

Por SEBASTIÃO MARQUES

De volta. Depois de alguns meses sem representação oficial no nosso país, a marca que fez história na maquinaria agrícola portuguesa, com modelos como o 135 ou o 240, firmou um novo acordo com Moviter. A empresa da cidade do Lis, também ela com uma larga história no setor, assegura um fornecedor de prestígio global, numa parceria que Arnaldo Sapinho, Administrador da Moviter, classificou como “casamento perfeito”.

Back in town





Feira Nacional da Agricultura serviu de palco para a oficialização de um acordo há muito esperado pelos fãs das máquinas agrícolas em Portugal. Num evento que contou com a presença das mais altas patentes do Grupo Agco e da Massey Ferguson, entrevistámos Arnaldo Sapinho, da Administração da Moviter e Campbell Scott, Diretor de Marketing da Massey Ferguson, para ficar a conhecer os planos para os tratores do eterno Sir Harry Ferguson.

A Moviter é o novo representante da Massey Ferguson em Portugal. Tendo em conta as marcas de tratores que a Moviter já distribui, quais as razões que motivaram esta decisão?

Antes de mais deixem-me começar por agradecer o convite da vossa revista. Esta é de facto a altura certa para aparecer e para esclarecer o mercado, os tradicionais parceiros da Massey Ferguson e os clientes. Dito isto, importa fazer uma breve apresentação da Moviter. Porque a nossa história diz muito daquilo que somos

e do que queremos para o futuro.

A Moviter é uma empresa do Grupo Movicortes, com sede em Leiria e com instalações em Lisboa, Maia (Porto), Funchal, Luanda e Maputo. A Movicortes surgiu em 1981 e nasce de outra empresa, que ainda está no mercado e dedicada ao setor dos equipamentos agrícolas. Isso remonta aos anos 60 do século XX. Significa que temos mais de 40 anos de experiência no setor em Portugal. Há colaboradores que estão connosco desde essa altura e esse negócio foi sempre muito acarinhado, tanto pelo fundador da empresa, José Ribeiro, Vieira, como pela atual

administração.

Diria mais. Ao longo destes anos, as marcas são as mesmas. Fomos ao longo do caminho acrescentando algumas representações, de forma a podermos completar a nossa oferta, mas mantemos com todos os fornecedores relações duradouras e profícuas. O mesmo acontece em outras áreas de negócio da Moviter, nomeadamente no setor dos equipamentos industriais. A Moviter foi consolidando ao longo dos anos a imagem de um parceiro sério e preparado, com soluções apoiadas em tratores e equipamentos de grande qualidade e com um Serviço Após-venda eficiente, rápido e flexível. Hoje, somos um dos players mais relevantes no setor dos equipamentos agrícolas. E nos industriais

também. Provavelmente, se excluirmos os grandes fabricantes que estão no país diretamente ou a partir de Espanha, isso ainda é mais verdade. Em conhecimento e na paixão que temos pelo negócio, somos seguramente dos mais relevantes e dos mais ativos.

E agora chega a oportunidade Massey Ferguson. E a lógica é a mesma. Representar um produto com um posicionamento de marca e uma qualidade de produto que nos permita completar a nossa oferta. Só que a Massey Ferguson é uma representação muito especial. É uma marca com uma notoriedade global e com uma história enorme, nomeadamente no nosso país. Mas não é só história. Tem também presente e tem futuro, porque percebe-se que o Grupo AGCO tem grandes expectativas em relação à marca. O investimento no desenvolvimento

do produto e de novas tecnologias é constante. E por isso, neste caso, a nossa vontade e a vontade deles resultou num casamento perfeito. E podemos dizer que com esta parceria, com um fornecedor de notoriedade e prestígio global, a Moviter representa hoje em Portugal o que de melhor há no setor.

Em 2016, a Massey Ferguson matriculou 135 tratores, passando de 5,4% de quota de penetração no mercado nacional para 2,6%. Quais são os objetivos que a Moviter tem para a marca em Portugal e como está a pensar reposicioná-la?

Temos uma noção clara dos desafios que temos pela frente. E os responsáveis da Massey Ferguson também o percebem. Houve um hiato de alguns meses em que a marca não tinha representação no país. E é claro que a concorrência aproveitou isso. Mas o que importa agora é fazer perceber que a Massey Ferguson está bem e recomenda-se. Que tem um novo representante, com uma dinâmica nova e muito interessado em trabalhar. Em boa verdade foi só uma fase. A marca não perdeu valor e os clientes sabem isso. E agora, pela mão da Moviter e com uma rede



de vendas qualificada, vai procurar recuperar o prestígio e a posição no mercado. Uma posição que é sua por direito. Estamos a falar de uma marca que é uma das grandes referências mundiais no setor da mecanização agrícola. Com equipamentos de qualidade superior, ao nível da engenharia de construção, dos materiais, da robustez e da tecnologia. Um trator Massey Ferguson é um investimento seguro, com uma rentabilidade e valorização asseguradas. As pessoas conhecem a marca e reconhecem a qualidade dos tratores. A nós agora competemos fazer o trabalho no mercado, assegurar uma rede de concessionários qualificados e reposicionar a marca corretamente. Para isso contamos com a

cultura Massey Ferguson e com a paixão dos concessionários e dos clientes pela marca. Isso é o principal. Também temos que resolver os problemas que possam ter surgido neste período, nomeadamente ao nível do apoio após-venda. E estamos preparados para o fazer. A Moviter é reconhecida pela qualidade dos serviços técnicos e na Massey Ferguson essa é uma área muito importante e a que queremos dedicar especial atenção.

Qual é a política que a Moviter vai seguir com a sua rede de concessionários terão as marcas da Moviter em exclusividade?

Nós respeitamos a identidade das marcas.

Por isso, temos redes de distribuição próprias e dedicadas a cada marca. Os concessionários têm que estar identificados com os valores das marcas que representam. O que fará a diferença será a qualificação da rede de concessionários. A sua capacidade para desenvolver um bom trabalho comercial e para apoiar os clientes Massey Ferguson, com uma assistência técnica qualificada e com um serviço de peças eficaz. Ou seja, com uma boa capacidade de resposta às necessidades dos proprietários dos tratores. A Moviter tem uma equipa especialmente dedicada ao desenvolvimento do negócio Massey Ferguson que, acreditamos, será capaz de reposicionar a marca como uma

referência em Portugal. **A representação vai prever apenas o segmento dos tratores, ou também outros produtos da marca?** A Moviter é o distribuidor da gama completa Massey Ferguson em Portugal e vai trabalhar a distribuição com esse objetivo. No entanto e dada a dinâmica do mercado dos tratores no nosso país, o foco inicial será nesse mercado.

Qual vai ser a vossa estratégia para as séries de média e alta potência? (MF 6700S, MF 7700 e MF 8700)

Os tratores de média e alta potência são ícones da Massey Ferguson e por isso também são modelos e segmentos de mercado que queremos trabalhar, com a mesma

paixão e dedicação. A Moviter está preparada para atuar nesse segmento de mercado mais exigente, seja através de uma rede qualificada de concessionários, seja intervindo diretamente, onde e quando isso se justificar. O importante, nesta fase, é que os clientes saibam que, se quiserem comprar um trator de grande potência, a Massey Ferguson está na corrida, com um representante capaz de garantir a qualidade da venda e do Serviço Após-venda.

Dentro do Grupo AGCO a Massey Ferguson pretende afirmar-se como a marca de maior volume de vendas. Qual é expectativa, por exemplo, em relação aos novos modelos da marca?

A Massey Ferguson é a marca com maior volume de vendas. E é assim em quase todos os mercados em que está presente, em termos mundiais. Por isso falamos de uma marca de grande prestígio internacional. E numa marca com esta notoriedade, são os equipamentos que aportam mais valor e com mais tecnologia que sobressaem. Nas novas séries, a imagem dos novos tratores reforça o caráter moderno e inovador, mas ao mesmo tempo a história, a qualidade e a confiança associadas ao nome Massey Ferguson. Além disso, os novos modelos sublinham a herança anglo-saxónica da marca, sinónimo de qualidade e robustez. A Massey Ferguson é claramente um líder tecnológico no mercado mundial dos tratores



Responsáveis da Massey Ferguson e equipa da Moviter, importador da marca em Portugal.

agrícolas, sendo os seus produtos conhecidos pela grande fiabilidade. E isso é transversal à gama. Depois há modelos mais ajustados a um ou outro segmento ou região do país, mas isso são dinâmicas próprias do mercado. Nós queremos trabalhar toda a gama com igual paixão.

A série de especializados MF 3600 (futuro MF 3700) é um setor de negócio apetecível para a Massey Ferguson em Portugal?

Tenho falado muito no produto Massey Ferguson e naquilo que a marca pode trazer de novo à Moviter e ao mercado nacional. Mas também há muitas coisas novas que a Moviter pode trazer à marca, para qualificar a venda e melhorar os resultados. Já falei atrás da história da empresa e da qualidade do Serviço Após-venda. São de facto pontos muito importantes. Mas há mais. Há todo um conhecimento acumulado do setor e uma grande experiência em vários

segmentos de mercado. Um dos segmentos de mercado em que a Moviter tem grande experiência é exatamente o dos tratores para vinhas, pomares e culturas especializadas. Por isso, o MF 3600 é um modelo que queremos muito trabalhar, acreditando que será possível obter resultados interessantes.

Na vossa perspetiva quem é o cliente Massey Ferguson?

O cliente Massey Ferguson é todo o potencial cliente de um trator em Portugal. A marca é conhecida pela generalidade do mercado. Está entre as principais marcas, identificadas de imediato pelas pessoas que pensam em comprar um trator. E isso acontece em todos os segmentos de mercado. O cliente Massey Ferguson é claramente um cliente fidelizado e identificado com os valores da marca. E esse é um ponto de partida sólido e muito importante para a nossa

afirmação em Portugal. A Massey Ferguson dispõe de uma gama que nos permite abordar todos os segmentos de mercado e isso será feito através de uma rede de concessionários que assegure a cobertura integral do território e um apoio próximo do cliente final. É essa também a cultura da Moviter. ■



Campbell Scott,
Diretor de
Marketing da
Massey Ferguson

Campbell Scott, uma das principais figuras da marca e sempre bastante atento ao mercado português, estava claramente satisfeito com a nova parceria, que permite que a Massey Ferguson esteja de novo mais perto dos clientes portugueses.

Porque demorou a MF tanto tempo para encontrar um novo importador?

Tendo em conta que o ex-importador esteve cerca de 50 anos com a marca, queríamos ter a certeza de que encontrávamos um parceiro para uma relação igualmente estável. Também do lado da empresa candidata havia a necessidade de ter a certeza de ter escolhido a marca certa. Não é uma situação que se muda em 24 horas. Ao mesmo tempo estivemos a definir internamente os objetivos para o mercado português. Não conhecíamos, a fundo, a Moviter mas já percebemos, no pouco tempo de trabalho que levamos juntos, que existe um comprometimento grande, nomeadamente tendo ido buscar pessoas com grande conhecimento da marca para garantir a qualidade do serviço e dar uma ideia de continuidade aos clientes. Foi claramente uma decisão win-win.

Quais são os objetivos da marca a nível de quota de mercado para o nosso país?

Historicamente a marca sempre foi forte em Portugal chegando a representar, noutros tempos, 14 a 15%. É uma marca estabelecida. Atualmente a MF apresenta uma

gama de produto que se adequa muito bem às necessidades do vosso mercado. Temos boas perspetivas de recuperar uma quota de mercado relevante.

O que é que diferencia um concessionário Massey Ferguson?

Um concessionário Massey Ferguson tem que estar comprometido com a marca a 100%. Tem que ter paixão pela marca e o foco da sua atividade tem que ser o cliente. E tem que ter boa preparação comercial e técnica.

O mercado dos tratores especializados tem vindo a crescer bastante no nosso país, no entanto a MF não tem uma oferta diferenciada. Prevêem-se novidades?

O segmento dos tratores especializados não é só importante para os mercados mediterrânicos, mas também nos EUA ou até mesmo no sul da Rússia, por exemplo. Como tal, tem já uma expressão relevante e a marca tem previsto apresentar várias novidades nesta área com as quais o mercado português vai beneficiar. Ainda que a gama que temos hoje em dia seja muito boa. ■

