unimassey
Juntos somos mais fortes.

FRANÇA: PARA CELEBRAR O 2026 E OS 65 ANOS DA MASSEY FERGUSON



Centenário da Augustin é festejado - Pág 4
Semear: do aprendizado aos resultados - Pág 8

MÁQUINAS QUE MOVEM UMA NOVA SAFRA



O Brasil se prepara para mais um ciclo de oportunidades no campo. As perspectivas de uma nova safra recorde reforçam a força do agronegócio brasileiro e colocam em evidência um elo fundamental para transformar potencial produtivo em resultado: a mecanização.

Em um cenário de expansão da produção, aumento da produtividade e busca permanente por eficiência, as máquinas agrícolas assumem um papel cada vez mais estratégico. Mais do que equipamentos, elas representam tecnologia, precisão, agilidade e capacidade de produzir mais e melhor, contribuindo para que o produtor enfrente os desafios de cada safra com maior segurança e eficiência.

Esse movimento ganha ainda mais relevância quando observamos o desempenho de commodities de grande importância para o país. Entre elas, o café ocupa posição de destaque. As projeções para 2026 apontam para uma safra de café de 67,6 milhões de sacas, a maior produção da série histórica da Conab. O resultado traduz não apenas as condições favoráveis de um ciclo de bienalidade positiva, mas também a capacidade do produtor brasileiro de elevar produtividade e incorporar tecnologia ao processo produtivo. Valorizado no mercado

internacional e reconhecido pela qualidade da produção brasileira, o café representa uma cadeia que combina tradição, tecnologia e crescente profissionalização. Para acompanhar esse mercado, o produtor precisa estar preparado para tomar decisões que ampliem produtividade e competitividade.

E é nesse contexto que o segmento de máquinas agrícolas se conecta diretamente às perspectivas do agronegócio. A evolução tecnológica permite otimizar operações, reduzir desperdícios, ampliar a precisão e aproveitar melhor cada hectare. Em culturas de alto valor agregado, como o café, esses ganhos podem fazer diferença significativa no resultado da propriedade.

A possibilidade de uma nova safra recorde, portanto, não se resume aos números da produção. Ela também revela a capacidade do campo brasileiro de incorporar inovação, superar desafios e responder às demandas de um mercado cada vez mais competitivo.

Na Unimassey, acreditamos que o futuro do agronegócio é construído a partir dessa combinação entre conhecimento, tecnologia, pessoas e máquinas. Porque, antes de cada grande safra chegar às lavouras, existe uma cadeia inteira trabalhando para torná-la possível.

E é justamente aí que as máquinas começam a mover o futuro.



João Batista de Figueiredo Ramos

Presidente da Unimassey

AUGUSTIN CELEBRA **UM SÉCULO DE HISTÓRIA**

Completar cem anos de vida é, sem dúvida, um marco histórico que merece ser festejado. E foi isso que a Augustin fez no dia 26 de setembro em Carazinho (RS), cidade onde foi instalada a sua primeira filial e que permanece até hoje.

A celebração reuniu cerca de 500 pessoas entre sócios, colaboradores, representantes da AGCO, do DLL, do Consórcio Nacional Massey Ferguson, entre outros.

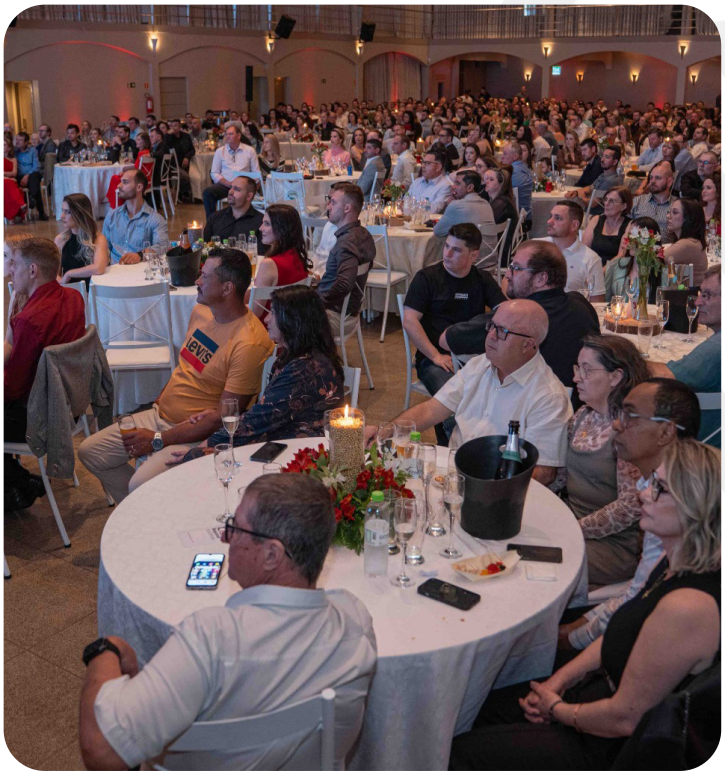
A Unimassey esteve representada pelo presidente, João Batista de Figueiredo Ramos, e por Leonel Oliveira e Rosana Rocha. Na ocasião, entregaram ao diretor Paulo Finger uma placa em homenagem ao centenário.

> "Completar cem anos não é apenas comemorar uma data, é celebrar uma trajetória construída por muitas mãos, muitas histórias, desafios, e, principalmente, muito trabalho, dedicação e resiliência diante das intempéries e de fé inabalável no porvir", destacou **Paulo Finger**.



Um dos momentos emocionantes da noite foi as presenças da senhora Ilse Augustin Griesang, 96 anos, filha dos fundadores, e da família Berwig, que comprou o primeiro Massey Ferguson vendido pela Augustin, em 1962, modelo MF50.

“Um século não se constrói por acaso. Erige-se por vocação. Celebrar um centenário não é meramente assinalar uma data no tempo. É reverenciar uma jornada, contemplar um século de audácia, e trabalho incansável. A Augustin ao longo dos cem anos não se mensura apenas pelo seu patrimônio tangível como máquinas, edifícios e números, mas sim, pelo seu grande capital humano. Reside nas pessoas que com dedicação, conhecimento e coração, conferem alma ao nosso propósito. O futuro será construído com os mesmos valores que nos trouxeram até aqui: trabalho, honestidade, ética, respeito, inovação e coragem”, finalizou **Paulo Finger**.





MULHERES DO AGRO VISITAM FÁBRICA DA AGCO EM CANOAS



"Queríamos proporcionar a todas a oportunidade de acompanhar as etapas de fabricação e conhecer as mulheres que trabalham na AGCO", destaca **Cleusa Finger**, da concessionária Augustin de Não-Me-Toque e organizadora da visita.

Um grupo de 20 mulheres ligadas ao Sindicato Rural de Não-Me-Toque (RS), incluindo participantes dos municípios de Victor Graeff e Tio Hugo, visitou, no dia 14 de outubro, a fábrica da AGCO, em Canoas (RS).

A iniciativa teve como objetivo aproximar as participantes da realidade industrial da empresa, proporcionando uma visão mais ampla dos processos de fabricação, do portfólio de produtos e das tecnologias desenvolvidas pela AGCO, além de apresentar as ações sociais promovidas e valorizar a presença feminina em seu ambiente de trabalho.





COOPERCITRUS INAUGURA
DUAS NOVAS LOJAS

A concessionária Coopercitrus inaugurou novas filias nas cidades de Uberlândia e Uberaba, nos dias 06 e 07 de outubro, respectivamente. A Unimasssey esteve representada em ambas as inaugurações pelo vice-presidente de Pós-Venda, Eder de Andrade Silva, que, na ocasião, entregou placas da Associação em homenagem aos novos espaços.



COOPERCITRUS UBERLÂNDIA


COOPERCITRUS UBERLÂNDIA



COOPERCITRUS UBERABA

SEMEAR TRANSFORMA APRENDIZAGEM EM RESULTADOS PARA A REDE



Com 8.386 certificações acumuladas até setembro de 2026, plataforma da Unimassey amplia as oportunidades de desenvolvimento profissional e registra NPS médio de 95% nos treinamentos exclusivos.



O desenvolvimento de pessoas é um dos pilares para fortalecer a competitividade e preparar a Rede de concessionárias Massey Ferguson para os desafios do mercado. Na Unimassey, esse movimento ganha forma por meio do programa Semear, plataforma de aprendizagem que reúne conteúdos voltados ao apri-

moramento das competências comerciais, de liderança e de gestão.

Até setembro deste ano, o Semear acumulou 8.386 certificações, resultado que evidencia a dimensão das oportunidades de capacitação oferecidas aos profissionais da Rede. Desse total, 4.439 certificações correspondem aos treinamentos exclusivos da Unimassey, enquanto outras 3.947 foram obtidas nos demais conteúdos disponíveis na plataforma.

Os treinamentos exclusivos também apresentam um indicador expressivo de satisfação: o NPS médio é de 95,13%, resultado que demonstra uma avaliação altamente positiva da experiência de aprendizagem.

FORMAÇÃO CONECTADA AOS DESAFIOS DA REDE

Os treinamentos exclusivos estão organizados em duas frentes, que também funcionam como portas de entrada para os participantes: a **Trilha Comercial** e o **PDL Liderar**. Os conteúdos foram desenvolvidos e incorporados progressivamente ao Semear ao longo de sua trajetória, acompanhando diferentes necessidades de desenvolvimento da Rede.

A Trilha Comercial reúne os treinamentos **Venda Valor, Prospectar, Atender e Negociar**. A proposta é desenvolver competências relacionadas à abordagem comercial, à construção de relacionamentos com clientes e à condução de negociações.

Já o PDL Liderar contempla **Liderar Pessoas, Liderar Processos e Liderar Resultados**. Os conteúdos são voltados ao desenvolvimento de competências de liderança e gestão, contribuindo para a atuação dos profissionais diante dos desafios das equipes e das operações. Durante o período de acesso, os participantes do PDL também podem acessar os conteúdos da Trilha Comercial Unimassey.

O treinamento **Evoluir nos Negócios – Gestão da Oportunidade**, lançado em agosto de 2026, foi desenvolvido para atender aos diferentes públicos da Rede. Por isso, está disponível tanto na Trilha Comercial quanto no PDL Liderar. Em sintonia com as transformações do mercado e as novas formas de trabalhar e aprender, o treinamento também incorpora o uso da Inteligência Artificial como apoio à análise, à reflexão e à aplicação do conhecimento no dia a dia.

RESULTADOS EM DIFERENTES FRENTES

Os números acumulados mostram a abrangência alcançada pelos treinamentos exclusivos ao longo da trajetória do Semear. Como os conteúdos foram incorporados em diferentes momentos, cada treinamento apresenta um histórico próprio de disponibilização e certificações.

Venda Valor, primeiro treinamento lançado pelo Semear, esteve disponível em 41 turmas e já soma 1.238 certificações. **Prospectar** esteve disponível em 38 turmas e registra 972 certificações, enquanto **Atender** soma 782 certificações ao longo de 31 turmas.

Negociar esteve disponível em 24 turmas e soma 568 certificações. Entre os conteúdos voltados à liderança, **Liderar Pessoas** registra 317 certificações e esteve disponível em 14 turmas; **Liderar Processos**, 201 certificações em 11 turmas; e **Liderar Resultados**, 159 certificações em 09 turmas. **Evoluir nos Negócios**, lançado mais recentemente, registra 94 certificações em seus primeiros ciclos de oferta.

A avaliação dos participantes reforça os resultados. Entre os treinamentos, os índices de NPS variam de 87,80% a 98,59%, com destaque para **Liderar Resultados**, que alcança 98,59%, Liderar Processos, com 98,51%, e Negociar, com 98,06%.

Os dados apresentados representam os **resultados acumulados até setembro de 2026,** e não o fechamento do ano. Novas turmas ainda serão realizadas até dezembro, ampliando as oportunidades de participação e desenvolvimento.

"Mais do que contabilizar turmas e certificações, os indicadores ajudam a dimensionar um movimento contínuo de aprendizagem na Rede", destaca a consultora responsável pela autoria e arquitetura do conhecimento, Liziane Fagundes.

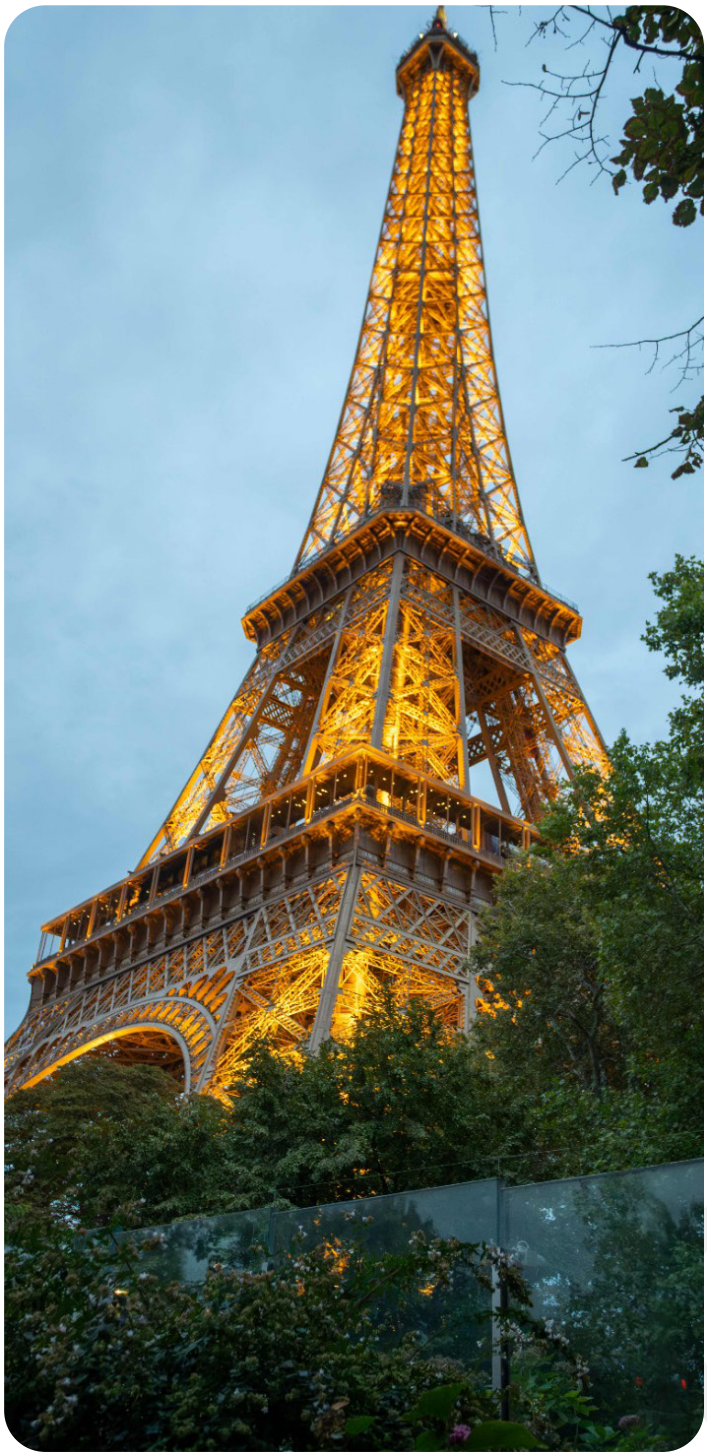
Para o presidente da Unimassey, João Batista de Figueiredo Ramos, ao aproximar formação comercial, desenvolvimento de lideranças e acesso a outros conteúdos, o Semear contribui para manter o conhecimento em circulação e preparar os profissionais para evoluir junto com os negócios. "Na Unimassey, cada certificação representa mais uma etapa dessa construção coletiva: pessoas que aprendem, competências que se desenvolvem e uma Rede que segue avançando", finalizou o presidente.

TURMAS E CERTIFICAÇÕES

NPS DOS TREINAMENTOS

Venda Valor	41 turmas	1.238 certificações	87,80% NPS
Prospectar	38 turmas	972 certificações	93,20% NPS
Atender	31 turmas	782 certificações	91,54% NPS
Negociar	24 turmas	568 certificações	98,06% NPS
Liderar Pessoas	14 turmas	317 certificações	97,18% NPS
Liderar Processos	11 turmas	201 certificações	98,51% NPS
Liderar Resultados	9 turmas	159 certificações	98,59% NPS
Evoluir nos Negócios	– turmas	94 certificações	92,31% NPS

UNIMASSEY CELEBRA FIM DE ANO E OS **65 ANOS DA MASSEY FERGUSON EM VIAGEM À FRANÇA**



Entre os dias 11 e 19 de setembro, a viagem oferecida pela Unimassey, para associados, diretoria e convidados especiais teve como destino a França. O grupo visitou as cidades de Marseille, Cassis, Avignon e Paris e a fábrica da Massey Ferguson em Beauvais, conhecendo de perto parte da estrutura industrial da marca.

A programação reuniu cultura, integração e novas experiências em uma viagem que reforçou os laços entre os integrantes da rede e valorizou uma trajetória construída com inovação, parceria e contribuição para o desenvolvimento do agronegócio.

O roteiro também foi um momento para celebrar os 65 anos da Massey Ferguson.











PRÊMIO UNIMASSEY DEALER PERFORMANCE: **PIPPI MÁQUINAS É PENTA CAMPEÃ**

A gaúcha Pippi Máquinas é a vencedora do troféu Unimassey Dealer Performance no trimestre abril, maio e junho de 2026. Esta é a quinta vez que a associada conquista o primeiro lugar no UDP, que considera regras baseadas exclusivamente no pilar Qualidade do Programa Dealer Excellence Massey Ferguson 2026.

Sotrima e Itaimbé conquistaram o segundo e terceiro lugares, respectivamente. O programa de excelência UDP existe desde 2022 e é realizado em parceria com a AGCO.





unimassey.com.br

Já conferiu o novo layout do site da Unimassey?

mais moderno, intuitivo e fácil de navegar

Notícias sobre cursos
Calendário das feiras
Unimarket

unimarket

Seu mercado interno da rede unimassey

ANÚNCIOS DE COMPRA E VENDA

- TRATORES NOVOS E USADOS
- SOLICITAÇÃO DE PRODUTOS
- PEÇAS E IMPLEMENTOS
- MASSEY SHOP
- FERRAMETAL

MAIS EDIÇÕES | A Revista Unimassey é uma publicação da Stampa Comunicação para a Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson - Unimassey. | Matérias e artigos publicados poderão ser reproduzidos em outros canais, desde que sejam citadas todas as fontes, incluindo os nomes dos jornalistas, fotógrafos, editora e Unimassey. | Envie comentários sobre as matérias publicadas, bem como sugestões de assuntos que você gostaria de ler na Revista Unimassey Digital, para o e-mail da nossa Redação: jornalistaandreafioravanti@gmail.com
Presidente: Luciano Lucchini | Coordenação: Fernando C. Fabbrin | Redação, projeto, produção e publicação: Stampa Comunicação (logo com link para site: stampacom.com.br) | Contato: (51) 98117-7188 | Diretora: Eliane Casassola | Edição e redação: Jornalista Andrea Fioravanti Reisdörfer - jornalistaandreafioravanti@gmail.com | Projeto Gráfico e Editoração: Mayra Sosa

ACOMPANHE A UNIMASSEY NAS REDES

Conteúdos exclusivos, eventos, novidades e bastidores do agro



redeunimassey

Acompanhe a **Unimassey no Instagram** e esteja sempre conectado às principais movimentações do agronegócio. Por lá, você confere a **cobertura de feiras e eventos, lançamentos do setor, conteúdos técnicos e os bastidores das ações da rede em todo o Brasil**.

Aponte a câmera e siga nosso **Instagram**