Unimassey

Juntos somos mais fortes

37
Abril
2020

PROJETO SULCOS

IRRIGAÇÃO E DRENAGEM CONTROLADAS

NAS LAVOURAS DE SOJA

EXPODIRETO 2020 — INOVAÇÕES E PALESTRAS NO ESTANDE MASSEY FERGUSON

20 ANOS DE CONTRIBUIÇÕES À AGRICULTURA

PROJETO AQUARIUS

União e **retomada**

Condições climáticas, mão de obra qualificada, cenários econômicos, mercado, gestão, enfim, são inúmeras as variáveis que nos desafiam constantemente.

O agronegócio nunca foi uma atividade fácil pois, cultivar e extrair o alimento da terra é um trabalho para poucos, e que nos preenche de orgulho. Uma rotina árdua que exige muito de todos os que integram essa gigantesca cadeia.

Mesmo com toda a evolução tecnológica e equipamentos de alta performance que disponibilizamos aos clientes, existem fatores totalmente alheios ao nosso controle que se colocam como mais uma dificuldade, e prova disso é o atual momento de pandemia mundial.

Um cenário totalmente novo e inevitável para nosso país e que requer, de todos, equilíbrio, lucidez e perseverança para lidar com um presente e um futuro ainda com incertezas, mas que com união e disciplina de todos nós, será superado rapidamente.

Este espírito aguerrido e de luta de nosso segmento é que nos colocará mais uma vez à frente na retomada econômica que se faz necessária. Esta força que nos move constantemente em nosso setor é a mesma capaz de nos fazer superar tudo isso.

Em 2019 o Produto Interno Bruto do agronegócio brasileiro cresceu 3,81% em comparação ao ano anterior. O setor representa 21,4% do PIB total do país, segundo levantamento da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

Ou seja, somos impulsionadores da economia. E mesmo diante deste cenário, agravado com a estiagem que atingiu o Rio Grande do Sul, ainda assim temos a expectativa de novo recorde da safra brasileira.

Nossa força é imensa e nossa capacidade é gigante. Precisamos nos manter unidos, solidários e fortalecidos para continuar cultivando e produzindo, porque **O AGRO NÃO PARA**.

João Batista de Figueiredo Ramos
Presidente da Unimassey

Unimassey
Juntos somos mais fortes

O Informativo Unimassey é uma publicação da Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson – Unimassey

Rua Domingos Martins, 121 conj. 402
CEP 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

Presidente
João Batista de Figueiredo Ramos

Vice-presidente
Roberval Sebastião da Silva

Vice-presidente Comercial
Rudney Doeler

Vice-presidente Comercial Adjunto
César Luiz Coser

Vice-presidente de Pós-Venda
Nalvi Paulo Kober

Vice-presidente de Pós-Venda Adjunto
Eder Silva

Vice-presidente de Administração e Finanças
Paulo Finger

Vice-presidente de Administração e Finanças Adjunto
Sandro Pinheiro

Vice-presidente de Desenvolvimento
Mariza N. F. R. Esselin

Vice-presidente Adjunto de Capacitação e Integração
Cristiano Rafael Savicki

Vice-presidente Adjunto de Serviços e Inovação
Iason Pippi

Diretor Região I
Eugênio Caetano Alegretti Neto

Diretor Região II
Edoardo Nino Mosena

Diretor Região III
Luciano Luchini

Diretor Região IV
Heraldo G. Boldrin

Diretor Região V
Marcos Arbex Silva

Diretor Região VI
Roberto Krause Gruendling

Coordenação
Fernando Coimbra Fabbrin

Edição 37
Abril de 2020

Foto de capa
Fagner Almeida

Projeto, redação e editoração
stampa
(51) 9.8117.7188
www.stampacom.com.br
eliane@stampacom.com.br

Direção-geral: Eliane Casassola
Redação e revisão: Andrea Fioravanti Reisdörfer
Editoração: Thiago Pinheiro
Fotos: Fagner Almeida, Divulgação das Concessionárias
Impressão: Gráfica Comunicação Impressa
Tiragem: 1.000 exemplares

APP "**CGI VISITA TÉCNICA**" PERMITE INSERIR, OFF-LINE, TODOS OS DADOS NECESSÁRIOS PARA A ORDEM DE SERVIÇO

MAQUIAGRO

Desenvolve app

Pensar e desenvolver ações para qualificar e agilizar as rotinas das concessionárias foi um dos principais propósitos do curso de capacitação Unimassey LIDERA que formou, em 2019, sua primeira turma. Foi a partir destes encontros que nasceu o aplicativo "CGI Visita Técnica", idealizado pelos participantes da Maquiagro Ivan Peruzzo, Marcelo Silvestrini e Vinícius Dalle Molle, de Lagoa Vermelha (RS).

"Esta ferramenta, que chamamos de 'Gestão de Apontamento', foi desenvolvida em parceria com nosso fornecedor de sistemas, e é destinada aos mecânicos para autoapontamentos internos e externos", explica Vinicius Dalle Molle, gerente de serviços da concessionária.

O funcionamento é simples: utilizando um computador, no setor de oficina, onde cada ordem de serviço possui um código de barras e o próprio mecânico, com um leitor, informa o início e o fim da tarefa diretamente no programa de apontamentos.

Para fazer o autoapontamento externo, utilizando o App em tablet ou smartphone (sistemas Android e iOS), é necessário estar online para baixar as ordens de serviço de atendimento do dia. No entanto, para inserir todos os dados do atendimento, tais como quilometragem, horas viajadas e trabalhadas, fotos do equipamento e do serviço, detalhes do atendimento e assinatura do cliente, não é necessário estar conectado.

"Dá para fazer tudo off-line e, no momento em que retornar à revenda, o mecânico faz uma atualização no aparelho que irá carregar todas as informações no banco de dados do servidor, ficando disponível para todos que estão ligados ao sistema, além do próprio sistema carregar todo o apontamento do atendimento externo do dia", complementa Vinicius.

Em funcionamento há cinco meses a utilização da ferramenta vem repercutindo positivamente na rotina da concessionária. "O passo inicial para a gestão de serviços é o apontamento, a partir daí você consegue monitorar produtividade, eficiência, lucratividade e, com os demais dados gerenciais, podemos cruzar as informações e chegar aos dados para tomada de decisões", finaliza o gerente.

*PIONEIRO NA AGRICULTURA DE PRECISÃO, TORNOU-SE UMA **REFERÊNCIA DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA** E DE BUSCA DE SOLUÇÕES PARA O PRODUTOR*

Projeto Aquarius completa 20 anos

Em poucos anos cerca de 8 bilhões de pessoas habitarão o planeta, conforme projeção populacional da ONU. Entre tantos desafios, um é imperativo: a produção de alimentos. E para enfrentá-lo, a tecnologia é um dos recursos mais fundamentais. Atualmente, pensar o agronegócio em grande escala sem a agricultura de precisão, é praticamente impossível. A cada ano, surgem avanços que buscam aumentar e qualificar a produtividade das lavouras. No Brasil, o passo pioneiro de agricultura de precisão aconteceu no Rio Grande do Sul, mais precisamente em Não-Me-Toque, e contou com a participação essencial da Massey Ferguson e da Augustin.

PROF. TELMO AMADO

O Projeto Aquarius, que neste ano completa 20 anos de existência, surgiu com o propósito de mapear as lavouras. “Foi a primeira intervenção de agricultura de precisão no país em termos de mapeamento de produtividade. A Massey Ferguson foi a grande precursora ao trazer e introduzir esta ferramenta no Brasil”, reforça o coordenador do projeto, engenheiro agrônomo Telmo Amado. O professor e doutor da Universidade Federal de Santa Maria, idealizadora do projeto, lembra que, na época, a Massey agregou o mapa de colheita e trouxe especialistas da Inglaterra para dar treinamentos aos envolvidos. “Naquele tempo, ninguém no Brasil fazia mapa de colheita em grande escala. A Massey trouxe para nós uma colheitadeira com sensores e eletrônica embarcada importadas que se deslocou por diversos municípios mapeando as lavouras. A marca está no nosso DNA”.

*O OBJETIVO É IDENTIFICAR E CORRIGIR DESEQUILÍBRIOS NUTRICIONAIS DE **FERTILIDADE NOS NOSSOS SOLOS** E QUE REFLETEM NA PRODUTIVIDADE IRREGULAR*

O PROJETO PIONEIRO NASCEU EM NÃO-ME-TOQUE, NO RIO GRANDE DO SUL, O QUE ACABOU RENDENDO À CIDADE O TÍTULO DE **CAPITAL NACIONAL DA AGRICULTURA DE PRECISÃO**

Paulo Finger, sócio-diretor da Augustin, também presente no início do projeto, define a experiência como muito positiva. "Nós, como concessionária, em parceria com Massey, UFSM, Stara, Cotrijal e clientes, unidos na busca de informações e novidades para melhorar a tecnologia no campo". Ele ressalta que, na época, a Massey Ferguson disponibilizou a colheitadeira MF 34 com FieldStar. "Nossa equipe de colaboradores colhia os talhões, e os técnicos avaliavam a produtividade e geravam os mapas de colheita. Esta parceria representou um grande avanço não só para nossa região, como para todo o país. Foi um marco histórico que despertou a curiosidade de agricultores de todo o Brasil e que ajudou a difundir a agricultura de precisão".

Ao longo destas duas décadas de trabalho foram muitos os avanços em direção ao grande desafio do projeto que é o de corrigir o desequilíbrio biológico do solo. Para reverter o que pode-se chamar de empobrecimento do solo, os profissionais do Projeto Aquarius têm em mãos um importante aliado. Durante anos foram recolhidas amostras de solo e enviadas para análise em um laboratório de biomarcadores nos Estados Unidos. Com estes dados em mãos, é possível estabelecer um comparativo e avaliar itens como a sanidade do solo, os biocontroles, que colaboram para ter um ambiente mais saudável para a planta, a produção de hormônio, fundamental para o crescimento, entre outros. "Nosso grande desafio é lançar mão de ferramentas para equilibrar biologicamente nosso solo. Já tínhamos, de certa forma, esta percepção, mas agora como o DNA e com os biomarcadores, temos condições de mostrar números que comprovam isso. O desequilíbrio biológico é nosso grande desafio a ser enfrentado nas próximas décadas", ressalta Telmo.

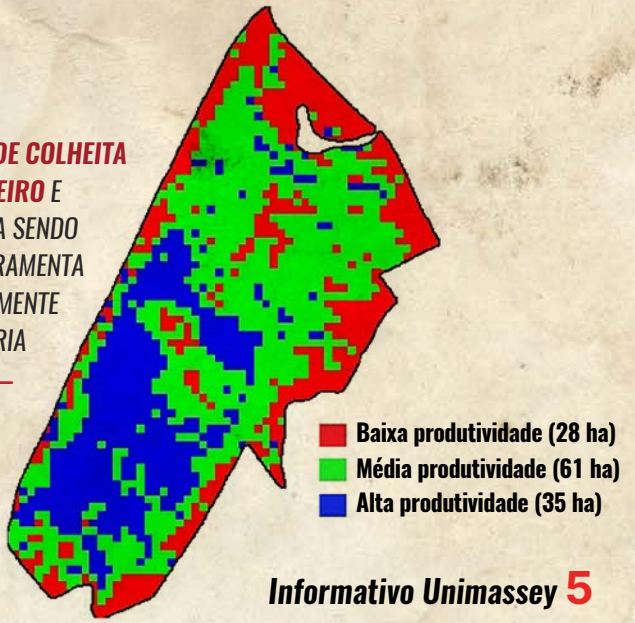
NOSSO DESAFIO AGORA É **REVITALIZAR** *BIOLOGICAMENTE OS NOSSOS SOLOS*

Para o professor as soluções que visam revitalizar biologicamente o solo tem que ser múltiplas e não ações isoladas. "Avançamos muito mas deixamos algumas questões para trás, mesmo em áreas bem manejadas. Para irmos além, é muito importante conhecermos como está a variabilidade das nossas áreas. A Massey foi uma parceira que iniciou o projeto conosco há 20 anos e hoje, passadas duas décadas, já temos 11 mapas acumulados da mesma área. Isso nos permite um super mapa de colheita, porque temos uma resolução espacial muito grande do que está acontecendo no nosso campo". Atualmente o Projeto Aquários conta com o apoio de várias empresas e produtores, já que toda a pesquisa é realizada dentro das propriedades.

AQUARIUS NA UNIVERSIDADE: LEGADO DE INOVAÇÃO

A pesquisa e o trabalho destes 20 anos trouxeram importantes contribuições para a formação e qualificação de recursos humanos. Dentro da universidade foram diretamente treinadas 123 pessoas, desde o nível de iniciação científica, mestrado, doutorado e pós-doutorado. Foram capacitados operadores de máquinas agrícolas, treinados consultores e criadas nove empresas de agricultura de precisão. A UFSM também criou o Mestrado em Agricultura de Precisão que já conta com mais de 80 mestres titulados.

O **MAPA DE COLHEITA** *FOI* **PIONEIRO** *E CONTINUA SENDO UMA FERRAMENTA EXTREMAMENTE NECESSÁRIA*



MÁQUINAS *INOVADORAS E* ***PALESTRAS*** *MARCARAM PARTICIPAÇÃO DA MASSEY FERGUSON*

Expodireto

Cotrijal 2020

Realizada em março, em Não-Me-Toque (RS) a 21ª Expodireto Cotrijal contabilizou um crescimento de 10% nas vendas em relação ao ano passado. Foram comercializados R$ 2.653.177 em comparação aos R$ 2,4 bilhões obtidos em 2019. Números que surpreenderam, especialmente, devido à estiagem enfrentada no Rio Grande do Sul.

“Tivemos muitos produtores capitalizados com recursos próprios, financiamento bancário com dois anos de carência e muitos negócios de pessoas de outros estados do Brasil”, comentou Nei Manica, presidente da Cotrijal. Ele citou como exemplo o caso de dois produtores que vieram do Amapá e compraram cerca de 20 máquinas.

2,6 bilhões em vendas

256 mil visitantes

15% de crescimento

71 países

573 expositores

Na edição deste ano, a Massey Ferguson levou inovações para o seu estande na feira. Além de apresentar um portfólio com máquinas agrícolas de última geração e soluções tecnológicas de ponta para os produtores, realizou, diariamente, uma série de palestras. No espaço Arena Tech, influenciadores digitais e especialistas apresentaram diversos temas. Em média, 70 pessoas assistiram presencialmente as palestras que também foram transmitidas pelo Facebook da Massey.

"O agricultor procura a Massey Ferguson com o objetivo de saber o que há de mais tecnológico e inovador embarcado em máquinas agrícolas. E é para isso que trabalhamos, para desenvolver novos produtos e soluções que atendam a essa demanda e gerem benefícios e resultados aos nossos clientes", destacou Eduardo Nunes, diretor de Vendas da Massey Ferguson.

Lidera a terceira edição do já concorrido Encontro Massey Ferguson Mulheres que Transformam o Agro

Adriane Steinmetz, jornalista e agrocoach

"O agro não é problema. É solução!"

Influencer **Camila Telles**

Autora do livro 71 Leões falou sobre diversidade e inclusão

Influenciadora **Lau Patrón**

*Na **Arena Agrodigital**, principal novidade desta edição, 22 empresas e startups apresentaram tecnologias inovadoras para o campo. A Massey levou a tecnologia do **Farm Solutions** para o espaço*

***Arena Tech**, dentro do estande da Massey, trouxe palestras sobre temas diversos e registrou grande participação*

Projeto Sulcos

IRRIGAÇÃO E DRENAGEM CONTROLADAS POR SULCOS DE GRAVIDADE

TRATOR MF 7719, *DE 195 CV, E* ***PLANTADORA MF 511*** *À VÁCUO COM* ***ESPAÇAMENTO ESPECÍFICO*** *SÃO AS MÁQUINAS UTILIZADAS NO PROJETO DAS LAVOURAS DE SOJA*

Produtividade alta, com qualidade e otimização dos recursos naturais. Resolver esta equação é um desafio constante na maior parte das lavouras Brasil à fora.

E é nesta perspectiva de produção que o Projeto Sulcos, iniciado em 2019 pela Embrapa Clima Temperado de Pelotas, em parceria com a Massey Ferguson e voltado à produção de soja, estuda como controlar a irrigação e a drenagem da água através dos sulcos por gravidade, proporcionando assim uma maior produtividade nas áreas de várzeas.

"Trata-se do plantio de soja em camaleão na região de várzea onde há uma grande dificuldade de controlar o processo de irrigação, bem como a operação de drenagem, que é a de retirar da água da área", explica Andreo Franco, gerente das filiais Sotrima de Pelotas e Camaquã.

Neste projeto, o plantio se dá em duas linhas com espaçamento de 35 cm em cima do camaleão e, entre cada camaleão, um sulco para proporcionar a irrigação bem como a drenagem da água.

Caso ocorra um período de chuva intensa, o processo de sistematização no preparo do solo proporciona uma declividade que, por gravidade, provoca o escoamento da água, assim como no período de estiagem, permite a irrigação controlada, complementa Andreo.

No Rio Grande do Sul as propriedades parceiras no projeto são: a Associação dos Usuários do Perimetro de Irrigação (AUD), de Camaquã, a Granja Quero Quero, de Jaguarão, Granja 4 Irmãos, em Rio Grande, Fazenda Estrela, em Camaquã e a Rice Tec em Capão do Leão.

As máquinas utilizadas no estudo são a plantadora MF 511 à vácuo com espaçamento específico para atender o projeto, e o trator MF 7719 com 195 cv, equipado com piloto centimétrico e base RTK, juntamente com os implementos para o preparo do solo e construção dos camaleões.

O projeto, iniciado ano passado e que terá continuidade em 2020 com aperfeiçoamentos, vem ao encontro da necessidade do desenvolvimento de técnicas para o plantio em terras baixas de culturas como a soja e o milho.

"Algumas práticas são de grande importância, dentre elas o processo de sistematização e de plantio em camaleão, que facilita o controle eficiente do processo de drenagem e irrigação, podendo gerar uma maior produtividade e rentabilidade para o agricultor", finaliza Andreo Franco.

OBJETIVO É TRAZER
MAIOR PRODUTIVIDADE
NAS ÁREAS DE VÁRZEAS

VOLMAQ

Abertura Nacional da Colheita de Soja

Em aspecto comemorativo, Jataí (GO) sediou, em janeiro, a Abertura Nacional da Colheita de Soja da Safra 2019/2020. Mais de 1.500 pessoas de diferentes locais do país participaram do evento.

Realizado no Parque de Exposições Nélio de Morais Vilela e com a presença do governador de Goiás, Ronaldo Caiado (DEM), do prefeito de Jataí, Vinícius Luz (PSDB), e de importantes autoridades políticas e do agronegócio brasileiro, a celebração abre o início da colheita da safra 2019/2020.

O evento, realizado pelo Projeto Soja Brasil e pelo Canal Rural, marcou um momento especial, já que a projeção é de que, com a safra atual, o Brasil se torne também o maior produtor mundial de soja, ultrapassando os Estados Unidos pela primeira vez. De acordo com Carlos Alfredo Guedes, analista da Coordenação de Agropecuária do IBGE, a produção nacional da oleaginosa deve totalizar 120,777 milhões de toneladas em 2020, um crescimento de 6,7% em relação a 2019, o que significará 7,6 milhões de toneladas a mais. O município de Jataí, que é o maior produtor de milho do país, também está entre os dez maiores produtores de soja, sendo responsável por mais de 1% da safra nacional.

O evento foi encerrado com a colheita simbólica da primeira área da safra de soja 2019/2020, na lavoura da família Sandri, ao lado do Parque de Exposições, e as de colheitadeiras Massey Ferguson, cedidas pela Volmaq, fizeram as honras e deram um show nesse importante momento para o Brasil.

PLANTADEIRA MOMENTUM

A plantadeira Momentum foi foco de diversas demonstrações em campo realizadas pela Volmaq Máquinas Agrícolas, concessionária Massey Ferguson nas cidades de Jataí, Mineiros, em Goiás, e Alto Taquari no Mato Grosso. A plantadeira que possui uma tecnologia altamente inovadora tem impressionado os clientes. A tecnologia e os benefícios da máquina foram conferidas de perto pelos clientes da concessionária.

SOTRIMA

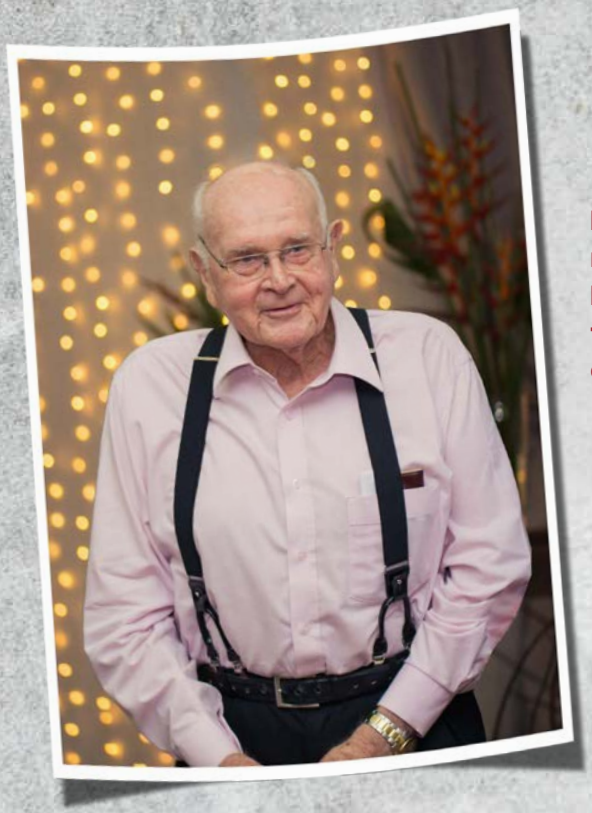
Abertura da Colheita de Arroz

A Sotrima e a AGCO do Brasil participaram, em fevereiro, da 30ª Abertura da Colheita do Arroz (2020). O evento, que consta no calendário oficial do RS, apresenta tecnologias e outros assuntos e interesse do setor orizícola.

"O evento é de grande importância para a concessionária e para a Massey Ferguson porque, além da oportunidade de expor o nosso portfólio de produtos com toda a sua tecnologia, também podemos conhecer e entender, cada vez mais, as necessidades e dificuldades que o nosso agricultor possui em sua rotina de trabalho", ressaltou Andreo Franco, gerente das filiais de Camaquã e Pelotas.

SAMAQ

Fundador completa 90 anos



Em 9 de março de 1930, na cidade de Marcelino Ramos (RS), nascia o terceiro filho de Anna Emma e Edmundo Krause, batizado como Lothar Kurt Krause. Ainda muito jovem, Lothar foi para a capital, Porto Alegre, em busca de estudo e, desde então, mostrou-se interessado pela área comercial.

Ao completar 17 anos, tornou-se sócio de seu pai e retornou à cidade natal para trabalhar na funilaria e loja da família. O espírito empreendedor fez com que cada novo negócio, fosse sendo aprimorado até que, em agosto de 1968, fundou, em Santa Cruz do Sul, a empresa que hoje é a Samaq Comercial de Máquinas.

Em 1972, a marca Massey Ferguson tornou-se a bandeira principal do negócio. Carinhosamente reconhecido por funcionários e clientes como "seu Lothar" o fundador da Samaq comemorou, em 9 de março, seus 90 anos e vida. Sua presença e trajetória inspiram e alegram diariamente os colaboradores da empresa. Orgulhosa, a equipe Samaq parabeniza seu presidente e fundador, enfatizando que ele construiu um negócio de sucesso e uma concessionária Massey Ferguson que cresce a cada ano.

CEQUIP

50 anos de fundação

A Cequip, concessionária Massey Ferguson de Fortaleza, completou em novembro de 2019, 50 anos de fundação. Para celebrar a data foi realizado, em parceria com o Consórcio BR Qualy, um evento que reuniu 400 clientes.

Fundada em agosto de 1969 com a distribuição da Massey Ferguson, iniciou suas atividades com a linha de máquinas de construção (amarela) e, em seguida, com a linha agrícola. A empresa líder de mercado na região, está na segunda geração da família.

Os sócios Fred Carvalho, Fredinho Carvalho, Carolina Fujita e o diretor-comercial, Pedro Castelo na comemoração do cinquentenário

ITAIMBÉ

Primeiro CropTour
Massey Ferguson no RS

A concessionária criou uma área experimental em parceria com a empresa 3Tentos Agroindustrial, em Santa Bárbara do Sul.

O objetivo do evento foi demonstrar, no campo, os resultados obtidos com o uso de tecnologias ao longo do ciclo produtivo da soja.

Confira a cobertura em vídeo: **youtube.com/itaimbemaquinas**

Itaimbé, Augustin e Redemaq na
CropShow 3Tentos

Itaimbé, Augustin e Redemaq marcaram presença na 6ª edição do evento que teve como tema "Equilíbrio para o desenvolvimento".

Mais de 4 mil pessoas passaram pelo CropShow, realizado em fevereiro, em Santa Bárbara do Sul. Acesse o link e confira toda a cobertura: **www.bit.ly/3aA5XwJ**

SOMASSEY

Entrega do Pulverizador **MF 8125** em Passos

Representantes da concessionária viajaram até Minas Gerais, na cidade de Passos, para realizar a entrega do Pulverizador MF 8125.

O investimento, realizado pelo cliente Adilson Tordado, permite que a sua propriedade dê um salto em tecnologia quando o assunto é aplicação dos defensivos agrícolas, aumentando assim a eficiência no controle de pragas e tornando mais produtivos os 600 hectares de suas terras, onde são cultivados soja e milho. Outro fator que merece ser destacado é a economia de combustível, característica marcante deste produto disponível nas concessionárias Somassey.

MF 6690 Híbrida no Sul de Minas

Na mesma entrega, a Somassey e seus colaboradores levaram até o Sul de Minas a Colheitadeira MF 6690 Híbrida com a Plataforma Draper 25 pés, também para o cliente Adilson.

Além de alta produtividade e baixo consumo de combustível, esse produto garante um trabalho de excelência, com destaque para a limpeza e qualidade nos grãos colhidos. Sua operação é bastante simples e a manutenção descomplicada, facilitando a vida do cliente na lida com o campo. Afinal, o trabalho no campo não para.

AMICI

Resultados da Femagri

A Femagri 2020, realizada em fevereiro em Guaxupé (MG), registrou a presença de mais de 32 mil visitantes na feira voltada a máquinas, implementos e insumos agrícolas.

"Confirmou as expectativas do aumento da confiança no mercado pelo produtor rural. Nestes três dias de feira foi possível constatar o grande interesse pela linha MF 3300 e principalmente pela MF 4300", avalia Roberto Daffre. O gerente comercial da Amici, filial Guaxupé, destacou ainda os vários negócios realizados durante a feira. "Ficou claro que vamos alcançar ótimos resultados ao longo deste ano".

AUGUSTIN

Líder em vendas de Lubrificantes Genuínos

A Augustin & Cia. Ltda. recebeu em março, durante a semana da Expodireto Cotrijal, o prêmio de destaque na venda de Lubrificantes Genuínos da marca Massey Ferguson no Brasil. O reconhecimento pela marca recorde de 330 mil litros de lubrificante GPO vendidos no ano de 2019, foi entregue por Ricardo Caporali, representante da Shell, fabricante do produto.

Este resultado torna a Augustin líder na comercialização de lubrificantes Massey Ferguson no Brasil. A Campanha de Incentivo para venda de Lubrificantes Genuínos, foi lançada pelas empresas AGCO e Shell no início de 2019, e a Augustin & Cia. Ltda. criou diversas campanhas aceleradoras de vendas. Além da homenagem, a empresa também recebeu premiações em viagens para Maceió (AL), para os melhores vendedores de lubrificantes, e para o Caribe, aos titulares.

"A conquista não é somente de uma pessoa e sim de um trabalho coletivo e comprometido de toda a nossa equipe de pós-venda", afirma Paulo Finger, sócio-diretor da Augustin & Cia. Ltda. Representando a equipe pós-venda da Augustin na entrega da placa estão, Paulo Juarez Oliveira, gerente comercial – Lubrificantes/Pneus, Cristiano Canato Costa, coordenador de Serviços, Arthur Confortin, gerente comercial de Peças e César Becker, gerente de Serviços.

AGCO FINANCE

Crédito
com condição diferenciada durante a Expodireto

A linha com recurso próprio do AGCO Finance foi decisiva para o fechamento de importantes negócios durante a Expodireto Cotrijal. As condições disponibilizadas durante a feira, especialmente a taxa e o financiamento de 100% do valor do equipamento, foram decisivas para o fechamento de vendas.

Clientes que já vinham negociando aproveitaram a feira para fechar negócios. Caso, por exemplo, do frotista Massey Ferguson, Gustavo Madalozzo, que adquiriu um MF 7219 e uma Plantadora MF 515 XM. "O fato de não precisar pagar nada nesse ano contribuiu para o cliente fechar o negócio. Ele vai colher a safra de 2020 e a do início do ano que vem já com equipamentos novos, mas sem precisar desembolsar nada até julho de 2021", explica Luis Minetti, vendedor da concessionária Itaimbé, de Cacequi (RS).

Para o vendedor, que utilizou o Crédito Agro+ 8,5% a.a. como ferramenta para fechar o negócio, a linha também trouxe ao cliente a opção de escolher o melhor mês de vencimento da parcela. "Isto foi fundamental na decisão da compra, pois assim o cliente pode programar o seu caixa e atrelar o vencimento ao período em que a venda da sua cultura está em alta".

VENDEDORES PREMIADOS

Ainda durante a feira, o AGCO Finance realizou uma campanha para os vendedores das concessionárias avaliando dois quesitos: os que obtiveram o maior número de protocolos de financiamento e aqueles com maior valor em protocolos. Os vencedores, ambos da Itaimbé, foram: Luiz Mileto, da unidade de Santa Maria, maior valor em protocolos e Luciano Knies, de Cachoeira do Sul, maior número de protocolos de financiamento. Ambos receberam um vale-presente cada.

Condições oferecidas facilitaram negócios durante a feira

- **100% do valor** do equipamento financiado, diferentemente de outras linhas que pedem um % de entrada e que, dependendo do valor do equipamento, o cliente precisa desembolsar um grande valor já de saída.
- Pagamento da 1ª parcela somente no **ano que vem**, em julho de 2021.
- Até 60 meses **(5 anos)** de prazo para pagamento.
- **Velocidade** no processamento da operação.
- Taxa de **8,5% a.a.**, condição exclusiva para a feira. As taxas vigentes da linha Agro+ podem ser consultadas diretamente no portal de negócios do AGCO Finance, o NEO.

Luiz Mileto e Luciano Knies foram os premiados

Momento *D'Elas* no agro

A Agrolíder de Votuporanga (SP) realizou, em outubro, uma ação voltada às mulheres inseridas no dia a dia do agronegócio. Vinte participantes compartilharam suas experiências vivenciadas em propriedades que envolvem a produção de cana, grãos e leite.

"Nosso objetivo foi propor um espaço para que todas pudessem dividir suas histórias e dificuldades e perceber que muitas vivências são semelhantes nas rotinas que envolvem trabalhar com pais e maridos. Além disso, queremos reforçar o vínculo entre as mulheres e a empresa, pois elas têm muita influência na hora de decidir a compra das máquinas", pondera Karol Molina, do administrativo da concessionária.

As participantes assistiram a duas palestras: Agro Meninas, que trouxe questões sobre as rotinas de trabalho e informações relativas ao agronegócio, e outra com a coach Rosi Molina, que abordou sobre a grande importância de descobrir quais são os valores que governam as nossas vidas. "No fim das apresentações sorteamos alguns brindes e, após, fizemos um jantar para todas e os maridos. Foi um dia fantástico e muito produtivo", finaliza Karol.

Unimassey no
Instagram
instagram.com/**redeunimassey**

Unimassey no
Facebook
facebook.com/**unimassey**