto, com a concessionária Jorge Santos em Rosário do Sul (RS). A expectativa é premiar até 50 máquinas em cada ação.

Magparaná realiza seis edições do Massey Show

Ações aconteceram em Ponta Grossa, Irati, Palmeira, São Mateus do Sul, Tibagi e Prudentópolis

» A concessionária Magparaná realizou, entre os dias 5 e 7 de maio, o Massey Show na região Sul do Paraná. A matriz, de Ponta Grossa, e as filiais de Irati, Palmeira, São Mateus do Sul, Tibagi e Prudentópolis receberam os clientes para apresentar as tecnologias em máquinas e serviços da Massey Ferguson.

As ações contaram com a presença de quase 2 mil pessoas e possibilitaram concretizar vendas. “Os clientes gostam muito, pois podem interagir e trocar informações. Está virando uma tradição na região, porque o agricultor sabe que vai comprar máquinas mais baratas com condições diferenciadas”, diz Gedor Vieira, diretor executivo da concessionária.



Vieira afirma que o momento é oportuno para os agricultores investirem e que, em relação ao ano passado, houve um acréscimo de 15% em negócios. “O Plano Safra já está definido e a colheita finalizada. O agricultor sabe o que colheu e qual a taxa de juros. Isso impulsionou as vendas”, declara.

A região se caracteriza pela produção de soja, fumo e feijão. As máquinas mais vendidas no Massey Show foram colheitadeiras, tratores e implementos agrícolas. O trator MF 4275 teve o maior número de negociações no evento.



Em Irati foi promovido um treinamento técnico das máquinas MF 6690 e MF 5690. Elas formam a nova família de colheitadeiras híbridas da marca e proporcionam maior produtividade.

Máquina promocional esteve presente

O trator MF 275, fabricado em comemoração à venda de 500.000 tratores no país, esteve exposto no evento. “Esta máquina é um marco na vida da Massey Ferguson no Brasil, aproveitamos o evento para mostrar o produto que está na nossa região”, conclui Vieira.



Agrishow apresenta resultados positivos

Concessionários Massey Ferguson se surpreenderam com o volume de negócios

» A 23ª edição da Feira Internacional de Tecnologia Agrícola (Agrishow) aconteceu em Ribeirão Preto (SP) de 25 a 29 de abril e trouxe resultados positivos. Com 800 empresas nacionais e internacionais, a maior feira de agronegócio do Brasil movimentou cerca de R\$ 2 bilhões em negócios, surpreendendo expositores e superando o ano anterior. Mais uma vez, a Unimassey participou do evento, dando suporte às 41 concessionárias Massey Ferguson presentes no estande.

“As vendas na Agrishow surpreenderam com relação ao mesmo período do ano passado. Isso demonstra a necessidade de o agricultor investir e a possibilidade de concretizar negócios”, afirma o presidente da associação, Paulo Finger. Na avaliação do gerente regional de vendas da Massey Ferguson, Ernani Leonel de Oliveira, a boa colheita trouxe segurança aos produtores e aos concessionários nas vendas. “Vi as concessionárias trabalhando forte, fechando negócios e o cliente colocando pedidos na fábrica. Isso demonstrou uma confiança muito grande na feira e no próprio agronegócio”, declara. Para Leonel, o agricultor



se preocupa com a qualidade do trabalho no campo e em fazer o melhor a cada safra. “Ele vem acumulando renda e sabe que tem de preparar a terra, plantar, pulverizar e colher. Não vai ter plano econômico-político que salve se ele não tiver o produto físico dele.”

Tecnologia

O estande da Massey Ferguson apresentou novas tecnologias para o campo. “Estamos em um momento muito positivo, pois a marca lança uma nova família de colheitadeiras, o novo trator compacto cabinado e a Série MF 6700R Dyna-4”, afirma o diretor comercial da Massey Ferguson, Rodrigo Junqueira. Com alta tecnologia embarcada, essas máquinas auxiliam o agricultor a enfrentar os desafios diários no campo. Veja, nas páginas a seguir, depoimentos de concessionários sobre a Agrishow.



Francisco Dias de Nasser, gerente comercial de peças da Somassey

“A Agrishow deu bastante resultado, trabalhamos para fazer o maior número de vendas. Precisamos participar sempre porque estamos muito perto. Vieram muitos clientes nossos.”



José Ângelo Prates Gonçalves, diretor executivo da Buritit Máquinas

“O evento nos surpreendeu positivamente, pois o que tem de melhor na agricultura, em questão de máquina e tecnologia, esteve lá. O suporte ao cliente é muito importante neste momento.”



Delson Galatti, gestor de negócios da Stéfani Comercial

“Para a Stéfani, superou as expectativas porque quem foi para a feira fez negócio. Esse ano realizamos um trabalho antecipado com alguns pré-eventos conscientizando os clientes que a linha de crédito atual iria até 30 de junho.”



Idenir Alves Dias, diretor comercial da Guimarães Agrícola

“As liberações de recursos pré-aprovados facilitaram as negociações, pois, tendo crédito pronto, a concessionária fecha o negócio, tira pedido e protocola em banco.”



Erosaine Schmidt, gerente comercial da Guimarães Agrícola

“A feira nos beneficiou com vendas e é onde nós podemos nos atualizar com as novidades e lançamentos das fábricas.”



Daniel de Stéfani, diretor da Stéfani Comercial

“Nesse período, o agricultor está mais propenso a fazer negócios. É preciso realizar um trabalho antecipado, convidar, planejar, controlar e telefonar se não comparecer. Tem que se planejar para atender bem todos os clientes.”



Paulo Kober, diretor da Redemaq Minas

“A Agrishow tem duas finalidades: é uma vitrine de tecnologia e novidades dentro do agrobusiness e também uma oportunidade de negócios. Para quem está na distribuição, qualquer evento que alavanque os negócios é importante.”



Marcos Camargo, diretor-geral da GRA

“Quem compareceu à feira neste ano, foi para comprar. Como nós somos vizinhos da região, a Agrishow representa 30% do faturamento do ano.”



Alexandre Andreolli, diretor da Manah

“O contato com o cliente tem que vir já de algum tempo e, se não tiver um relacionamento, os negócios não acontecem, pois a competitividade é muito grande.”



Rui Almeida, diretor da Comac

“A semana da Agrishow foi muito importante, pois estimamos incrementar as vendas em cerca de 10% com relação ao ano passado. É uma referência no calendário anual do agricultor, pois terá acesso aos lançamentos e a preços competitivos.”





Cláudio Chiminazzo, diretor do Consórcio Nacional Massey Ferguson

“Os produtores que precisam dos produtos estão procurando o consórcio, que é uma alternativa interessante, principalmente pelo grande volume de entregas. O custo é mais baixo porque a taxa incide sobre o período todo.”



Daniel Lopes de Souza, gerente de vendas da Mecaniza

“A Agrishow foi a grande vitrine do agronegócio, principalmente nessa região. É onde a fábrica lança as melhores condições e produtos.”

Heraldo Boldrin, diretor da Amici Tratores

“A feira foi uma oportunidade de conhecer os equipamentos que estão entrando no mercado e o que a concorrência está apresentando.”



Hassan Lucinda Abou Haikal, gerente comercial da Prodoeste

“Ao participar de grandes eventos, a concessionária se atualiza com lançamentos e apresenta aos clientes as novidades e as tecnologias da agricultura de precisão.”



Yuri Lukjanenko, gerente comercial do AGCO Finance

“Hoje, o produtor é extremamente bem informado sobre condições de moeda e de commodities. Para o agricultor que tem a consciência, sem dúvida é o momento de investir.”



Rodolfo Godoy, key account manager da Shell Lubrificantes

“O nosso objetivo é dar mais condição para o concessionário. Esse é o nosso compromisso e temos demonstrado durante o ano com nossa agressividade em preço e atendimento.”

Walter Bordignon Filho, titular da Oimasa

“Na Agrishow, percebemos que os negócios foram mais concretos. Entre 25% e 30% das vendas da Oimasa são realizadas em eventos. É extremamente importante participar e se colocar disponível em um local onde se tem o comparativo de várias marcas.”



Márcio Gontijo, gerente comercial da Triama Norte

“Nós contatamos vários clientes para mostrar a eles que essa é a oportunidade de fazer negócio.”



Silvio Avelar, titular da Tratormaster

“A participação foi muito importante devido aos contatos que temos com os fabricantes e fornecedores. Nós convidamos alguns clientes e mostramos as novas tendências e os lançamentos.”



Rodrigo Delazari, gerente-geral da Disma

“A exposição foi focada em negociações que realmente tinham a possibilidade de ser efetivadas. O concessionário teve a segurança de que haverá recursos para as vendas.”

Meu Mundo Massey irá fidelizar clientes Shell e Massey Ferguson



O programa será lançado em junho para fortalecer o relacionamento entre agricultores e concessionárias

» A Shell e a Massey Ferguson irão lançar o Meu Mundo Massey, programa de relacionamento com o objetivo de fidelizar os clientes das duas marcas. Ao realizar a compra de peças ou do óleo Shell Rimula Massey Ferguson Premium, o agricultor acumula pontos que poderão ser trocados por produtos ou benefícios.

“A Shell tem a expectativa de conseguir manter o consumidor final após o período de garantia dentro da concessionária comprando produtos e serviços Massey Ferguson”, declara o key account manager da Shell Lubrificantes, Rodolfo Godoy. A apresentação da plataforma aconteceu durante a Agrishow 2016, e a previsão de lançamento oficial para o Brasil é em junho deste ano.



As regras do programa são simples: a cada R\$ 1 gasto em lubrificantes Shell, o cliente ganha três pontos. Com o mesmo valor em peças Massey Ferguson, recebe-se um ponto. Para contabilizar, é preciso realizar o cadastro no site www.meumundomassey.com.br ou na própria concessionária. Entre os produtos estão recarga de celular, vales-presente, vales-combustível e diversos produtos personalizados.

Recentemente, a Shell e a Massey Ferguson lançaram o lubrificante dual brand Shell Rimula Massey Ferguson Premium, feito especialmente para as máquinas agrícolas. O óleo é 100% sintético e possibilita o funcionamento dos equipamentos com intervalo de até 500 horas entre trocas.

R\$ 1 em lubrificantes Shell: 3 pontos.

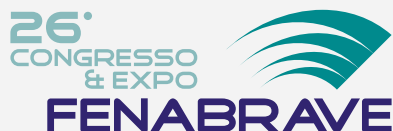
R\$ 1 em peças Massey Ferguson: 1 ponto.

Cadastro:

www.meumundomassey.com.br ou nas concessionárias.

Unimassey participa do 26º Congresso e Expo Fenabrave

Evento ocorre nos dias 16 e 17 de agosto, em São Paulo



» Determinação é o tema do 26º Congresso e Expo Fenabrave, que acontecerá nos dias 16 e 17 de agosto na Expo Center Norte, em São Paulo. As tendências para o futuro do setor de veículos serão debatidas no evento. A organização estima receber cerca de 3 mil visitantes e congressistas, além de 70 expositores.

O congresso reunirá especialistas em 25 palestras para debater a realidade e os caminhos para a indústria. Entre os temas a serem abordados estão as novas estratégias usadas pelos americanos para aumentarem a rentabilidade nas concessionárias e o cenário econômico para o próximo ano.

21º Pesquisa Fenabrave

A 21º Pesquisa Fenabrave contou com 100% de participação das associadas Unimassey. Pela primeira vez, todas as concessionárias responderam.

Plano Safra da Agricultura Familiar destinará crédito recorde

de R\$ 30 bilhões

A liberação dos recursos deve começar em julho e seguir até junho de 2017. Ao todo, Plano Safra oferecerá R\$ 232,8 bilhões de crédito para o setor

» Lançados no início de maio, os Planos Safra e Agrícola 2016/2017 oferecerão R\$ 232,8 bilhões de crédito disponíveis com juros ajustados de 8,5% a 12,75% ao ano. A expectativa é de que a liberação dos recursos inicie em julho de 2016 e prossiga até junho de 2017.

Um dos destaques do período é a destinação de R\$ 30 bilhões para a agricultura familiar. Produtores de alimentos agroecológicos e que integram a cesta básica de alimentos, a exemplo do arroz, feijão, café, batata, trigo e leite, terão redução dos juros de 5,5% para 2,5% ao ano. Também se encaixam nessas

condições a apicultura, piscicultura e criação de ovinos. Para o seguro agrícola, será possível cobrir os valores em até 80% da renda bruta esperada.

Operações de custeio

Os limites de crédito para as operações de custeio (compra de insumos para o plantio da safra, como adubos, defensivos e sementes) serão de R\$ 250 mil neste novo ciclo do Plano Safra da Agricultura Familiar. Já nas contratações de investimento, os valores aumentaram para R\$ 330 mil.

Os recursos de custeio para o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp) cresceram 15,4% e alcançaram R\$ 15,7 bilhões, com juros anuais de 8,5%.

CONVENÇÃO

» Agende-se! Entre os dias 3 e 5 de outubro acontece a Convenção Massey Ferguson 2016. Em breve, mais informações.



MASSEY FERGUSON

Unimassey assina convênio com a Caixa Econômica Federal

Ação irá aproximar as instituições para agilizar processos de financiamento

» A Unimassey firmou acordo de cooperação com a Caixa Econômica Federal para ampliar as possibilidades de financiamento de máquinas agrícolas. A iniciativa aproxima a associação das cerca de 1.600 agências da Caixa que trabalham com crédito rural e podem atender as demandas dos agricultores.

Para o presidente da Unimassey, Paulo Finger, a ação será benéfica para as concessionárias e para os agricultores. “A iniciativa irá aproximar os clientes da Caixa com a marca Massey Ferguson.” Além disso, produtores interessados em adquirir um equipamento por meio de financiamento com a Caixa poderão fazer o processo de forma muito mais rápida.

“Dentro da Caixa já fizemos a divulgação do convênio, então todas as unidades já estão cientes e irão começar a procurar as concessionárias para estabelecer o relacionamento”, afirma Edson Arnoud, gerente de agronegócios da Superintendência Regional Leste Gaúcho. O serviço de financiamento pela entidade já existe, porém com a aproximação o processo ficará mais ágil e claro aos concessionários, que contarão com o apoio do gerente de forma prioritária no desenvolvimento dos negócios. A organização

CAIXA



Paulo Ernani Pacheco, Ivani Simone Knorst, Ana Júlia Wülfing e Edson Arnoud, representantes da Caixa Econômica Federal

atua no mercado agrícola há aproximadamente três anos. “Temos muito o que aperfeiçoar e contamos com o apoio da Unimassey para que possamos sempre melhorar os processos”, declara Edson.

Ele e mais três representantes da instituição participaram do Encontro Regional Unimassey realizado no dia 3 de maio em Canoas (RS). Além de Edson, Ivani Simone Knorst e Ana Júlia Wülfing, gerentes de atendimento; e Paulo Ernani Pacheco, gerente da agência São João, apresentaram a parceria aos associados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Associação presente na 38ª Expointer

» A Expointer, uma das maiores feiras de agronegócio da América Latina, ocorre entre 27 de agosto e 4 de setembro no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio, no Rio Grande do Sul. No ano passado, o evento alcançou o montante de R\$ 1,70 milhão em negócios e teve cerca de 500 mil visitantes. A Massey Ferguson



marcará presença em mais uma edição, expondo as principais tecnologias em máquinas e serviços aos clientes. Para dar suporte aos concessionários, a Unimassey participará de todos os dias de evento.

Triama Norte promove curso de operador de máquinas agrícolas

» A concessionária Triama Norte de Montes Claros (MG) realizou o curso de operador de máquinas agrícolas nos dias 18 e 19 de abril. A capacitação durou dois dias com aulas teóricas e práticas ministradas pelo entregador técnico Júnior Simões. Estão previstos novos cursos durante o ano, com o objetivo de atingir outras regiões de abrangência da concessionária.



Massey Ferguson apresenta investimentos em colheitadeiras aos concessionários

» A Massey Ferguson reuniu todas as concessionárias do Brasil na unidade de Santa Rosa (RS) a fim de reforçar o novo portfólio de colheitadeiras axiais e híbridas e a qualidade da fabricação dos produtos, além de apresentar os investimentos em projetos para as máquinas.

A iniciativa aconteceu em duas etapas, realizadas em abril e maio. Os concessionários puderam conhecer o trabalho da fábrica e os avanços tecnológicos da marca. Na ocasião, o diretor de operações da unidade, Roberto Lopes, apresentou aos visitantes o projeto da bancada de testes que simula colheitadeiras em operação no campo.

“Para os concessionários, que trabalham diretamente na comercialização destas colheitadeiras, esta aproximação com a fábrica é benéfica. Nestes momentos a nossa Rede pode conhecer os investimentos efetuados em tecnologia, verificar as melhorias técnicas e, com estes elementos, traçar planos para negócios futuros”, destaca Paulo Finger, presidente da Unimassey.



Unimassey no Facebook

A Unimassey está com um novo canal de comunicação. Curta a página no Facebook e fique por dentro das novidades da associação e das concessionárias. Acesse: www.facebook.com/unimassey

