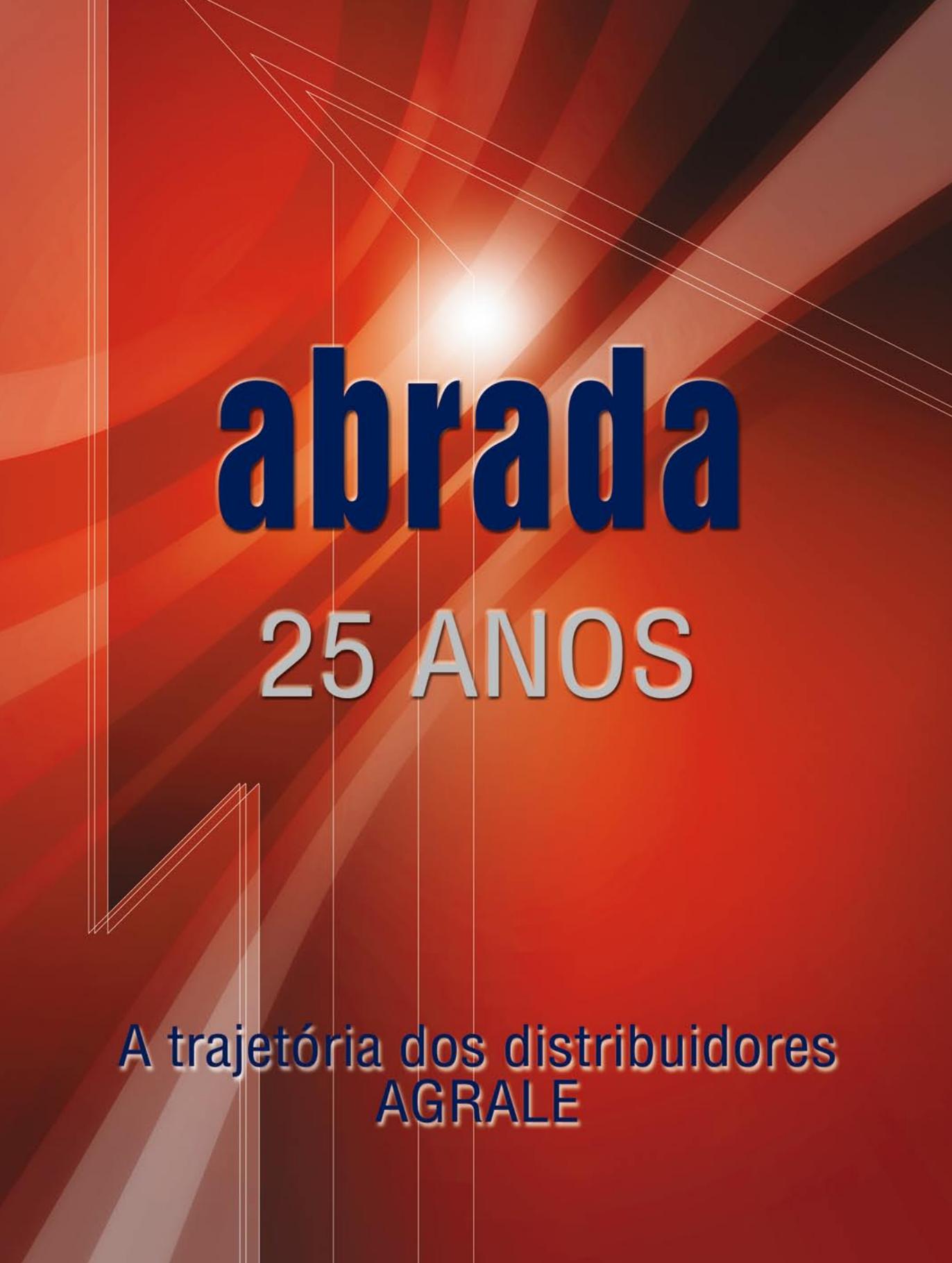


abrada

25 ANOS

**A trajetória dos distribuidores
AGRALE**



abrada

25 ANOS

**A trajetória dos distribuidores
AGRALE**

História de Conquistas

A iniciativa de contar, através de uma publicação, os 25 anos de história da Abrada é um presente aos nossos mais de 160 associados espalhados por todo país.

Desde sua fundação, em 11 de agosto de 1981, a entidade empreendeu diversas conquistas. As negociações da Convenção de Marca, a estruturação da sede, os programas de treinamento e qualificação de revendedores, a criação do consórcio nacional e do banco de fábrica – para citar apenas algumas - foram trabalhos que atravessaram diversas gestões da Abrada e constituíram verdadeiras bandeiras de luta. Relatar sua trajetória é resgatar um pouco do esforço, da emoção e do espírito associativo que envolveu todos aqueles que dela participaram.

A existência e a atuação da Abrada foi de extrema importância para a consolidação da rede de distribuidores Agrale. O relacionamento com a fábrica sempre foi norteado pelo respeito e pela cooperação mútua. Mesmo os momentos de embate e confronto de interesses contribuíram para estreitar os laços entre a montadora e suas revendas. É nessa dinâmica da relação entre idéias divergentes que nascem inovações, estratégias vencedoras e empreendimentos bem-sucedidos. Por isso, o saldo desses 25 anos é fecundo e demonstra tanto a força dos produtos Agrale quanto o sucesso de suas concessionárias, apesar de todas as crises pelas quais passou o setor.

O funcionamento de cada distribuidor deve estar conectado a toda categoria, pois é através de um processo coletivo de troca de experiências e união que os negócios individuais tornam-se capazes de prosperar. Foi por isso que a Abrada nasceu. É por isso, também, que cada associado deve se enxergar como parte desse patrimônio, de forma a contribuir na construção de um trabalho que dê conta das imensas diferenças regionais do país, das dificuldades da categoria e da necessidade de ser permanentemente criativo no atual mercado.

Assim, é com grande entusiasmo que lançamos essa publicação para deixar gravada nossa história. Através dela, podemos conhecer a trajetória dos que vieram antes de nós e prepararam o terreno sobre o qual atuamos hoje. Essa é uma história de conquistas, da qual cada concessionário Agrale é parte essencial.



Henrique de Alencar Amado
Presidente da Abrada

Unidos para Inovar e Crescer

Os produtos Agrale surpreendem positivamente nossos clientes, pela sua eficiência, desempenho e economia. A tecnologia incorporada nos produtos é de ponta, mas a empresa trabalha dentro do conceito de tecnologia útil, aquela que o cliente realmente usa. Por ser uma montadora que se utiliza de sistemas e métodos de desenvolvimento de produtos de alto nível, a Agrale dispõe do que existe de mais moderno em recursos tecnológicos e de mais qualificado em recursos humanos. Tudo isso é reflexo de uma história de empreendedorismo e contínuo aprendizado.

Entretanto, a empresa e sua marca não existiriam sem aqueles que são o elo fundamental com o mercado: os distribuidores. Reunidos pela Abrada, entidade que completa 25 anos de atuação competente e coerente com seus grandes objetivos, os concessionários da montadora constituem, sem dúvida, um dos maiores patrimônios da Agrale.

A Abrada soube conduzir um relacionamento de parceria e fraternidade, pautada pela franqueza, respeito mútuo e simplicidade. De sua parte, a Agrale buscou ser uma empresa acessível, onde todos os concessionários tivessem a possibilidade de falar diretamente com qualquer um dos seus membros diretivos. Como é normal em qualquer relacionamento empresarial, essa história também tem confrontos de idéias, mas cada parte conseguiu manter-se unida e alinhada em prol daquilo que é melhor para o sucesso da marca Agrale no mercado. A fábrica jamais esquecerá a solidariedade da associação em seus momentos de maiores dificuldades.

Estes 25 anos de atividades da Abrada, que coincidem com os 40 anos da Agrale no mercado, foram períodos de grandes transformações da economia brasileira e dos conceitos de produção e distribuição de veículos, em nosso país e no mundo. Mas permanece inalterada a razão de existência de uma empresa, que é o próprio cliente. Esse princípio une montadora e distribuidores num único objetivo, que é o de satisfazer os clientes com os produtos e serviços que prestamos em nossos negócios. Unidos pela meta de satisfazer clientes e necessidades de mercado, continuaremos crescendo e solidificando nossas empresas.

A Abrada merece nossa homenagem e nosso respeito. Principalmente da parte de quem, como eu, representando o mais antigo concessionário, a Lavrale, participou ativamente de sua fundação e acompanhou sua rica trajetória.



Hugo Domingos Zattera
Superintendente da Agrale

Homenagem ao Associativismo

A Associação Brasileira de Distribuidores Agrale (Abrada) completa 25 anos oferecendo a sua rede de associados e a todos os interessados em conhecer a história deste setor no país uma publicação que relata os fatos mais pertinentes de sua trajetória.

Implementar uma entidade como a Abrada é um trabalho árduo, cuja viabilidade está diretamente relacionada ao espírito visionário de seus fundadores e daqueles que lutaram para que os sonhos e aspirações da categoria se tornassem realidade.

Vulnerável tanto às oscilações da economia e do setor produtivo nacional quanto ao poderio das montadoras, o segmento de distribuição de veículos no Brasil só encontrou respaldo e conseguiu ganhar força quando tomou o caminho do associativismo. A criação das Associações de Marca, processo que teve início na década de 1970, só foi possível graças ao sacrifício pessoal de alguns distribuidores que, mesmo sendo muitas vezes mal compreendidos em sua tarefa, deixaram de lado seus próprios negócios em prol da categoria. Por isso, recuperar estes nomes e suas realizações é uma iniciativa não apenas acertada, como também necessária. Afinal, o único benefício que estes homens podem ter, além dos avanços e conquistas que ajudaram a promover, é o reconhecimento.

Neste sentido, a Abrada cumpre mais um objetivo, que é o de valorização dos distribuidores brasileiros, através de uma homenagem aos líderes da entidade e à história de que foram protagonistas. A criação da Lei 6729/79, de cuja assinatura tive o privilégio de participar, estabeleceu o equilíbrio de direitos e obrigações entre fábricas e concessionárias, tendo o consumidor como foco principal. Ao narrar, também, o contexto no qual esta importante lei foi gerada, esta publicação inspira ainda mais orgulho e alegria.



Alencar Burti
Presidente da Confederação
das Associações Comerciais e
Empresariais do Brasil

25 Anos da Abrada: um panorama



Sede da Abrada, em Caxias do Sul

Uma associação que reunisse os distribuidores de veículos da marca Agrale de todo Brasil na defesa de seus interesses, no fortalecimento de suas relações com a categoria econômica e na busca pela prosperidade do setor.

Com este objetivo, diversos concessionários da marca fundaram, em 11 de agosto de 1981, na cidade de Caxias do Sul, localizada na região da Serra Gaúcha, a Associação Brasileira de Distribuidores Agrale (Abrada). A denominação foi escolhida pelo distribuidor Alencar Burti (Igarapé Distribuidora Agrícola e Comercial S. A., de São Paulo) e aprovada pelos demais fundadores. A reunião de fundação foi presidida por Cezar da Silveira Tassinari (Retificadora de Motores Tuiti, de Santa Maria-RS),

e secretariada por Carlos Antônio Susin (gerente da Lavrale – Máquinas Agrícolas Ltda., de Caxias do Sul).

A necessidade de formar a entidade remete aos primeiros anos da década de 1970, quando surgiram no país as primeiras associações de marca de veículos. Conforme relata um dos ex-dirigentes da Abrada, presidente da associação em três gestões, Francisco Germano Becker:

“Já por volta de 1973, quando a Agrale tinha uma filial em São Paulo, suas 38 revendas no Estado começaram a reivindicar a criação de uma associação, a exemplo do que começava a acontecer com as marcas concorrentes. Este processo culminou com a fundação da Abrada, quase dez anos depois”.

Além do desejo de criar uma entidade forte e representativa, destinada a unificar seus associados em torno de um objetivo comum, o que motivou o surgimento da Abrada foi a criação da Lei 6729, assinada em 28 de novembro de 1979. De abrangência nacional, a também chamada Lei Renato Ferrari teve por objetivo estabelecer o equilíbrio das relações entre fábricas e distribuidores de veículos, fazendo a regulação dos direitos e obrigações de cada parte e determinando, em seu artigo 17, a criação de entidades de marcas que fizessem o elo entre cada um dos produtores e suas redes de concessionários.

Em matéria publicada na quinta edição do informativo da Abrada, datada de

agosto de 1989 e intitulada “Elo de Fortalecimento”, o diretor da Divisão Administrativa-Financeira da Agrale, à época José Fiorindo Angeli, comenta o fato:

“A semente da Abrada foi lançada pela própria fábrica, que viu sua rede de distribuidores se expandindo e necessitando de um órgão que a representasse. Com a promulgação da Lei 6729, a criação da entidade tornou-se prioridade para o estabelecimento de um relacionamento que visasse os interesses comuns. Cabe observar que cada montadora possui suas peculiaridades, e nós, como empresa nacional, possuímos características próprias. Baseada nisso, a Abrada veio para suprir esta carência”.

Primeiros Passos

Na assembléia de fundação da Abrada, foram apresentados e aprovados os estatutos da nova entidade, elaborados por uma comissão liderada por Alencar Burti, que, mais tarde, chegaria ao posto de presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave). Tais estatutos constituíram a Carta de Fundação da entidade, dando-lhe personalidade jurídica. Naquela mesma data, foram nomeados os membros da Diretoria Provisória, que recebeu a incumbência de dar seguimento aos trâmites legais de constituição da Abrada. Seu presidente, Humberto Paulo Ferri (Concessionária Taisa S. A., de Pato Branco-PR), atuaria no cargo até 1983, quando tomaria posse a primeira Diretoria Executiva da entidade.



Jaime Pontes, um dos presidentes da Abrada, e Francisco Stedile, fundador da Agrale: unidos por objetivos comuns

À época da fundação da Abrada, o único produto fabricado pela Agrale era o trator. Com o surgimento de outros veículos nos anos seguintes, a associação estrutu-

rou-se para absorver as conseqüentes alterações de sua rede. Numa de suas primeiras medidas, a associação traçou as regiões de atuação dos distribuidores, levando em consideração a regionalização estabelecida pela fábrica.

Desde seus primeiros passos, há 25 anos, a Abrada buscou ter participação ativa na criação de normas que regulassem adequadamente as relações entre a fábrica e sua rede e os distribuidores entre si. Já em março de 1984, o Conselho Deliberativo da entidade redigiu o seu Código de Ética, definindo direitos e deveres dos distribuidores Agrale, além de infrações na atividade de vendas e suas respectivas penalidades.

Conforme previsto pela Lei 6729/79, em outubro de 1984 a associação finalizou sua primeira Convenção de Marca, estabelecendo as regras básicas de relacionamento entre a montadora e seus distribuidores. Dando continuidade ao trabalho, foi assinada a segunda Convenção de Marca, em novembro de 1986. Em novembro de 1987, o término da terceira Convenção foi mais uma etapa bem-sucedida desse processo de normatização.

O processo da convenção atravessou diversas gestões, reunindo dirigentes da fábrica e da associação por inúmeras vezes – e exigindo intensas negociações para

que os interesses de cada parte fossem considerados.

Depois de funcionar em duas sedes provisórias, a entidade também concretizou um antigo sonho e adquiriu sua sede própria, inaugurada em março de 1987. Localizada na Rua Nestor Moreira, 435, em Caxias do Sul, a sede foi rapidamente estruturada para prestar seus serviços de atendimento à rede com o máximo de eficiência e agilidade.

Em 1989, a Abrada já contava com 133 distribuidores de tratores, 128 de motocicletas e 54 de caminhões, totalizando 315 filiados, número que atesta sua força já nos estertores da década de 1980. As mudanças sofridas pela categoria na década de 1990, que trouxe ao país a globalização e a abertura de mercado, bem como as alterações na Lei Renato Ferrari durante o governo do presidente Fernando Collor de Mello, levaram a entidade a ampliar ainda mais sua atuação. A comunicação com o associado, a participação constante em feiras e eventos do setor, a realização de diversos cursos de capacitação para vendedores e gestores da rede, o surgimento de programas como o “VIP Agrale” e a criação do consórcio da marca deram o tom da atuação da Abrada nos últimos anos.

Perfil

A Abrada define-se como uma sociedade civil, de direito privado e sem fins lucrativos, com sede em Caxias do Sul. Atualmente, conta com 162 distribuidores associados em todo Brasil. Dividida em oito regionais, que abrangem distribuidores dos diversos estados do Brasil, sua composição jurídica

co-administrativa divide-se em Assembléia Geral, Conselho Deliberativo, Diretoria Executiva, Conselhos Regionais e Conselho de Ex-Presidentes. Suas finalidades são:

- ✓ Buscar a integração de seu quadro associativo (empresas distribuidoras Agrale) e zelar pela sua coesão e fortalecimento;

✓ Representar os interesses de seus associados perante a justiça comum, órgãos governamentais e entidades privadas, nas questões de interesse associativo;

✓ Promover a realização e divulgação de estudos técnicos voltados a diversas áreas de atividades específicas de seus associados;

✓ Manter estreito e permanente contato com demais entidades do gênero, a fim de colaborar decisivamente na consolidação e no desenvolvimento da atividade econômica exercida por seus associados;

✓ Representar a rede de distribuidores de caminhões, tratores, motocicletas, implementos e componentes Agrale perante a empresa concedente, na prática dos atos que seja incumbida pela Lei ou pelo Estatuto;

✓ Cumprir e fazer cumprir as Leis 6729/79 e 8132/90, bem como as convenções que, por força de seus dispositivos, venham a ser celebradas, e demais dispositivos legais e contratuais.

Principais Conquistas

Ao longo de sua trajetória, a Abrada atuou em favor dos associados através de diversas iniciativas e ações. Entre as principais conquistas da associação, destacam-se:

✓ Elaboração e assinatura das convenções de marca, que regularizaram as relações entre a fábrica e sua rede de distribuidores no Brasil;

✓ Mais de dez anos de luta para que a Agrale implantasse um consórcio próprio;

✓ Realização de cursos regionais, em que a Abrada se deslocou às diversas regiões do país, com professores especializados, para oferecer cursos de qualificação em vendas e gestão aos associados;

✓ Promoção de diversos cursos de capacitação em Caxias do Sul, oportunizando a participação dos gerentes e vendedores dos associados, com despesas custeadas pela Agrale e pela Abrada;

✓ Promoção do Programa “VIP Agrale”, em que distribuidores trazem um cliente, custeado pela Agrale e Abrada, para conhecer a fábrica e fazer test-drive nos veículos;

✓ Criação de Comissões para trabalhar mais de perto as questões de interesse da Rede, em cada segmento.

✓ Pleito e incentivo à criação do banco Agrale, pela montadora, destinado a financiar os produtos da marca.

A indústria automotiva no Brasil: um setor que faz história



Linha de montagem da Agrale, em Caxias do Sul

A Abrada é uma entidade profundamente ligada à indústria de veículos automotores, setor produtivo de enorme importância para a economia mundial que, no Brasil, registra uma história de mais de cinquenta anos, repleta de implicações políticas e sociais.

A origem desta indústria remete aos incipientes anos republicanos, quando o primeiro carro motorizado chegou ao país, em 1891, na cidade de Santos (SP). O Peugeot, de propriedade do então jovem Santos Dumont, custou à época 1.200 francos e chegou ao porto de Santos a bordo de um navio português. Com o tempo, outros veículos foram chegando, e, em 1904, a inspetoria de veículos já registrava 84 carros no país.

Entretanto, estes primeiros automóveis foram trazidos de fora, pois o Brasil ainda não contava com uma indústria automoti-

va. Foi somente em 1919 que a primeira empresa de automóveis chegou ao país. A Ford organizou uma linha de montagem e um escritório em São Paulo, sendo atraída por esse mercado em potencial. Segundo o próprio Henri Ford, “o automóvel estaria destinado a fazer do Brasil uma grande nação”. Seis anos mais tarde, chegava a General Motors do Brasil, também sediada em São Paulo. Meses depois, já circulava o primeiro Chevrolet. Em 1927, a GM começou a construção da fábrica de São Caetano, e, com o passar dos anos, a indústria automobilística incipiente provocou um acelerado processo de transformação no território brasileiro, sobretudo na construção de estradas.

A frota de veículos cresceu rapidamente e, no ano de 1939, só no Estado de São Paulo,

o número de carros de passeio já passava de 43 mil, e, o de caminhões, de 25 mil.

Na década de 1940, com a eclosão da Segunda Guerra Mundial, as importações caíram significativamente, e a frota brasileira de veículos foi tornando-se ultrapassada, tendo em vista que os automóveis eram somente montados aqui, mas suas peças produzidas nos países de origem das empresas. Como medida reativa, o então

presidente da República, Getúlio Vargas, proibiu a importação de veículos e restringiu a importação de peças. Paralelo a isso, foi feito um esforço no sentido de construir as indústrias de base, o que resultou na fundação de empresas como a Companhia Siderúrgica Nacional – CSN. Isso foi imprescindível para que, a partir de 1953, a Volkswagen pudesse atrair fabricantes de autopeças ao Brasil.

Consolidação

A consolidação da indústria brasileira automotiva se deu com a criação, pelo presidente Juscelino Kubitschek, do GEIA – Grupo Executivo da Indústria Automobilística. A partir de então, o setor automotivo cresceu e se expandiu, com a chegada da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo, com o surgimento da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), no ano de 1956, entre outros fatos relevantes para o segmento. No ano de 1958, foi apresentado o primeiro carro produzido com 50% das peças de fabricação nacional. Pouco mais de dez anos depois, a indústria comemorava a marca de dois milhões de carros produzidos no Brasil. O parque industrial automotivo brasileiro ficou concentrado em grande parte no Estado de São Paulo, colaborando para o crescimento econômico desta região, que conta hoje com o maior parque industrial da América Latina.

Como era de se esperar, a indústria automotiva não passou imune às crises da década de 1970 – petróleo – e de 1990, esta última provocando demissões no setor e levando as concessionárias a abrir mão de vantagens para se manterem no mercado. Em 1997, foi registrado um novo crescimento, chegando à produção record de 2.069.703 veículos. Tal crescimento, contudo, perdeu

o fôlego logo no ano seguinte, em decorrência das crises asiática e russa, tendo uma queda de 23,38% na produção.

Ao longo de seus 25 anos de história, a Abrada manteve-se atenta às dificuldades e conquistas do setor, que sempre tiveram grande impacto – positivo ou não – no negócio das concessionárias. Através de seminários, cursos e ferramentas de comunicação com o associado, a entidade procurou informar à rede de distribuidores sobre os diferentes cenários pelos quais a indústria automotiva transitou nas últimas décadas. Tal comportamento está relacionado às próprias peculiaridades da Abrada – uma entidade ligada a uma montadora de capital nacional, que produz veículos com características e finalidades diversas, como tratores, caminhões, motocicletas, off roads, motores e chassis.



Caminhões, Ônibus e Tratores

Uma das principais características da Abrada é congregar distribuidores de veículos diversos. Embora a Agrale tenha passado grande parte de sua história produzindo apenas tratores, a partir da década de 1980 ela passa a lançar modelos de outros tipos de veículos. Nos últimos anos, segmentos como caminhões e chassis de ônibus tornaram-se importantes produtos da marca. Na história da indústria automotiva nacional, estes segmentos aparecem em momentos distintos e com objetivos por vezes diferenciados.

De 1957, quando nasceu a indústria automobilística brasileira, até 1960, 48,10% dos veículos fabricados no período foram caminhões. Foi pensando em caminhões que o presidente Getúlio Vargas incentivou a criação dessa indústria, preocupado com os gastos que o país tinha importando este tipo de veículo – quase 100 milhões de dólares ao ano. O primeiro caminhão nacional – um Ford F-600 a gasolina – foi feito em 1957, embora antes montadoras como a própria Ford e a General Motors já montassem no Brasil caminhões com considerável quantidade de peças nacionais. A partir do final da década de 1960, muitos modelos foram lançados, como o Chevrolet Série 6500, o Mercedes-Benz L-312, o Scania-Vabis L-75, o N10 da Volvo e o E 13 da Volkswagen. A Agrale entra na história dos caminhões nacionais em 1982, quando sua fábrica, em Caxias do Sul - RS, começa a produzir o veículo. O maior sucesso da marca foi o 1600D, com motor MWM de três cilindros e 61 cv. O pico de produção da empresa caxiense no segmento foi em 1986, quando produziu 1,6 mil unidades para o mercado interno. Dos 816 caminhões que produziu em 2005, exportou 340 – o equivalente a 41, 55% do total.



Linha de montagem de caminhões Agrale

Já a história dos ônibus no Brasil começa em 1937, com a chegada ao Rio de Janeiro de um modelo de dois andares, importado da França e puxado por burros. No ano seguinte seria fundada a primeira empresa de transporte coletivo do país, a Companhia de Omnibus. Em 1900, o transporte coletivo entraria na era da modernidade com a instalação, em São Paulo, da primeira linha de bondes elétricos, operados pela The São Paulo Tramway, Light & Power. Em 1923, o Rio de Janeiro veria se instalar na cidade sua primeira empresa regular de ônibus – e a primeira a atuar no país. A fabricação artesanal do primeiro ônibus é atribuída aos imigrantes italianos e irmãos Luiz e Fortunato Grassi. Em 1904 eles fabricaram carruagens em São Paulo, e, em 1911, encarroçaram o chassi de um Ford Modelo T, produzindo o que é considerado o primeiro ônibus brasileiro. A partir de 1932, quando a General Motors lança o primeiro ônibus com carroceria fabricada no Brasil, a indústria nacional começou a explorar o segmento. Em 1948, a GM lançava a primeira carroceria inteiramente metálica, 100% nacional. Em 1951, a Fábrica Nacional de Motores, uma empresa de economia mista, controlada pelo Governo Federal, lançava o primeiro ônibus FNM, com 84% de seus componentes nacionalizado. Em 1958, a Mercedes-Benz lançava o O-321, que revolucionou o mercado com seu motor traseiro – o que tornava o veículo mais silencioso – e seu design moderno para a época. Em seguida, marcas como a Scania-Vabis, a Volkswagen e a Volvo também começariam a apresentar seus modelos ao mercado brasileiro. A Agrale começou uma produção pequena de chassis para ônibus em 1996, mas em 1999 já colocava no mercado quase 1500 unidades, numa produção que atingiria seu ápice em 2004, com quase 5 mil chassis produzidos. A marca de Caxias do Sul alcançou a liderança no segmento de ônibus leves no país e influenciou a tendência nacional: o Brasil é hoje o maior fabricante mundial de



Microônibus da Agrale

ônibus, tendo fechado 2005 com uma produção de 35.266 unidades.

As origens da indústria de tratores remetem ao ano de 1920, quando o presidente Epitácio Pessoa autoriza no Brasil as operações da Ford, que em pouco tempo estaria montando o trator Fordson importado dos Estados Unidos. Outras marcas de tratores, implementos e máquinas agrícolas, como Allis-Chalmers, Massey Ferguson e Fiat também chegaram ao país até meados do século passado. Mas somente em 1960 o Brasil teria seus primeiros tratores nacionais, com o lançamento do trator 8 BR Diesel pela Ford e modelos das atuais Valtra e CNH New Holland. Os cultivadores motorizados nacionais começaram a ser fabricados em 1961 e tiveram seu record de produção em 1986, com 7,1 mil unidades. A Agrale entrou na história dos tratores em 1964, quando lançou seu trator compacto 4.100, sucesso de vendas até hoje. Foi produzindo tratores que a Agrale começou a escrever sua história no Brasil.



Linha de montagem de tratores da Agrale

Os distribuidores: uma trajetória de luta

A Abrada tem nos distribuidores de veículos sua própria razão de existir. Também denominados concessionários, por comercializarem seus produtos a partir de um contrato de concessão firmado junto ao produtor, estes comerciantes são também empreendedores. Conforme define o consultor jurídico da Abrada, Ebrimino Varraschin:

“As características da concessão comercial de veículos automotores são especiais, e sua existência prescinde de um investimento considerável de capital”.

A trajetória dos distribuidores antecipa o próprio surgimento da indústria automotiva no país. No início do século XX, os primeiros automóveis que começaram a circular pelas ruas de São Paulo e do Rio de Janeiro eram modelos importados de fabricantes europeus. A distância, os altos preços, a demora na entrega e as comunicações precárias que envolviam esses trâmites facilitou o surgimento de agentes para facilitar as transações. Os agentes – chamados de “dealers” nos Estados Unidos – representavam os fabricantes, recebendo pedidos, agilizando a documentação e dando garantias da entrega dos produtos. Pode-se afirmar que sua figura representa o início da distribuição de veículos no Brasil.

Na década de 1920, o país se insere no sistema CKD (“Completely Knocked Down”), em que os carros passaram a ser montados aqui, porém ainda com peças importadas. Esse novo sistema obrigou as

fábricas a criarem redes de distribuição. As relações entre a fábrica e os distribuidores passaram a ser definidas por um Contrato de Concessão (que protegia os interesses da montadora e controlava os revendedores de forma administrativa e comercial). Muitos dos antigos agentes importadores se tornaram revendedores autorizados e suas funções foram ampliadas, passando a oferecer também assistência técnica, com oficinas e mão-de-obra especializada.

Apesar da crise econômica mundial deflagrada em 1929, São Paulo importou naquele ano 43.657 automóveis e 25.858 caminhões. A importação de peças foi atingida pelo “crack” da Bolsa de Nova York, mas isso também fez com que as redes de manutenção e reparos se desenvolvessem no Brasil.

A partir da década de 1950, com o crescimento da produção em nível mundial, e também com a nacionalização de veículos, as montadoras se viram na obrigação de remodelar o sistema de distribuição nacional e acabaram revendo os contratos em vigor.

De acordo com os novos contratos, os concessionários eram obrigados a manter estoques de carros, peças e acessórios de acordo com volume e os prazos determinados pela montadora. O zoneamento da distribuição ficava ao cargo da indústria, que tinha autonomia também para realizar modificações unilaterais dos contratos. Os concessionários ficavam sujeitos à interferência das fábricas em suas ações.

O Caminho do Associativismo

Entre 1957 e 1961, a produção automobilística saltou de 30.542 unidades para 145.584, e, já no início dos anos 60, o setor de distribuição de veículos estava consolidado em número e importância econômica no Brasil. Todavia, faltava coesão e organização dos concessionários espalhados pelo país. Foi dessa necessidade que surgiu a Associação dos Concessionários de Veículos de São Paulo (Acovesp), primeira entidade oficial do segmento em todo o território. A associação passou a definir as responsabilidades do setor, diferenciar a rede autorizada dos revendedores independentes e oferecer apoio jurídico, comercial e técnico-financeiro aos associados.

Por estar restrita ao município de São Paulo, a entidade enfrentava dificuldades para interferir em assuntos de nível nacional, como, por exemplo, a criação ou elevação de impostos. Desta forma, em 1965, surgiu a Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos (Abrave). Suas metas iniciais eram unir os concessionários, esclarecer as funções econômicas e sociais do setor à opinião pública, criar planos de financiamento ao consumidor e promover cursos para qualificar os serviços de assistência técnica prestados pelas concessionárias.

Além de se organizar em Diretorias Regionais, o que consolidou a Abrave em todo o território, foram criadas, em 1967, as Diretorias de Relação com as Fábricas. Com isso, cada Diretoria era destinada a um dos fabricantes de veículos instalados no Brasil, com a responsabilidade de discutir questões específicas, distintas em cada contrato de concessão.

Esses grupos foram os embriões e precursores das Associações de Marca, que

começaram a surgir no início dos anos de 1970.

Formadas por representantes dos concessionários de cada marca, estas associações passaram, igualmente, a ter como objetivo discutir os interesses dos distribuidores com seus fabricantes específicos.

A primeira barreira enfrentada pelas associações de marca foi a forte resistência das montadoras, que inicialmente se negaram a reconhecer a legitimidade dessas entidades. A aceitação se deu depois da imposição de várias pré-condições, mas as montadoras não tinham como negar a força econômica e a representatividade dos distribuidores, que já eram notórias em todo país.

A primeira associação de marca foi criada nove anos antes do surgimento da Abrada: em dezembro de 1972, nascia a Assobrav - Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen - marca líder na época, com mais de 60% do mercado nacional. As outras entidades seguiram os mesmos passos, originando-se em um período marcado pelo relacionamento conflitante entre montadoras e associações, uma vez que as fábricas impunham contratos desvantajosos aos distribuidores e constantemente ameaçavam o segmento com o fantasma do cancelamento da concessão.

Com as Associações de Marcas, as concessionárias conseguiram maior unidade na busca de uma regulamentação do setor automotivo. Dessa organização resultou mais tarde a conhecida Lei Renato Ferrari.

Outra iniciativa importante para o associativismo do setor, numa dimensão mais abrangente, foi o surgimento, em 1974, da Associação Latino-Americana de Distribuidores

res de Veículos Automotores (Aladda), que contou com grande empenho da Abrave. A entidade representava sete países: Brasil, Bolívia, Argentina, Uruguai, Honduras, México e Venezuela. Já nos seus primeiros anos, os trabalhos da Aladda estavam voltados à adequação da produção às necessidades de cada país, ao fortalecimento dos distribuidores como únicos termômetros reais junto ao consumidor e ao desenvolvimento do setor de automóveis usados.

No fim da década de 1980, a Abrave passou por um processo de reformulação. Isso se deu a partir da necessidade de diferenciá-la das associações de marca, uma vez que representava todas elas. Criava-se então a Fenabreve - Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, em 1989. Assim sendo, a Abrave deixou de ser uma associação – como as de marca – e passou a funcionar como Federação, respaldando e representando todo o setor. A mudança conceitual foi fundamental, também, para modernizar e realinhar a atuação da instituição, cada vez mais forte e representativa.



Sérgio Reze, atual presidente da Fenabreve

Em março de 1996, foi criada a Fena-codiv - Federação dos Concessionários de Veículos – graças à iniciativa da Fenabreve, que encaminhou pedido de registro ao Ministério do Trabalho. Esse fato foi a base da criação dos Sindicatos Estaduais dos Concessionários de Veículos, denominados Sincodivs, em todo o país, mesmo nos estados onde o número de concessionários fosse relativamente pequeno.

Altos e baixos

O segmento de distribuição de veículos no mercado nacional enfrentou, ao longo de sua história, grandes períodos de crise e de aquecimento. Esse movimento é comum a qualquer outra atividade econômica no Brasil, mas algumas características o diferenciam de forma clara das demais. Conforme explica o presidente da Abrada na gestão 2005/2006, Henrique Amado:

“Trata-se de um setor extremamente sensível, que oscila juntamente com a economia. Se esta aquece, há um aumento das vendas, especialmente no segmento

de transporte de cargas. A questão financeira também tem grande influência, pois, como são produtos caros, sua venda acaba se tornando dependente de linhas de crédito. Da mesma forma, o impacto da política tributária para o negócio de distribuição é determinante. No caso de veículos utilitários, como os comercializados pelos associados da Abrada, a dependência de um crescimento econômico do país é ainda maior, pois tratam-se de bens de capital. Ou seja, seus compradores estão fazendo um investimento para gerar renda. Estão com-

prando tratores para a produção agrícola, caminhões para transporte de carga ou ônibus para transporte de passageiros. Se existe uma depressão ou uma falta de confiança na economia, os compradores não investem ou retardam o investimento”.

Para os distribuidores de trator – primeiro produto a ser fabricado pela Agrale – o desempenho do setor agrícola é vital. Assim, até mesmo fatores climáticos como as secas de 1978, 1981 e 2005, que trazem enormes prejuízos para produtores rurais, refletem radicalmente nos negócios da distribuição. Como destaca o presidente da Abrada no biênio 1981/1982, Humberto Paulo Ferri:

“Também as dificuldades de crédito, da falta de uma política agrícola no Brasil atrapalham as vendas”.

Embora cada segmento tenha passado por períodos diversos de crise ou prosperidade, de modo geral os anos de 1970 até final da década de 1980 são apontados pelos concessionários como um período de maior expansão. Com a implementação do Plano Cruzado, em 1986, o tabelamento de preços do Governo do presidente José Sarney trouxe dificuldades. Conforme lembra Fábio Guerra Lages, à época presidente do Conselho Deliberativo da Abrada:

“As maiores dificuldades eram as ne-

gociações, com a diretoria da montadora, para minimizar o impacto do tabelamento de preços. A fábrica alegava falta de condições de manter os preços e as revendas estavam impedidas de corrigir os valores praticados recentemente. No caso da Agrale, foram longas e repetidas negociações para adequação dos preços”.

É, porém, sobretudo com o advento da globalização, e, no início da década de 1990, quando o Governo Collor promove a abertura de mercado para a importação de veículos, que os negócios se tornaram mais difíceis. Segundo um dos fundadores da Abrada e ex-presidente da Fenabrave, Alencar Burti:

“Os setores produtivos não estavam preparados para um mercado competitivo, e a feroz concorrência causou enormes prejuízos até que o país conseguisse se adaptar às mudanças”.

Para o integrante do Conselho de Administração da Agrale, Carlos Stedile:

“A pior crise na venda de veículos foi durante o Governo Collor. Com as mudanças nos financiamentos e a fixação de preços, somada aos altos juros praticados pelos bancos, os fabricantes do setor tiveram uma queda média no faturamento de 80%, em poucos meses”.



Moto Agrale: um dos produtos que contribuiu para o desenvolvimento do setor de distribuição

Uma lei especial



Reflexos da Lei 6729/79: Abrada e Agrale assinam a II Convenção de Marca

Fundamental não apenas para o surgimento da Abrada, mas para todas as relações que se travaram e ainda se estabelecem entre produtores e distribuidores de veículos no Brasil, a Lei 6729 e sua posterior alteração na década de 1990 tiveram impacto grandioso no setor automotivo nacional. Sua história remete à década de 1960, que marcou significativamente o setor de distribuição de veículos no Brasil.

A criação da Associação de Concessionárias de Veículos de São Paulo (Acovesp), em 1961, e da Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos (Abrave), em 1965, apontava para uma importante capacidade de organização por parte das concessionárias do setor automotivo. A partir dessa organização, as diversas distribuidoras estabeleceram um relevante espaço de diálogo com as empresas produtoras, bem como uma rede protetora para o setor de produção e para as disputas concorren-

ciais próprias do mercado.

Entretanto, esta iniciativa – reforçada pelo surgimento das primeiras Associações de Marca no início dos anos 70 – carecia de uma regularização jurídica que a legitimasse constitucionalmente, consolidando assim o seu respaldo. É nesse contexto que, no ano de 1975, Renato Ferrari – advogado e então presidente da Abrave – coordenou a construção de um texto para um projeto de lei a esse respeito. Era o embrião da Lei 6729/79, que se tornou conhecida como “Lei Renato Ferrari”.

Aprovada pelo Congresso Nacional em 1978, a Lei Renato Ferrari foi no ano seguinte vetada pelo então presidente da República Ernesto Geisel, que, ao que tudo indica, temia que algumas montadoras deixassem o Brasil. O texto foi refeito e reapresentado – agora por distribuidores e fabricantes – em 1979, sendo então sancionada pelo presidente João Figueiredo.

Segundo o primeiro presidente da Abrada, Humberto Ferri:

“A Lei 6729, de cuja assinatura tive o privilégio de participar, no Palácio do Planalto, em novembro de 1979, é, sem dúvida, o que mais de importante existe na relação entre fabricante e distribuidor”.

Fundamentalmente, a Lei Renato Ferrari dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre, estabelecendo a demarcação de áreas de atuação para cada concessionário, a proibição de ações de venda nas áreas de outros distribuidores e a definição de papéis bem estabelecidos entre produtores e distribuidores.

Trata-se de uma lei sui generis na história legislativa do Brasil. Conforme explica o consultor jurídico da Abrada, Ebrimino Varaschin:

“Toda lei emanada do Legislativo e promulgada pelo presidente da República precisa ser regulamentada. A Lei Renato Ferrari é a única em que o Legislativo outorgou às partes envolvidas a incumbência de regulamentá-la. Em seus aspectos gerais, essa regulamentação se deu através da Convenção da Categoria Econômica, que reuniu fabricantes e distribuidores de todas as marcas, através de suas entidades de representação, a Anfavea e a Abrave, hoje Fenabreve. Já os aspectos específicos dessa regulamentação se deu por meio das Convenções de Marca, que reuniu cada marca com sua respectiva rede de distribuidores, representada por uma associação”.

Em seu artigo 17, a lei determinou a criação de entidades que representassem, de um lado, a categoria econômica dos produtores, e, de outro, a dos distribuidores:

“As relações, objeto desta lei, serão também regulamentadas por convenção que, mediante solicitação do produtor ou de

qualquer uma das entidades adiante indicadas, deverão ser celebradas com força de lei, entre:

I – as categorias econômicas de produtores e distribuidores de veículos automotores, cada uma representada pela respectiva entidade civil ou, na falta desta, por outra entidade competente, qualquer delas sempre de âmbito nacional, designadas convenções de categorias econômicas;

II – cada produtor e a respectiva rede de distribuição, esta através de entidade civil de âmbito nacional que represente, designadas convenções de marca”.

Este dispositivo legal deu respaldo não apenas às entidades das categorias econômicas de produtores (Anfavea) e de distribuidores em geral (Abrave, atual Fenabreve), como também a todas as entidades que representam as redes de distribuidores de cada marca de veículo produzido no Brasil – entre as quais a Abrada.

O advogado Romano Romani, que exerceu funções no Departamento Jurídico da Agrale, conta:

“Participei dos pré-estudos para a elaboração do ante-projeto da lei 6729/79, em que todos os representantes de veículos externavam suas idéias e procuravam influenciar políticos na defesa dos interesses da classe. Na época tínhamos conhecimento de que, por parte dos distribuidores, não havia uma perfeita consciência com relação à lei. Com sua entrada em vigor, houve uma melhor conscientização dos procedimentos de fabricantes e distribuidores, onde as partes passaram a visualizar a necessidade de respeito mútuo. Por outro lado, tanto fabricantes como distribuidores passaram a ser cobrados em suas atitudes contrárias à categoria”.

Novos tempos trazem alterações

No início da década de 1990, a economia nacional era marcada por uma grande abertura de mercado e pela criação do Código de Defesa do Consumidor. As mudanças, que refletiam o advento da globalização e, também, a política econômica da época, trouxeram a necessidade de adaptar a Lei Renato Ferrari aos novos tempos. Já no ano de 1990, a equipe econômica do então presidente da República Fernando Collor de Mello defendia a revogação da Lei. Segundo o governo, a delimitação de áreas prejudicava a livre concorrência, tão defendida como solução para a crise atravessada pelo país.

Os concessionários, já representados pela Fenabreve, buscaram estabelecer um diálogo no sentido de manter a lei, tendo em vista as proteções que ela garantia para o segmento de distribuidores. Ao final dos debates, a lei foi mantida, porém com algumas alterações, através da Lei 8132/90. Dessas, as de maior destaque são:

- artigo 5º, inciso 1 – substituição da expressão “área demarcada” por “área operacional”.
- artigo 6º, parágrafo 1º - no caso de contratação de nova concessão, o concessionário já instalado na área concorrerá com os demais interessados em igualdade de condições.
- o artigo 14º foi extinto e conjugado com o 13º, que estabelece a liberdade no preço de venda do concessionário ao consumidor.
- artigo 28º - cria serviços autorizados.

AGRALE: A marca da associação



Unidade Agrale, em Caxias do Sul-RS

As origens da Abrada se confundem com a trajetória da Agrale, uma marca que está impressa na história da indústria automotiva e da distribuição de veículos no Brasil. Montadora com maior índice de componentes nacionais, a Agrale se destaca pelo pioneirismo na produção nacional de veículos como caminhões e tratores.

Erguida pelo empresário Francisco Stédile, mais conhecido como Tio Xico, a Agrale tem uma história que se mistura à de seu fundador. Na década de 1950, após uma boa parte da vida dedicada à revenda de veículos e autopeças, Francisco Stédile resolveu procurar uma empresa estrangeira que quisesse produzir no Brasil, pois o

país ainda não havia desenvolvido tecnologia própria no setor. Assim, entrou em contato com a empresa Finnaff, na Itália, e, em 1954, fundou em Caxias do Sul (RS) uma fábrica de lonas de freios e discos de embreagem. Nascia assim a Fras-le, que viria a se tornar a maior fábrica de lonas para freios da América do Sul e uma das maiores do mundo. Ao atuar neste ramo de atividades, Stédile viu seu negócio obter grande crescimento. Em 1965, o empresário adquiriu o controle acionário da Agrisa (Indústria Gaúcha de Implementos Agrícolas), fazendo então surgir a Agrale Fabricante de Tratores.

O primeiro produto da empresa desen-

volvido com tecnologia própria foi o Trator 4100. Desde então, a Agrale desenvolveu inúmeros outros produtos, como caminhões, chassis, tratores, motores, grupos geradores, motocicletas e o furgão de cargas - Furgovan. Ao longo dos anos, a fábrica viveu momentos importantes que atestam a sua expansão. Agruparam-se à Agrale suas subsidiárias - Agrale Amazônia, Agrale Montadora, Agrale Argentina – a Agritech Lavrale Ltda, a Germani Alimentos Ltda e a Fundituba Indústria Metalúrgica. Também fazem parte das empresas do grupo Francisco Stedile a Fazenda Três Rios, na qual seu Xico dedicou-se à atividade agrícola.

A obtenção da Certificação nas Normas da série ISO 9000 para tratores, caminhões, chassis de microônibus e motocicletas trouxe a comprovação do padrão mundial de qualidade dos produtos e serviços da Agrale. Importantes acordos tecnológicos com empresas internacionais, como MV Augusta, Rugggerini, Zetor, Navistar Internacional Corporation, Standard Motor Corporation, Deutz e Marcopolo, também projetaram o nome da marca. Conforme relata o atual diretor superintendente da empresa, Hugo Záttera,

“Os produtos Agrale, normalmente, surpreendem positivamente nossos clientes pela sua eficiência, desempenho e economia. A tecnologia incorporada nos produtos é de ponta. Contudo, a empresa trabalha dentro do conceito de tecnologia útil, aquela que o cliente realmente usa. Na linha veicular os produtos da empresa atendem às normas de regulamentação de emissões em todos os países onde a empresa atua, e é importante destacar que as linhas de caminhões e ônibus da Agrale tem ótima aceitação em mercados internacionais extremamente exigentes com referência a qualidade e desempenho”.

A Agrale conta hoje com cinco unidades, três delas em Caxias do Sul, onde está localizado o Centro Administrativo. Em 2002, foi inaugurada uma unidade produtiva em Bogotá, na Colômbia, destinada à produção de caminhões e chassis para microônibus. Em 2005, foi instalada uma central de distribuição Agrale em Buenos Aires, na Argentina.



Francisco Stedile,
fundador da Agrale



Stedile quando atuava no ramo de transporte de carga, no ano de 1942



Furgovan – Furgão de Carga da Agrale.



Marruá: projetado para atender às Forças Armadas

As últimas novidades da linha Agrale foram lançadas em 2004: o chassi Midibus, pioneiro no segmento de 12 toneladas, e o Marruá, projetado para atender às Forças Armadas.

Desde que iniciou suas atividades, a Agrale já produziu mais de 348 mil motores a diesel, 65 mil tratores, 100 mil motos e scooters e 54 mil caminhões e chassis. Hoje, a marca possui um nome respeitado, associado à qualidade, durabilidade e eficiência de seus produtos.

Em maio de 2006, Tio Xico faleceu em Caxias do Sul, deixando para trás uma trajetória empreendedora, na qual um dos maiores destaques são a qualidade e a eficiência dos produtos Agrale, que conquistaram o respeito do setor automotivo, tanto no Brasil quanto no mercado internacional.



Midibus da Agrale



Trator 4230 da Agrale

O primeiro caminhão...

“Ele faz parte da nossa família. Muitas pessoas já fizeram propostas para comprá-lo, mas ele não tem preço. Não iremos vendê-lo nunca”.

É assim que Maria Fochesatto Anesi, 77 anos, de Caxias do Sul (RS), refere-se ao primeiro caminhão produzido pela Agrale: o TX 1100 diesel, em 1982.

Chiquinho, como é chamado pela família, foi adquirido em 5 de julho de 1985, pelo marido de Maria, Anselmo Anesi, que pagou 80 mil cruzados pelo veículo. Anselmo, falecido em 2002, pediu à família que nunca se desfizesse do caminhão. “Meu marido era apaixonado pelo Chiquinho. Hoje, esse sentimento é de toda família”, revela Maria.

Anselmo foi o terceiro proprietário do que eles consideram uma relíquia. Maria lembra que o primeiro foi o próprio Francisco Stedile, fundador da Agrale, que o utilizava em sua fazenda. O segundo foi Zeni Rech, de quem Anselmo o comprou. Desde 1985, o TX é usado para transportar a produção da chácara da família, no interior de Caxias do Sul. Para quem não acredita que a relíquia dos Anesi é o primeiro caminhão fabricado pela Agrale, a família mostra com orgulho o documento identificando o número do chassi: 0001.



Caminhão TX 1100 diesel da Agrale



Maria Anesi, proprietária do primeiro caminhão Agrale

...e o número 1000

O caminhão de número 1.000 da linha 8.500 emec foi comercializado, em junho de 2006, pela Lavrale, de Caxias do Sul. A Vêneto Transporte adquiriu o veículo para ampliação de sua frota, que conta com 70 veículos da marca Agrale – número que representa um terço do total de sua frota. O gerente de vendas da Vêneto em Caxias do Sul, Richard Diego Gabriel, diz que a opção pela marca está relacionada à qualidade de seus produtos. “A Agrale oferece veículos que aliam preço à qualidade. O custo/benefício é excelente para qualquer empresa do ramo de transportes”, destaca. Richard acrescenta que, além da fácil manutenção, os caminhões da marca são robustos e econômicos.



Caminhão de número 1000 da Agrale

Os revendedores mais antigos

Na região gaúcha do Alto Taquari, caracterizada pela citricultura e pelas propriedades agrícolas de pequeno e médio porte, nasceu a primeira concessionária da marca Agrale. A A. D. Brenner & Cia. Ltda, empresa com matriz em Lajeado e filial em Montenegro, firmou a parceria com a montadora no ano de 1968, para a comercialização de tratores e motores estacionários. Na época, a distribuidora funcionava num galpão de madeira. Em 1969, já adquiria os primeiros tratores modelo T415, e, em 1970, vendia seu primeiro produto, para o cliente Waldomiro Eidenweil. Hoje, as modernas instalações da matriz e da filial têm mais de 3. 400 metros quadrados. Dezenove colaboradores, especialmente treinados, destacam as vendas pelo trabalho de assistência técnica e pós-venda. Seu fundador, Arestides Dorival Brenner, teve importante participação na Abrada, tornando-se presidente da entidade na gestão 1983/1984. Hoje, a empresa conta com uma carteira de mais de seis mil clientes e contabiliza mais de 16 mil produtos vendidos, de tratores a implementos agrícolas.



Revenda A. D. Brenner, em Lajeado

Mercado Paulista

Um dos mais importantes mercados dos produtos Agrale, o Estado de São Paulo conta com a segunda concessionária mais antiga da marca. A Comercial Agrícola Bortoletto Ltda., de Sorocaba, iniciou a distribuição de produtos Agrale há mais de 35 anos. Dirigida por Geraldo Bortoletto, a empresa aproveitou a forte produção de uva e milho da região para construir uma trajetória de sucesso, hoje focada na comercialização de tratores da linha 4000 para pequenos produtores. O pós-venda, o estoque de peças e a entrega técnica foram a chave do sucesso da Bortoletto.



Revenda Comercial Agrícola Bortoletto, em Sorocaba

É também de São Paulo, do município de Cantanduva, a terceira revenda da marca a se instalar no país. A TH Becker Comércio de Veículos formou sua parceria com a Agrale em 1969, conforme atesta a compra do primeiro produto com a nota fiscal 1.321, datada de 23 de abril daquele ano. A empresa iniciou suas atividades em 1930 com a razão social Theodoro Becker Oficina Mecânica. À época, representava uma empresa alemã fabricante de motores e tratores. Dirigida por Francisco Germano Becker, que foi presidente da Abrada por três gestões, a empresa atualmente aposta no nicho de mercado oferecido pelo caminhão cabine dupla 6.000 D e pelo Midibus junto a prefeituras de grandes cidades e empresas regionais de transporte.



Francisco Becker: proprietário da terceira revenda Agrale mais antiga foi presidente da Abrada

Em todo país

Comprovando que os produtos Agrale estão distribuídos por todo país, uma das mais antigas revendas da marca está situada no Norte do país, região bastante distante da sede da fábrica. A Cobrás Tratores, Máquinas e Equipamentos Ltda., de Ananindeua, no Pará, é comandada pelos diretores Raymundo Ayres de Azevedo Filho e Sílvio Ayres de Azevedo. Localizada na área metropolitana de Belém, região em que a produção de abacaxi, açaí, bacuri, castanha-do-pará, cupuaçu, dendê, mamão e pimenta do reino está entre as principais atividades econômicas, a Cobrás conta com 65 colaboradores e tem na venda de tratores Agrale sua fonte de sucesso.

Conforme Fábio Guerra Lages, presidente do Conselho Deliberativo da Abrada por diversas gestões:

“O perfil dos associados da Abrada se diferencia entre aqueles das capitais e cidades menores, variando também de acordo com a atividade econômica de cada região. Estas diferenças são mais acentuadas entre os segmentos de tratores, caminhões e motos”.



Distribuidora Cobrás, no Estado do Pará

AGRALE E ABRADA: Uma relação de respeito



Stedile e presidente da Abrada (Jaime Pontes): cooperação para o sucesso da rede

Respeito é a palavra que surge nos relatos de ex-dirigentes da Abrada e nos documentos da entidade quando se trata de definir o relacionamento entre Abrada e Agrale. Embora as negociações que envolveram as convenções de marca tenham sido, em muitos aspectos, difíceis, criando impasses entre os interesses da fábrica e os interesses da rede, a tônica dos debates sempre foi a busca pelo consenso e o entendimento de que o benefício de cada parte era necessário para a sobrevivência de ambas.

Em matéria publicada no primeiro informativo da Abrada, intitulada “Respeito e Cooperação”, datada de março de 1989, a entidade afirma que “a política de relacionamento entre a fábrica e a rede de distribuidores está baseada na mútua cooperação e na procura constante de interesses comuns”. A citação de Carlos Valentin Stedile, à época diretor-superintendente da Agrale, reforça a avaliação:

“Não existe, na verdade, separações, pois a Agrale é uma só: fábrica e distribuidores. Quanto melhor for a fábrica e sua Rede, melhor será a Agrale no contexto geral. Temos que somar sempre”.

Conforme relata um dos ex-dirigentes da Abrada, presidente por duas gestões da entidade, o distribuidor Isnard Delacoste Jaquet,

“A Agrale sempre foi uma fabrica extremamente aberta, leal e sincera com a associação. Eu não lembro de, ao longo da história da associação, ter havido alguma crise de relacionamento com a fábrica. É claro que as coisas são conflitantes por natureza: a montadora tem um determinado interesse e, muitas vezes, o distribuidor não tem o mesmo interesse. Mas esta junção de esforços trouxe grandes conquistas para a rede”.

Por parte da direção da Agrale, a percepção figura-se semelhante. Conforme o superintendente da empresa, Hugo Zattera,

“É uma relação de parceria e fraternidade, pautada pela franqueza, respeito mútuo e simplicidade. A Agrale é uma empresa acessível em que todos os concessionários têm a possibilidade de falar diretamente com qualquer um dos membros da diretoria da empresa. Como é normal em qualquer relacionamento empresarial, confrontamos algumas idéias diferentes, mas posso destacar que estamos alinhados no que é melhor para nossas empresas e para o sucesso da rede Agrale no mercado”.



Entrega do primeiro lote de tratores Agrale, modelo 4100

Os fatos que fizeram esta história

Muitos fatos e momentos fizeram a história dos 25 anos da Abrada. O empenho pela aquisição de uma sede própria, as convenções de marca que regulamentaram as relações entre a Agrale e sua rede de distribuidores, a participação em eventos, a luta pela criação de um consórcio da marca e os programas criados pela associação compõem os principais recortes desta trajetória.

A sede

O sonho de adquirir uma sede própria e estruturá-la de forma a atender adequadamente os associados foi concretizado apenas seis anos depois da fundação da Abrada, tornando-se um passo decisivo para o fortalecimento da entidade.

A primeira reunião da Diretoria Provisória da Abrada registrada em ata, em 5 de janeiro de 1983, foi realizada em Caxias do Sul, na Rua 13 de Maio, 1573. A primeira sede propriamente da associação começa a funcionar a partir de março do mesmo ano, quando é alugada uma sala independente, e devidamente equipada, no Edifício Estrela de Caxias do Sul (Rua Garibaldi, 789, 14º andar, sala 147).

Em 1984, integrantes da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo já começam a discutir a necessidade – e as possibilidades – de aquisição da sede própria. Mas o sonho ainda estava distante. Na época, o patrimônio da entidade não passava de uma sala alugada, um telefone e uma máquina de escrever. É somente no ano seguinte que iniciam as melhorias em infra-estrutura e equipamentos, quando a associação consegue adquirir mais aparelhos telefônicos, telex e copiadora. Em 1986, as reservas financeiras e um empréstimo de Arestides Dorival Brenner, presidente da entidade no período de 1983/1984 e integrante do Conselho e da Diretoria em diversas gestões, finalmente permitem a compra da casa situada em Caxias do Sul, na Rua Nestor Moreira, 435. Até hoje, o local abriga a entidade.



Inauguração da sede da Abrada, em 1987



Coquetel de inauguração da sede própria

A inauguração da sede própria só seria realizada em 17 de março de 1987. Em 5 de outubro de 1988, foi inaugurada a galeria de ex-presidentes da Abrada, uma homenagem aos que contribuíram para o desenvolvimento da associação.

Em 1991, a Abrada adquiriu seu primeiro computador (modelo 286), dando início ao processo de informatização. Em 1996, é feita uma mudança da logotipia da fachada da casa, com o intuito de identificar e reforçar a imagem da associação. O novo layout adotou padrão da Agrale, nas cores preto e vermelho.

Diversas reformas foram empreendidas no local. A primeira foi em 2002, com o intuito de melhorar as condições físicas do local. Em 2004, nova interferência nas instalações: além de uma ampla sala de reuniões, foi feito um auditório reservado para encontros e trabalhos de dinâmica em grupo com associados nos cursos e eventos que passaram a ser promovidos pela Abrada. Foi criada, ainda, uma sala específica para recepção e atendimento dos distribuidores, sala de espera para os visitantes e um ambiente para a secretaria da entidade.



Inauguração da sede reuniu dirigentes da Agrale e da Abrada



Fachada da sede da Abrada

Convenção de marca

Celebração das normas que passaram a reger o relacionamento entre a Agrale e seus distribuidores no país, a Convenção de Marca atestou que a Abrada cumpriu um de seus mais importantes objetivos. Produto de longas negociações entre dirigentes da fábrica e da associação, a finalização das convenções parciais da marca representaram um marco regulatório importante para o desenvolvimento da rede Agrale.

Já em fevereiro de 1984, o Conselho Deliberativo se reunia, em caráter extraordinário, para apreciar o teor da Primeira Convenção da Categoria Econômica, assinada em 16 de dezembro de 1983, pela Abrave e Anfavea, em função da Lei 6729. Os conselheiros decidiram, naquele momento, elaborar um anteprojeto da Convenção de Marca Agrale, tendo em conta os interesses dos

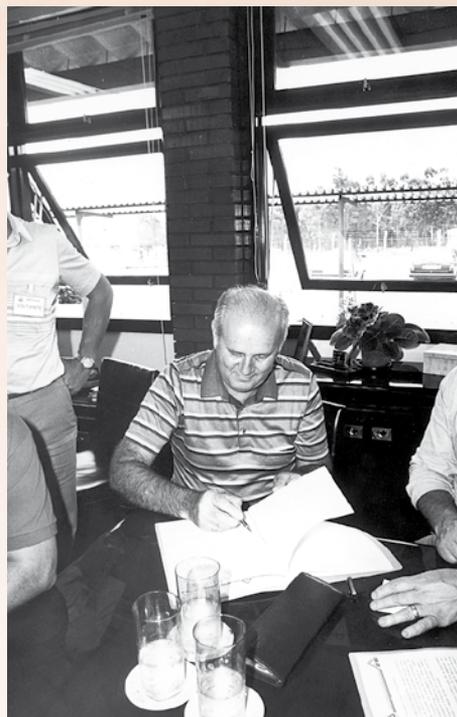


Assinatura da primeira Convenção de Marca da Agrale, em 1984

associados. É dado o primeiro passo para um processo que atravessaria diversas gestões e demandaria freqüentes reuniões entre representantes da fábrica e de sua rede de distribuidores. Em março do mesmo ano, o advogado Antônio Carlos da Rosa, então contratado pela Abrada, apresentava ao Conselho Deliberativo, em São Paulo, o anteprojeto da I Convenção de Marca. Diversas reuniões seriam feitas entre os dirigentes da entidade e da fábrica, para análise e discussão dos primeiros capítulos da convenção. Em 4 outubro de 1984, a entidade finalizava e assinava a I Convenção de Marca Agrale.

No ano de 1985, as reuniões para discussão de novos capítulos da convenção tiveram continuidade. O advogado Ebrimino Varaschin, então contratado para prestar serviços jurídicos à associação, elaborava o projeto da II Convenção de Marca para apreciação de dirigentes e associados. A Agrale, por sua vez, também fazia a sua proposta para a convenção, através do projeto elaborado pelo advogado do departamento jurídico da fábrica, Romano Romani. As negociações para que a fábrica e a sua rede chegassem a um documento comum se prolongaram por mais de um ano. Em 20 de novembro de 1986, a associação e a Agrale assinaram a II Convenção de Marca. Um dos principais pontos do documento foi a definição do Contrato Padrão de Concessão Comercial, que passou a ser adotado pela Agrale em substituição à Carta de Nomeação de Concessionários.

Seguindo o mesmo procedimento, foi assinada, em 6 de novembro de 1987, a III Convenção de Marca, que ampliou o conjunto das normas reguladoras das relações entre a Agrale e sua rede de concessionários.



Assinatura da II Convenção de Marca, em 1986

Eventos

A participação da Abrada em eventos do setor ou correlatos à categoria de veículos foi uma constante na trajetória da associação. Divulgando a participação da Agrale em feiras e exposições, ou se fazendo presente em congressos e mostras da área automotiva, a entidade ajudou a difundir os produtos Agrale e obteve projeção nacional junto à rede de associados.

O primeiro evento do qual a Abrada participou, que está registrado em ata da entidade, foi o 1º Salão de Automóvel a Álcool, no Parque Anhembi, em São Paulo, no ano de 1984, através da presença de George Simeon Millesopoulos, na época presidente do Conselho Deliberativo. A partir daí, a associação se faria presente em diversos eventos, como: Agrishow – Feira Internacional de Tecnologia Agrícola, em Ribeirão Preto (São Paulo) e Luís Eduardo Magalhães (Bahia), Fenatran – Salão Internacional do Transporte (na capital de São Paulo) e diversos seminários regionais e congressos nacionais da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve). Também acompanhou de perto a mostra e o lançamento de produtos da Agrale em diversas edições da Agrishow, da Expointer (em Esteio, Rio Grande do Sul), da Transpo (em São Paulo, capital), da Fenatran e da Festa da Uva (em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul).



Participação em feira no Parque Anhembi, em São Paulo



Participação em seminário do setor

Abrada presente em eventos do setor



Consórcio

A criação de um consórcio nacional Agrale foi uma das principais bandeiras de luta da Abrada. Conforme registro em atas da entidade, desde abril de 1985 dirigentes já destacavam a necessidade de criar um consórcio próprio da marca. Os altos juros, as dificuldades de financiamento dos produtos e a constante insegurança do mercado levavam os concessionários a defender a criação do consórcio como melhor alternativa de compra.

Durante as décadas de 1980 e 1990, foram contratadas diversas administradoras para consorciar os produtos Agrale, mas os resultados não foram satisfatórios. Empresas como a Sopoupe, de São Paulo, e a Arca Consórcios, de Porto Alegre, firmaram acordo com a Agrale para o consórcio de alguns produtos. Porém, as parcerias não perduraram devido às dificuldades das empresas em administrarem um consórcio de âmbito nacional.

É somente em julho de 2004 que se concretiza o Consórcio Nacional Agrale, em parceria com a Barisul Consórcios, empresa do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, tornando-se uma alternativa de negócio importante para interessados em adquirir os produtos Agrale. A primeira Assembléia Geral do Consórcio foi realizada em 17 de novembro de 2004, em Caxias do Sul, tendo dois contemplados. A partir daí, outras assembléias foram realizadas, com novos contemplados, e outros grupos foram abertos. Finalmente, o consórcio Agrale tornava-se realidade.



CONSORCIO PREMIADO AGRALE

CONCESSIONÁRIO QUE VENDE MAIS, GANHA MAIS.

A Agrale está lançando o Grupo 004002. E todo mês você pode ganhar mais com isso. Os vencedores de sua região podem ganhar um Cel. Motorola e computadores. E você, concessionário, pode ganhar até 40 mil reais no mês, além de computadores e celulares. Confira a tabela de prêmios e inscreva a sua equipe. Não precisa sorte. É só vender, vender e vender.

VEJA QUANTO VOCÊ PODE GANHAR!

até 2 vendas	“2.250”
até 5 vendas	“3.000”
até 8 vendas	“3.750”
até 14 vendas	“20.000”
acima de 14 vendas	“44.100”

PRÊMIAÇÃO VÁLIDA PARA OS CONCESSIONÁRIOS.

REGULAMENTO

1. Este regulamento é válido a partir de 01/01/2004 e aplica-se a todos os concessionários que aderiram ao consórcio Agrale.

2. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

3. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

4. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

5. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

6. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

7. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

8. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

9. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.

10. O prêmio será sorteado em 15 de novembro de 2004, às 14h, no salão de eventos da Agrale, em Caxias do Sul, RS.



Consórcio Agrale, uma realidade desde 2004

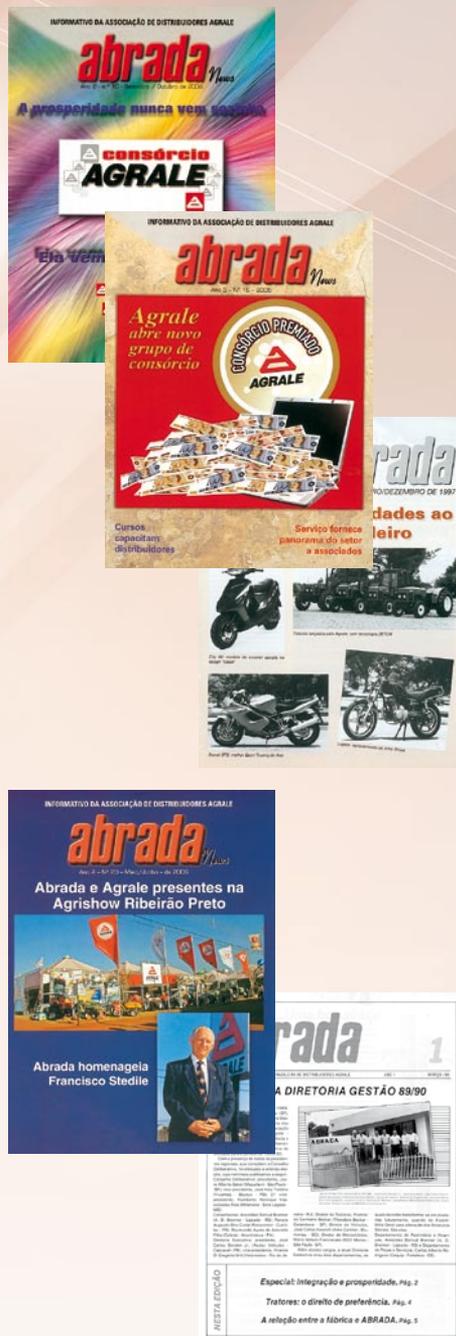
Comunicação

Criar ferramentas de comunicação com associados sempre foi uma das principais necessidades da Abrada. Afinal, nenhuma iniciativa teria efeito sem o conhecimento e a participação de toda rede.

Os equipamentos básicos de comunicação da entidade começam a ser adquiridos em 1983, quando a entidade instala, em sua sala provisória, o primeiro aparelho telefônico. Alguns anos mais tarde, viriam o telex e o fax-símile. Com a informatização da sede, em 1991, quando a entidade comprou seu primeiro microcomputador (modelo 286), a Abrada começaria a utilizar uma ferramenta que pode ser considerada uma forma rudimentar de internet: o STM-400 (Sistema de Tratamento de Mensagens). Implantado via Embratel, o sistema era operado por comandos, permitindo o envio de mensagens, circulares, listas de preços, boletins técnicos e promoções. O STM-400 permitiu à associação criar o Balcão de Negócios Abrada, através do qual os distribuidores ofereciam ofertas de produtos usados, como tratores, caminhões, motos e implementos agrícolas. Os anúncios podiam ser consultados pelos revendedores Agrale e por todos os potenciais compradores do país que fossem assinantes do sistema.

Atendendo a um anseio antigo da entidade, foi lançada, em 15 de março de 1989, no Samuara Alfred Hotel, em Caxias do Sul, durante Assembleia Geral com associados, a primeira edição do informativo da Abrada. Na capa, a matéria intitulada "A Nova Diretoria Gestão 89/90" tratava da eleição dos novos integrantes da Diretoria Executiva para aquele biênio. O editorial, assinado pelo recém-empossado presidente, José Carlos Senden Júnior, anunciava:

"Nossa entidade vive mais um momento histórico com o lançamento do veículo de comunicação oficial da Rede de Distribuidores Agrale. A diretoria sente-se honrada em poder materializar uma aspiração antiga de outros companheiros que aqui deram sua cota de sacrifício para que pudéssemos avançar mais alguns passos".



O informativo trazia ainda informações sobre os mercados de motocicletas, caminhões e tratores, anunciava a transferência de uma linha de montagem da Agrale para a Amazônia, apresentava um retrospecto dos oito anos de história da Abrada e publicava uma entrevista com o então diretor-superintendente da fábrica, Carlos Valentin Stedile, além de um artigo do advogado Ebrimino Varaschin, intitulado “O Distribuidor de Veículos de Via Terrestre”. O jornal, editado pela Dolaimes Comunicação e Eventos e impresso pela Gráfica São Miguel, ambas de Caxias do Sul, teria continuidade por mais quatro edições. Após um longo período de interrupção, seria novamente editado em 1995, pela Dinâmica Comunicação Empresarial. A partir de 2003, o informativo passaria a se chamar “Abrada News”.

Além do jornal, outras ferramentas de comunicação foram criadas. Em 2001, era lançado o site da Abrada (www.abrada.com.br), trazendo informações como a história da entidade, o conteúdo das convenções de marca, serviços para associados e notícias de interesse da rede.

Memória

Em 28 de abril de 1995, faleceu a relações-públicas Dolaimes Stedile Angeli. Filha de Amábile Zanandréa Stedile e Francisco Stédile, então presidente do grupo homônimo que integrava Frasle, Agrale e Lavrale, era diretora da Dolaimes Comunicação e Eventos. Relatos de ex-dirigentes da Abrada destacam sua participação ativa na busca pelo bom relacionamento entre a fábrica e a associação. Na edição de número 9 do informativo Abrada, correspondente ao bimestre maio/junho de 1995, é publicada uma homenagem intitulada “Dolaimes Stedile Angeli: uma trajetória exemplar”. Depoimentos de dirigentes da Abrada e da Agrale, bem como de outras personalidades de Caxias do Sul, cidade onde construiu sua carreira profissional e sua vida pessoal, destacaram sua inteligência, entusiasmo, alegria e empreendedorismo.



Dolaimes Stedile Angeli

Programas e qualificação

Os programas e iniciativas que marcaram a trajetória dos 25 anos da Abrada tiveram como norte valorizar e instrumentalizar o associado, estimulando seu crescimento no mercado de distribuição. Se até meados da década de 1990 a entidade esteve empenhada em ganhar total legitimidade perante os concessionários Agrale, melhorar sua estrutura e realizar as negociações da Convenção de Marca, nos anos seguintes a associação passaria a investir fortemente na capacitação e nas iniciativas de estímulo aos filiados.

A promoção de cursos, seminários e outros eventos voltados à qualificação e capacitação tanto do vendedor quanto do gestor das concessionárias constituiu um dos principais eixos de atuação da Abrada a partir da globalização e do acirramento da competitividade no mercado nacional.

Já nos meses de outubro e novembro de 1997, o Programa de Desenvolvimento do Profissional de Vendas (PDPV), em Caxias do Sul, teve a finalidade de promover o aperfeiçoamento do vendedor, desenvolvendo suas habilidades nas relações comerciais com os clientes.

Temáticas como evolução da visão empresarial, gestão comercial, marketing, preparação da equipe para um cenário de mudanças contínuas, flexibilidade, rapidez e inovação foram apresentados para distribuidores nas cidades de Caxias do Sul (RS), Rondonópolis (MT), Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR) e Campinas (SP), no ano de 2003.

No mesmo ano, a criação do curso de treinamento "Abrada x Agrale" foi um marco. Na primeira edição, em abril daquele ano, na Universidade de Caxias do Sul, foram tratados de temas como técnicas de vendas e negociação, formação e gestão de equipes, pós-vendas, legislação sobre licitações públicas, motivação, código de defesa do consumidor, entre outros. Todas essas temáticas apontavam no sentido de viabilizar um salto qualitativo no setor de distribuição de abrangência da Abrada.



Cursos realizados pela Abrada...



...promovem capacitação e qualificação...



...dos distribuidores associados.

Em julho daquele ano, era também lançado o Programa Venda + Agrale, pelo qual todo vendedor de veículos que efetuasse uma venda de qualquer produto Agrale ganhava instantaneamente o bônus de R\$ 300,00 em dinheiro e recebia uma cartela para concorrer a outros prêmios. O sorteio que definiu os primeiros contemplados da promoção foi realizado em 4 de outubro daquele ano.

Ainda em 2003, a entidade promoveu quatro cursos de capacitação, envolvendo noções de Formação e Gestão de Equipe, Pós-Vendas, Licitações, Código de Defesa do Consumidor e Técnicas de Vendas e Negociações. Os treinamentos envolveram também procedimentos legais para fechamento de negócios, palestras motivacionais e visitas às fábricas da Agrale e Volare.

Em 2004, a criação do “VIP Agrale” e foi marcada pelo sucesso. A iniciativa teve por objetivo propiciar aos associados e seus clientes uma visita às fábricas da Agrale e o contato direto com a produção de veículos da empresa, visando a fidelização da marca. A primeira etapa, de 16 a 18 de maio, reuniu 20 distribuidores e 20 clientes VIP do segmento de caminhões, de todo país, em Caxias do Sul. A recepção aos convidados iniciou no dia 16, no aeroporto Salgado Filho, em Porto Alegre. Em Caxias do Sul, os convidados foram recepcionados com fotos no saguão do hotel, em recanto especialmente projetado com a poltrona VIP. Nos quartos, requintes nos detalhes: lençóis bordados com a insígnia “VIP Agrale” e uma ja-



Visita à fábrica promovida pelo VIP Agrale



Associados e clientes no Vip Agrale

queta da empresa aguardavam seus hóspedes. O programa contou ainda com um jantar típico gaúcho, no Galpão Criolo do Hotel Samuara. No dia 17, a programação seguiu com um café da manhã que reuniu os convidados e a diretoria da Agrale, com visitas às fábricas 1 e 2 da empresa e test drive dos veículos. Um passeio pelo Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves, e, à noite, uma recepção e um jantar no castelo Chateau Lacave completou o roteiro. A segunda edição, de 15 a 17 de agosto do mesmo ano, desta vez voltada para o segmento de tratores, reuniu 31 distribuidores e 31 clientes. A terceira edição, em 2005, reuniu 15 distribuidores e 24 clientes, oferecendo atividades culturais e de integração, além de visitas às fábricas da Agrale e test drive nos veículos.

Ainda em 2004, foi realizada a primeira edição do programa "A Voz do Distribuidor", que consistiu em reuniões regionais com o objetivo de estreitar o relacionamento entre Abrada, Agrale e distribuidores. No dia 7 de junho, no Transamérica Flat Expert Home Service de São Paulo, 26 revendedores do segmento de tratores debateram temas de mercado e matérias pertinentes ao desempenho da Abrada e da Agrale. Ao final da reunião, dois participantes foram escolhidos como representantes do segmento para entregar à diretoria da Agrale a lista de reivindicações do setor voltadas à fabricação do produto.



Visita de clientes na Unidade I da Agrale



Show típico italiano no jantar VIP Agrale



Visitação Vip Agrale: linha de montagem da Unidade II

Em março de 2005, foram formadas comissões para tratar de assuntos específicos nos segmentos de veículos (carga e passageiro), de tratores e de pós-venda (peças e serviços). A iniciativa, uma parceria entre Abrada e Agrale, teve por objetivo fazer com que cada segmento da rede, através de comissões próprias, fizesse um estudo dos principais problemas que afetavam o setor e o apresentassem à Agrale, em busca de soluções e melhorias.

De 17 a 19 de outubro de 2005, em conjunto com Agrale, a associação realizou a primeira etapa do Programa de Qualificação do Concessionário, destinado a 30 empresários e executivos. Durante os três dias foram promovidas imersões em Gestão Administrativa Financeira. Temas como finanças, planejamento, perfil comportamental do concessionário e processo de comunicação foram abordados. A segunda etapa, em novembro daquele ano, tratou do posicionamento de revenda no mercado, análise do mercado e da concorrência, gerenciamento e formação de equipes e pós-venda.



Recepção Vip Agrale pelas embaixatrizes da Festa da Uva

Os Líderes e as Gestões que fizeram esta história

A forma administrativa da Abrada se baseia na divisão do território nacional em regiões. Atualmente, a entidade está compartimentada em seis regionais. O processo de escolha dos quadros diretivos da associação inicia quando, a cada dois anos, os associados que compõem cada região elegem seus Conselhos Regionais. São os presidentes dos Conselhos Regionais que passam a compor o Conselho Deliberativo da entidade. Este, por seu turno, elege a Diretoria Executiva da Abrada.

A primeira eleição de Conselhos Regionais foi realizada em Assembléia Geral, no dia 27 de abril de 1983. O dado curioso é que, naquela ocasião, os votos dos distribuidores foram encaminhados pelo correio. Dos 117 associados em condições de votar, 58 participaram e 59 se abstiveram. Os presidentes de cada regional, automaticamente, formaram o primeiro Conselho Deliberativo da associação, que, em 3 de maio de 1983, elegeu sua própria diretoria, assim composta: Simeon George Mille-sopoulos (Presidente), Fábio Guerra Lages (Vice-Presidente) e João Ângelo Guidi (2º Vice-Presidente).

Foi o Conselho Deliberativo que, ainda em 3 de maio de 1983, elegeu a primeira Diretoria Executiva da entidade, formada por Arestides Brenner (Presidente), Alderico Massignani (1º Vice-Presidente), Astor Aristeu Weizenmann (2º Vice-Presidente), Bruno Hagemann (1º Tesoureiro) e Humberto Paulo Ferri (2º Tesoureiro).

Entretanto, antes que a associação tivesse sua primeira Diretoria Executiva elei-

ta, uma diretoria provisória, constituída no ano de fundação da Abrada, em 1981, cuidou da organização legal e administrativa da entidade. Os integrantes desta diretoria provisória, que esteve à frente da Abrada até 1983, constituíram os primeiros líderes da associação.

PRIMEIRA DIRETORIA DA ABRADA (PROVISÓRIA):

Presidente:

Humberto Paulo Ferri – Concessionária Taísa S.A. – Pato Branco/PR

Vice-presidente:

Alderico Flávio Massignan – Citra Comércio de Tratores, Máquinas e Implementos Ltda. – Erechim/RS

Primeiro-Secretário:

Carlos Antônio Susin – Lavrale Máquinas Agrícolas Ltda. – Caxias do Sul/RS

Segundo Secretário:

Ério Kilpp – Auto Tangará Ltda. – Joaçaba/SC

Primeiro Tesoureiro:

Cezar da Silveira Tassinari – Retificadora de Motores Tuiuti Indústria e Comércio Ltda. – Santa Maria/RS

Segundo Tesoureiro:

Ivo José Schuk – Agroner Comércio de Máquinas Agrícolas Ltda. – Santa Cruz/RS

Humberto Paulo Ferri (1981 a 1983)

Um dos distribuidores Agrale que participou da fundação da Abrada, Humberto Paulo Ferri integrou a Diretoria Provisória da associação, sendo o primeiro presidente da entidade quando esta encontrava-se ainda em sua fase embrionária. Sua gestão foi marcada basicamente pela organização legal e administrativa da Abrada.

A primeira ata de reunião da Diretoria Provisória, datada de 5 de janeiro de 1983, registra que Ferri outorgou procuração ao primeiro secretário da entidade, à época Carlos Antônio Suzin, para abrir e movimentar contas bancárias, executar trabalhos necessários à instalação dos serviços da associação, providenciar o arrendamento de uma sala para a entidade e contratar uma secretária executiva, "tendo em vista o acúmulo de assuntos pendentes, tais como: circulares, alterações no quadro associativo e processos de invasão de área". O registro revela uma entidade que estava se estruturando e fotografa o momento em que a Abrada inicia propriamente suas atividades administrativas.

Já em 16 de março de 1983, é registrada a instalação da entidade em sala independente, "devidamente equipada", na Rua Garibaldi, 789, 14º andar, em Caxias do Sul. Também é apresentada à diretoria a primeira secretária executiva da associação, Dirce Tedesco, admitida no dia 1º de março daquele ano. Entre as atividades registradas, destaca-se o encaminhamento de processos que tratavam de invasão de território. A Abrada estava finalmente estruturada para cumprir suas funções de atendimento aos associados e, principalmente, dar início àquela que seria uma de suas grandes finalidades: preparar a Convenção de Marca Agrale.

Como primeiro dirigente da Abrada, Ferri teve o mérito de dar os primeiros passos em direção a uma entidade forte, representativa e reconhecida por seus filiados.



Humberto Paulo Ferri

Arestides Dorival Brenner (1983/ 1984)

Eleito em 27 de abril de 1983, Arestides Dorival Brenner, o mais antigo distribuidor da Agrale, teve uma gestão marcada pela necessidade de dar seguimento à estruturação da entidade e à organização da categoria. Naquele período, foi feito um trabalho de identificação junto aos associados, buscando o reconhecimento da Abrada como entidade representativa da rede Agrale.

Os debates em torno do processo de regulamentação da Lei "Renato Ferrari" e a elaboração do projeto da Convenção de Marca Agrale também foram marcas do período. A gestão promoveu reuniões periódicas entre os dirigentes da Abrada e da Agrale, para análise, discussão e negociação dos capítulos da I Convenção de Marca, assinada em 4 de outubro de 1984.

É também neste período que a necessidade de criar um consórcio nacional para os produtos Agrale começou a ser levantada. Em 24 de fevereiro de 1984, a fábrica apresentou à associação duas administradoras de consórcio, a Caravelle e a Empreendimentos Araçatuba, ambas de São Paulo, que mostraram suas propostas. Em seguida, a associação criava uma comissão para estudar qual seria a melhor forma de montar o consórcio, que, entretanto, só viria a ser implantado anos mais tarde.

Como presidente da primeira Diretoria Executiva da associação, Brenner liderou a consolidação definitiva da Abrada como entidade representativa dos distribuidores Agrale. Seu perfil, caracterizado pela ética, paciência e trabalho incansável, foi fundamental para que a Abrada adquirisse respeito e credibilidade junto aos associados e, também, junto à fábrica. Mesmo após sua deixar a presidência, Brenner continuou participando, por muitos anos, da administração da Abrada, em outros cargos diretivos. Exerceu ainda papel importante na aquisição da sede da entidade, disponibilizando recursos pessoais para a compra da casa que, até hoje, abriga as atividades da associação.



Arestides Dorival Brenner

Gestão 1983/1984

Diretoria Executiva:

Arestides Dorival Brenner – A. D. Brenner & Cia – Lajeado/RS

Alderico Massignan – Citra Comércio de Tratores, Máquinas e Implementos -
Erechim/RS

Cezar da Silveira Tassinari – Retificadora de Motores Tuitu Indústria e Comércio -
Santa Maria/RS

Carlos Antônio Suzin – Lavrale Máquinas Agrícolas – Caxias do Sul/RS

Astor Aristeu Weizenmann – A. D. Brenner & Cia – Lajeado/RS

Humberto Paulo Ferri – Concessionária Taisa S. A. – Pato Branco/PR

Conselho Deliberativo:

Bruno Hagemann – Minuano Tratores e Implementos - Toledo/PR

Valdecir Ferreira de Souza – E. Moreno Comércio e Representação - Iguatu/CE

João Ângelo Guidi – Solofertil Comércio e Importação - Sertãozinho/SP

Simeon George Millesopoulos – Usemaq Comércio Representações de Máquinas
São Paulo/SP

Fábio Guerra Lages – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Francisco Germano Becker (1985/1986, 1995/1996 e 1999/2000)

Eleito em 5 de dezembro de 1984, Francisco Germano Becker deu seguimento às negociações da Convenção de Marca, cuja segunda parte seria assinada em 20 de novembro de 1986, e, a terceira, em 6 de novembro de 1987.

Conforme relata o ex-dirigente:

“Foi um período muito trabalhoso para os participantes da associação, pois tínhamos reuniões quase que mensais com a fábrica para discutir questões relativas à Convenção”.

A gestão do biênio 1985/1986 também coincidiu com novos lançamentos da fábrica, tanto na área de caminhões quanto de motos, o que praticamente triplicou a rede de distribuidores e levou a um expressivo crescimento da entidade. Em uma avaliação de sua gestão, publicada na edição do informativo da Abrada de maio de 1989, Becker comenta que o lançamento da motocicleta Agrale, no período, “acarretou grandes trabalhos face à constituição da nova rede”.

A gestão também investiu em infraestrutura, adquirindo três aparelhos telefônicos, telex, copiadora, nova máquina de escrever – e a sede própria da entidade, que seria inaugurada apenas na administração seguinte. Foi ainda definido no período o modelo padrão do Contrato de Concessão Agrale e feita a primeira reforma dos Estatutos e do Código de Ética da Abrada, em 1985. Naquele ano foi também aprovado o Plano Cooperativo de Propaganda, que destinaria uma verba conjunta da fábrica e da associação para a divulgação dos produtos da marca nos meios de comunicação do país.



Francisco Germano Becker

Durante a gestão de Becker, a Comissão Nacional de Ética da Abrada, à época composta pelos três Diretores de Área da entidade, dedicaram grande parte de seus trabalhos ao julgamento de inúmeros processos de invasão de área. Somente em 1985, foram julgados 33 processos.

Em março de 1986, o lançamento do Plano Cruzado, pelo Governo do presidente da República José Sarney, obrigou a entidade a convocar uma Assembléia Geral para discutir a redução da margem de comercialização, medida tomada pela Agrale que não era aceita pela rede. Em seguida, a gestão enfrentou graves problemas com a distribuição das quotas de produtos, então em falta, face a grande demanda.

Na condução destas questões, a associação obteve o reconhecimento, de fato, por

parte da rede de distribuidores, como entidade de representação e defensora de seus direitos. Acabava de firmar-se não só entre seus associados e a montadora, como também obtinha o definitivo reconhecimento das demais Associações de Marca, por ser a única associação nacional a congregar segmentos distintos de veículos automotores.

Em sua segunda gestão, no período de 1995/1996, Becker teve a missão de auxiliar a fábrica a reposicionar-se no mercado. Em 1994, mas de forma mais intensa em 1995, a Agrale atravessou uma forte crise estrutural – e estava ameaçada de parar sua linha de produção. Naquele ano, a presidência da Abrada liderou um movimento de apoio à fábrica, através da rede de distribuidores. Com dificuldades para produzir, a Agrale não conseguia atender à demanda de seus concessionários. A proposta da associação foi que a rede aportasse alguns recursos antecipados à Agrale, para possibilitar que fábrica aumentasse sua produção e abastecesse as revendas. Conforme relata o superintendente da Agrale, Hugo Zattera:

“A Agrale não pode esquecer a solidariedade e colaboração efetiva da Abrada, através de sua Administração na época, por ocasião da crise por que passou em

1994 e 1995. Nessas horas se conhecem os verdadeiros parceiros”

A partir de 1996, a Agrale deu início a sua reestruturação, buscando normalizar a produção em todas as linhas, qualificar o atendimento e reduzir as despesas. O foco das atividades do grupo foi redirecionado para as áreas de veículos, motores e máquinas agrícolas, permitindo, através destas ações, o saneamento financeiro da empresa.

No biênio de 1999/2000, Becker assumiu a presidência da Abrada pela terceira vez, mas atravessou uma gestão menos conturbada, uma vez que a Agrale já se encontrava com capacidade de atuar novamente, e de forma competente, no mercado de veículos automotores. Entretanto, o período foi marcado pela busca de alternativas de recuperação de mercado e reestruturação da rede de distribuidores, face aos problemas gerados por uma economia crescentemente competitiva. Nas diversas reuniões das regionais, cada segmento debateu problemas e formas de aprimorar a relação com a Agrale, a prestação de serviços aos clientes, o pós-venda e a assistência técnica dos produtos – temas que se tornariam prioritários a partir dos anos 2000.



Becker (à esquerda) em sua gestão 1985/1986

Gestão 1985/1986

Diretoria Executiva:

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos - Catanduva/SP

Bruno Hagemann – Minuano Tratores e Implementos - Toledo/PR

Jaime Pontes Filho – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS

Conselho Deliberativo:

Arestides Dorival Brenner - A. D. Brenner & Cia – Lajeado/RS

Ério Kilpp – Auto Tangará – Joaçaba/SC

Carlos Unterstell Júnior – Unterstell Tratores, Máquinas e Implementos -
União da Vitória/PR

Carlos Joubert Guedes de Miranda - Guararapes Diesel - Jaboatão/PE

Simeon George Millesopoulos - Usemaq Comércio e Representação - São Paulo/SP

Fábio Guerra Lages - Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Norival Raphael da Silva - Cial Comércio de Implementos Agrícolas Linense - Lins/SP

Gestão 1995/1996

Diretoria Executiva:

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Isnard Delacoste Jaquet – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos
Porto Alegre/RS

Haroldo Geus – Gaviale Comércio de Tratores – Ponta Grossa/PR

Milton Janke – Panamerica Automotores – São José/SC

Gilberto Santos Neto – Agemoto – São Paulo/SP

Fábio Guerra Lages – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Takau Harada – Motorada Veículos Tratores e Implementos Agrícolas - Piracicaba/SP

Conselho Deliberativo:

Fernando Macedo Filho – Maqservice Comércio e Manutenção de Equipamentos-
Feira de Santana/BA

Walmar Gomes Cardozo – Litoagro Comércio e Representação -
Santo Antônio da Patrulha/RS

Rita Cervi Fontana – Cambará Veículos – Lages/SC

César Campanha – Pirassuvema Indústria e Comércio – Ribeirão Preto/SP

Nelson Merola Junior – Maqnelson – Araguari/MG

Gestão Francisco Becker 1999/ 2000

Diretoria Executiva:

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP
Isnard Delacoste Jaquet – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos
Porto Alegre/RS

Rita Cervi Fontana – Cambará Veículos – Lages/SC

Jones Antonio Pagno – Agrofito Caminhões – Rondonópolis/MT

Alisson Bahr Marquevis – Orion Comércio de Motos – Curitiba/PR

Cipriano Zanchetin – Lavrale Máquinas Agrícolas – Caxias do Sul/RS

Ivo José Schuck – CL Shuck e Cia – Santa Cruz do Sul/RS

Conselho Deliberativo:

Geraldo Roberto Lopes – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Francisco Heleno Gaiato – Comercial Truck Bus – São Paulo/SP

Cléber Farias Berndsen – Frota Veículos e Moto Estilo – Pelotas/RS

Idalécio Maiochi – G. Maiochi e Cia. – Joinville/SC

Francisco Konrad – Konrad e Konrad – Realeza/PR

Hari Hein – Agrofito Caminhões e Defensivos Agrícolas - Rondonópolis/MT

Igor Ribeiro de Carvalho – Cequip – Fortaleza/CE

Theodoro Lauand Filho – Arapaima Motores e Veículos – Manaus/AM

Jaime Pontes Filho (1987/1988 e 1993/1994)

O quarto presidente da Abrada, Jaime Pontes Filho, foi eleito em 5 de janeiro de 1987. Sua gestão foi marcada pela inauguração, em 17 de março de 1987, da sede própria da Abrada, uma casa adquirida em Caxias do Sul graças às reservas financeiras da entidade e ao empréstimo do ex-dirigente Arestides Dorrival Brenner, que seria ressarcido dois anos depois. O pagamento do saldo devedor para aquisição da sede própria foi uma das principais missões da gestão de Jaime Pontes. Ao lado disso, o dirigente buscou melhorar o relacionamento com a fábrica e consolidar o patrimônio da entidade, equipando a associação para aprimorar os serviços prestados à rede.

No momento da inauguração da sede, Jaime Pontes sugeriu que fosse instituído o “Diploma Mérito Abrada”, para agraciar personalidades heméritas da entidade. A idéia foi aprovada e instituída. O primeiro mérito Abrada foi outorgado àquele que lançou a idéia, elaborou seus primeiros estatutos e conduziu a primeira Assembléia da entidade, o advogado Romano Romani, à época do Departamento Jurídico da Agrale.

No ano de 1988, problemas estruturais da rede como dificuldades na prestação de assistência técnica, falta de um consórcio nacional e vendas de veículos para não-distribuidores levaram a gestão de Jaime Pontes a reunir os associados da Abrada, para formatarem um pacote de pleitos e reivindicações. A partir da reunião, foi redigida uma carta para a Agrale, entregue em mãos ao então diretor-superintendente da empresa, Carlos Stedile. O objetivo foi fazer com que a empresa contribuísse para solucionar os entraves que dificultavam a atuação da rede no mercado.

Na segunda gestão de Jaime Pontes, no biênio 1993/1994, tiveram continuidade os debates e reivindicações na área de consórcio. Além disso, os representantes de cada segmento de veículos fizeram diversas reuniões, nas quais foram debatidos temas como a necessidade de propagandas regionais cooperativadas, treinamento de vendedores, pós-venda e assistência técnica.



Jaime Pontes Filho

Gestão 1987/1988

Diretoria Executiva:

Jaime Pontes Filho – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS

Fábio Guerra Lages – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Mauro Rogério da Silva – Auto Lucipa - Taquara/RS

José Carlos Senden Júnior – Audaz Veículos – Cascavel/PR

Paulo Augusto Rocha – Sincora Motos e Peças – Taubaté/SP

Conselho Deliberativo:

Arestides Dorival Brenner – A. D. Brenner & Cia – Lajeado/RS

Ério Kilpp - Auto Tangará - Joaçaba/SC

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Vicente Di Gregório Urti – Holy Moto Motocicletas – Rio de Janeiro/RJ

Rodolpho Neto – Robermaq Moto Sport – Cuiabá/MT

Edmundo Bezerra – Sores Carvalho e Cia. – Aracajú/SE

José Heli Tenório – Vivamaq Veículos Máquinas e Tratores – Bayeux/PB

Raymundo Ayres de Azevedo Filho – Cobrás Tratores, Máquinas e Equipamentos -
Ananindeua/PA

Gestão 1993/1994

Diretoria Executiva:

Jaime Pontes Filho – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Ivo José Schuck – CL Shuck e Cia – Santa Cruz do Sul/RS

Germano Francisco Stalbaum – Máquinas Agrícolas Satélite - Pato Branco/PR

Gilberto dos Santos Neto – Agemoto – São Paulo/SP

Carlos Unterstell Junior – Unterstell Tratores Máquinas e Implementos -
União da Vitória/PR

Onivaldo Redondo – Trator Agro Implementos Agrícolas - Mogi das Cruzes/SP

Conselho Deliberativo:

Fábio Guerra Lages – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Jorge Henrique Baker – Maqlavre Máquinas – São Paulo/SP

Ereneu Bencke – Pontrac Máquinas Agrícolas – Ponta Grossa/PR

Cléber Farias Berndsen – Frota Veículos e Moto Estilo – Pelotas/RS

Isnar Dantas de Oliveira – Imitt Veículos Máquinas e Serviços - Salvador/BA

Theodoro Lauand Filho – Arapaima Motores e Veículos – Manaus/AM

José Carlos Senden Júnior (1989) e Vicente Di Gregório Urti (1990)

Eleito como presidente da Abrada em 7 de dezembro 1988, o distribuidor José Carlos Senden Júnior ficaria pouco tempo no cargo, afastando-se em julho de 1989, para assumir a Diretoria da Ferroeste, empresa que implantou e operou a primeira concessão ferroviária obtida por uma organização privada no país. Anos depois de sua participação como presidente da entidade, José Carlos Senden viria a falecer, em 21 de fevereiro de 1997.

O distribuidor Vicente Urti, que havia sido escolhido para a vice-presidência da Diretoria naquela gestão, assumiria o cargo em 12 de julho de 1989. Ele relata assim sua participação na presidência da Abrada:

“O principal norte de minha participação associativa foi o de estender benefícios, que chegavam muitas vezes a poucos, a toda uma Rede, de forma a permitir uma presença mais equilibrada em todos os pontos em que houvesse um revendedor da marca”.

Nos últimos anos da década de 1980, a entidade lançaria o informativo da Abrada e aprovaria, em Assembléia Geral, a reforma de seus estatutos, criando uma nova regionalização para a entidade – que, de oito, passaria a ser composta por seis regiões. O período também coincidiu com discussões sobre as margens de comercialização dos produtos Agrale. O lançamento do novo trator Agrale-Deutz levou a uma série de reuniões das regionais, no segmento do produto, para negociar a nova margem de comercialização proposta pela fábrica. À época, a margem para tratores era de 29%. A Agrale lançava o novo modelo propondo uma margem de 20%. Após encontros



José Carlos
Senden Júnior



Vicente Di
Gregório Urti

com distribuidores em todo país, chegou-se ao consenso de 22%.

Concessionário de motocicletas Agrale no Rio de Janeiro, Vicente Urti foi o único ocupante do cargo que representou o segmento de motos na história da Abrada. Naquela época, a linha de motocicletas da marca tinha ampla aceitação no mercado e uma rede forte no país, o que explica o fato de um revendedor do produto ter sido escolhido para o cargo máximo da associação.

Gestão 1989/1990

Diretoria Executiva:

José Carlos Senden Júnior – Audaz Veículos – Cascavel/PR

Vicente Di Gregório Urti – Holy Moto Motocicletas – Rio de Janeiro/RJ

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

José Carlos Koerich – Arno Gartner – Blumenau/SC

Mário Nelson Franciscato – SQ1 Motos – São Paulo/SP

Arestides Dorival Brenner – A. D. Brenner & Cia – Lajeado/RS

Carlos Alberto Rodrigues – Cequip – Fortaleza/CE

Conselho Deliberativo:

Jayro Alberto Baker – Maquilavri Máquinas - São Paulo/SP

José Heli Tenório – Vivamaq Veículos Máquinas e Tratores – Bayeux/PB

Humberto Vasconcelos Reis – Moto-Mila Sete Lagoas - Sete Lagoas/MG

Renato Augusto Bley Curial – Rotacenter – Curitiba/PR

Raymundo Ayres de Azevedo Filho – Cobrás Tratores, Máquinas e Equipamentos -
Ananindeua/PA

Jayro Alberto Baker (1991/ 1992)

A gestão de Jayro Alberto Baker, sétimo presidente da Abrada, coincidiu com um período em que o segmento automotivo estava em mutação, com medidas governamentais de incremento tecnológico e de novas marcas no mercado. Os anos de 1991 e 1992 foram marcados pelos reflexos da globalização e da liberação de veículos importados pelo Governo Collor, o que traria sérias dificuldades para o setor.

Na época, a linha de produtos Agrale era reduzida e havia poucas mudanças nos modelos da marca. Isso restringia severamente a atuação dos revendedores da marca, frente à crescente concorrência imposta pela nova conjuntura econômica do país, num momento em que multinacionais e produtos estrangeiros buscavam se estabelecer e atuar no mercado nacional. Assim, os concessionários buscaram ampliar sua oferta aos consumidores com produtos não-concorrentes, de outras marcas, como forma de agregar valor as suas vendas.

Através da gestão de Baker, a Abrada começou a buscar alternativas, pleiteando junto à fábrica melhorias e inovações de seus produtos – e, principalmente, fazendo inúmeros contatos para que os associados pudessem aumentar seu mix de produtos. O processo culminou com a criação de uma empresa importadora. Segundo Baker:

“Chegamos a constituir uma empresa importadora, a Abraimport, que seria cotizada entre os revendedores de motos para representar a marca Diamond Back de bicicletas. A Abraimport foi uma iniciativa importante, um grande sucesso. Nos seus dois anos de duração, chegou a movimentar cerca de 2 milhões de dólares”.

Foi também durante a gestão de Baker que a Abrada deu início ao seu processo de informatização, adquirindo o primeiro microcomputador e implantando, via Embratel, o STM-400 (Sistema de Tratamento de Mensagens), que permitia o envio de mensagens, circulares, listas de preços, boletins técnicos e promoções.



Jayro Alberto Baker

Gestão 1991/1992

Diretoria Executiva:

Jayro Alberto Baker – Maquilavri Máquinas - São Paulo/SP

Reinaldo Vilela de Moura Leite – Sorama Comércio de Máquinas Agrícolas -
Campo Grande/MS

Franklin Rodrigues Júnior – Agravel Comércio de Veículos -
Presidente Prudente/SP

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Carlos Alberto Noronha Rodrigues – Cequip – Fortaleza/CE

Jaime Pontes Filho – Pontes Distribuidora Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS

Décio Fantozzi – Verdi e Rosso Motos – São Paulo/SP

Conselho Deliberativo:

Vicente Di Gregório Urti – Holy Moto Motocicletas – Rio de Janeiro/RJ

Nery Gomes – Cagiva Motosport Comércio de Veículos – Araranguá/SC

Ivo José Schuck – CL Schuck e Cia – Santa Cruz do Sul/RS

Augusto Medeiros – Terrale Campinas – Campinas/SP

José Heli Tenório – Vivamaq Veículos Máquinas e Tratores – Bayeux/PB

Theodoro Lauand Filho – Arapaima Motores e Veículos – Manaus/AM

Humberto Vasconcelos Reis – Moto-Mila Sete Lagoas - Sete Lagoas/MG

Isnard Delacoste Jaquet (1997/1998 e 2001/2002)

A gestão do oitavo presidente da Abrada, Isnard Delacoste Jaquet, iniciou com uma proposta de crescimento e de maior aproximação entre rede e fábrica, buscando o fortalecimento da marca a partir da capacitação e aumento dos pontos de venda. O objetivo era possibilitar um melhor desempenho e uma maior rentabilidade das concessionárias.

A participação em eventos, como a Agrishow, em Ribeirão Preto/SP, e o VII Congresso Fenabreve, em São Paulo, foram importantes para que a associação contribuísse com a divulgação da marca e, também, participasse do debate sobre as relações de parceria e a conjuntura mercadológica do segmento.

O Programa de Desenvolvimento do Profissional de Vendas (PDPV), realizado em outubro e novembro de 1997, em Caxias do Sul, teve a finalidade de promover o aperfeiçoamento do vendedor, desenvolvendo habilidades nas relações comerciais com os clientes. Em julho daquele ano, a Abrada também participava da reunião da Comissão de Caminhões, Ônibus e Implementos Rodoviários da Fenabreve, em que foram definidas algumas diretrizes para o setor. Entre elas, reunir a equipe de vendas e mostrar o novo ambiente de mercado; somente vender com qualidade, assegurando a rentabilidade do segmento; procurar conhecer os sistemas de cálculo de custos e de lucratividade, através das Associações de Marca; buscar formas de implementar sistemas de remuneração vinculados à qualidade de vendas.

Em sua segunda gestão, no período de 2001/2002, Isnard buscou priorizar a capacitação de toda a rede, administrando conhecimentos, transmitindo informações e proporcionando um aperfeiçoamento profissional de todos os envolvidos, a partir dos proprietá-



Isnard Delacoste Jaquet

rios, diretores e gerentes das concessionárias. Dessa forma, foram programados diversos Seminários de Capacitação nas diferentes regiões de abrangência da Abrada, em parceria com a Agrale. No ano de 2001, os seminários foram realizados em Caxias do Sul (RS), Campinas (SP) e Curitiba (PR). Em 2002, foi a vez de Rondonópolis (MT) e Belo Horizonte (MG). Todos os custos dos eventos e as despesas de viagens couberam à organização. As principais temáticas debatidas foram a evolução da visão empresarial, gestão comercial e marketing, preparação da equipe para um cenário de mudanças contínuas, entre outros.

Da mesma forma, a participação da Abrada em eventos nesse período visou dar continuidade à estratégia de capacitação da rede. Destacam-se: Agrishow em Ribeirão Preto, Transpo em São Paulo, Expointer em Esteio-RS e Congresso da Fenabreve. Além da participação em seminários regionais (Fenabreve, Federasul) e eventos promocionais, como o lançamento do Volare 2002, em Bento Gonçalves – RS.

Gestão 1997/1998

Diretoria Executiva:

Isnard Delacoste Jaquet – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Rita Cervi Fontana – Cambará Veículos – Lages/SC

Cléber Farias Berndsen – Frota Veículos e Moto Estilo – Pelotas/RS

Cipriano Zanchetin – Lavrale Máquinas Agrícolas – Caxias do Sul/RS

Ivo José Schuck – CL Shuck e Cia – Santa Cruz do Sul/RS

Conselho Deliberativo:

Walter Ens – Walter Ens e Cia. – Santana do Livramento/RS

Darci César Basségio – Nobre Comércio de Veículos e Transporte - Concórdia/SC

Armando Nassiff – Usemaq Comércio Representações de Máquinas - São Paulo/SP

Fábio Guerra Lages – Orguel Organização Guerra Lages - Belo Horizonte/MG

Igor Ribeiro de Carvalho – Cequip – Fortaleza/CE

Theodoro Lauand Filho – Arapaima Motores e Veículos – Manaus/AM

Alexandre Stodieck – Indústria e Comércio Arno Gaertner – Blumenau/SC

Gestão 2001/2002

Diretoria Executiva:

Isnard Delacoste Jaquet – Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos
Porto Alegre/RS

Idalécio Maiochi – G. Maiochi e Cia. - Joinville/SC

Ernesto Jaquet - Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos – Porto Alegre/RS

Pedro Carlos Müller – Osório e Itapeva Comercial Agrícola - Osório/RS

Luiz Carlos Marquevis Júnior – Orion Comércio de Motos – Curitiba/PR

Cipriano Zanchetin – Lavrale Máquinas Agrícolas – Caxias do Sul/RS

Rita Cervi Fontana – Cambará Veículos – Lages/SC

Conselho Deliberativo:

Theodoro Lauand Filho – Arapaima Motores e Veículos – Manaus/AM

Geraldo Roberto Francisco Lopes – Orguel Organização Guerra Lajes -
Belo Horizonte/MG

Francisco Germano Becker – TH Becker Comércio de Veículos – Catanduva/SP

Hari Hein – Agrofito Caminhões e Defensivos Agrícolas – Rondonópolis/MT

Luiz Carlos Bertone – Exclusiva Sul Distribuidora de Peças Automotivas -
Curitiba/PR

Cleber Farias Berndsen – Moto Estilo – Pelotas/RS

Luiz Carlos Migiorini – Valfértil Máquinas Agrícolas – Mafra/SC

Marco Antonio do Amaral Lins - Antonio Soluções Automotivas - Recife/PE

Nilo Sérgio Ortiz (2003/ 2004)

O ano de 2003 marca o início da gestão de Nilo Sérgio Ortiz na Presidência da Abrada. Segundo ele, em editorial do informativo Abrada News, de março de 2003, sua proposta era promover mudanças com vistas a atender com maior eficácia as exigências dos associados, além de estabelecer uma relação construtiva com a montadora Agrale, no sentido de superar os obstáculos do mercado.

Isso se refletiu estrategicamente no forte investimento em formação e qualificação de distribuidores, que tiveram como carro-chefe o treinamento "Abrada x Agrale", em Caxias do Sul. O evento procurou esclarecer à rede questões ligadas a técnicas de vendas e negociação, formação e gestão de equipes, pós-venda, legislação sobre licitações públicas, motivação, Código de Defesa do Consumidor, entre outros. O evento reuniu nada menos do que 200 participantes, entre diretores, gerentes e funcionários das concessionárias associadas. Outro ponto significativo neste período foi o convênio firmado entre a Abrada e o banco holandês De Lage Landem, a partir do qual garantiu-se uma maior facilidade nos financiamentos de tratores da marca Agrale.

Em 2003, a associação aplicava uma pesquisa de opinião junto aos seus associados, com o objetivo de estreitar o relacionamento com os concessionários, bem como de estabelecer metas para o ano seguinte. No mesmo sentido de melhorar a comunicação, foi reformulado o site da Abrada, passando por uma modernização e tornando-se mais dinâmico e abrangente.

A gestão de Ortiz incentivou a participação e trabalhou buscando a motivação dos associados. Prova disso é a quantidade



Nilo Sérgio Ortiz

de concursos como o Venda + Agrale e de programas como a Voz do Distribuidor ou o Vip Agrale.

Para além das relações internas, a gestão investia nas relações com outras entidades ligadas ao setor. Essa iniciativa pôde ser observada na participação em feiras e eventos, como as reuniões da Fenabreve, a Agrishow e Fenatran.

Com o objetivo de melhor atender seus associados, a administração de Ortiz realizou, em janeiro e fevereiro de 2004, uma reforma em suas instalações. Além de uma ampla sala de reuniões, foi feito um auditório reservado para encontros e trabalhos de dinâmica em grupo. Foi criada, ainda, uma sala específica para os distribuidores, local apropriado para recepção e atendimento.

Outro passo importante foi a criação do Consórcio Agrale, assinado em julho de 2004, com a Banrisul Consórcios, concretizando um antigo sonho da associação e sua rede de filiados.

Gestão 2003/ 2004

Diretoria Executiva:

Nilo Sérgio Ortiz – Ortiz Comércio de Veículos – Santo André/SP
Ernesto Jaquet - Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos – Porto Alegre/RS
Henrique de Alencar Amado - Agra Motors - Belo Horizonte/MG
Andrey Monteiro de Andrade – Surubim Comercial – Leopoldina/MG
Gilberto Santos Neto – Agemoto – São Paulo/SP
Francisco Gaiato – Comercial Truck Bus Veículos Peças e Serviços - São Paulo/SP
Arcílio Gonçalves Júnior – Tapajós Bauru Caminhões e Serviços – Bauru/SP

Conselho Deliberativo:

Luiz Carlos Bertone – Exclusiva Sul Distribuidora de Peças Automotivas - Curitiba/PR
Paulo César Lopes da Silva – Copadiesel Comércio de Peças e Acessórios -
Santa Rosa/RS
Francisco Germano Becker - TH Becker Comércio de Veículos - Catanduva/SP
Idalécio Maiochi - G. Maiochi & Cia - Joinville/SC
Hari Hein - Agrofito Caminhões e Defensivos Agrícolas - Rondonópolis/MT
Geraldo Roberto Francisco Lopes - Orguel Organizações Guerra Lajes -
Belo Horizonte/MG
Luiz Carlos Paixão Rosado – Peça Fácil Veículos Peças e Serviços - Salvador/BA
Theodoro Lauand Filho - Arapaima Motores e Veículos - Manaus/AM

Henrique de Alencar Amado (2005/2006)

Henrique de Alencar Amado assumiu a Presidência da Abrada em 2005, num momento em que o país começaria a atravessar um período de fortes crises políticas. As necessidades de estratégias que garantissem o êxito dos associados tornavam-se urgentes. Uma importante alternativa encontrada nessa gestão foi o fortalecimento de ações voltadas para o setor de consórcios. Aproveitando a estabilidade da moeda, além daquilo que Henrique acredita ser “uma filosofia que faz parte da vida do consumidor brasileiro”, o mercado de consórcio foi bastante incentivado por sua administração. Exemplo disso foi a apresentação do Consórcio Agrale, em julho de 2005, para a rede de distribuidores, sendo aquele uma das principais pautas de todos os encontros regionais.

Também foi característica dessa gestão os programas de qualificação dos distribuidores, como o Curso de Gestão do Concessionário, em 2005, que reuniu 30 empresários e executivos em São Paulo. Também em 2005, foram criadas comissões referentes a assuntos de veículos (carga e passageiro), de tratores e de pós-venda (peças e serviços), pela Agrale e Abrada.

Nos últimos anos, a entidade seguiu apostando no fortalecimento do setor, participando ativamente das feiras e eventos da indústria automotiva ou voltados à distribuição, com o intuito de contribuir para o seu crescimento. Nesse sentido, esteve presente em todas as reuniões – tanto regionais como nacionais – da Fenabreve, bem como no Congresso Nacional realizado em agosto de 2005. Além disso, também esteve na Agrishow, em Ribeirão Preto (SP) e Luiz Carlos Magalhães (BA), e na última edição da Fenatran.

A continuidade de programas e iniciativas bem-sucedidas da edição anterior também é marca do período. Uma nova edição do “VIP Agrale”, por exemplo, reuniu 15 distribuidores e 24 clientes em atividades culturais e de integração, além de visitas às fábricas da Agrale e test drive em veículos, em Caxias do Sul.

Outra importante iniciativa foi a criação do



Henrique de Alencar Amado

Banco Agrale para o segmento de veículos. A associação comemorou mais esta conquista, fruto de uma reivindicação de longa data junto à fábrica. O banco atua com linhas de financiamentos CDC (Crédito Direto ao Consumidor), Leasing e Finame Leasing, com taxas e prazos acessíveis. Também oferece créditos para a aquisição de modelos de linha de veículos, como chassis para ônibus, caminhões e utilitários Agrale Marruá.

Ao relatar suas conquistas à frente da Abrada, Henrique destaca que:

“Minha gestão faz parte de um caminho longo, que começou a ser trilhado nas administrações anteriores. Incentivamos algumas questões que já estavam sendo pensadas pela associação. Incentivamos o consórcio, que é uma ferramenta importante de vendas. Buscamos reunir a rede de concessionários de tratores, um segmento que enfrenta dificuldades devido à crise agrícola mas também tem grande potencial, inclusive com a fábrica lançando novos modelos. Outro ponto importante foram os treinamentos em parceria com a Universidade de Caxias do Sul e a continuidade de programas como o VIP Agrale. Trabalhamos em prol do bem comum”.

Gestão 2005/2006

Diretoria Executiva:

Henrique de Alencar Amado - Agra Motors - Belo Horizonte/MG
Ernesto Jaquet - Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos - Porto Alegre/RS
Luis Carlos Paixão Rosado - Peça Fácil Veículos, Peças e Serviços - Salvador/BA
Hari Hein - Agrofito Caminhões e Defensivos Agrícolas - Rondonópolis/MT
Gilberto Santos Neto - Agemoto - São Paulo/SP
Nilo Sérgio Ortiz – Ortiz Comércio de Veículos – Santo André/SP
Paulo Viscardi – Viscardi Peças e Serviços – Sarandi/PR

Conselho Deliberativo:

Ludwig Kammer – Interagro Comercial – Uberlândia/MG
Theodoro Lauand Filho - Arapaima Motores e Veículos - Manaus/AM
Francisco Germano Becker - TH Becker Comércio de Veículos - Catanduva/SP
Isnard Delacoste Jaquet - Pontes Distribuidora de Máquinas e Equipamentos -
Porto Alegre/RS
Dalton Alexandre da Silva – Agrasul Comércio de Veículos - Rio do Sul/SC
Luiz Carlos Bertone – Exclusiva Sul Distribuidora de Peças Automotivas– Curitiba/PR
David de Oliveira – Guimave Máquinas e Insumos Agrícolas – Sorriso/MT
Marco Antonio do Amaral Lins - Antonio Soluções Automotivas - Recife/PE

Os Colaboradores da Abrada nos seus 25 Anos

As iniciativas e conquistas dos líderes da Abrada só foram possíveis graças à colaboração incansável de funcionários, prestadores de serviço e profissionais que dedicaram, com empenho e afinco, seu trabalho à associação.

Ebrimino Varaschin

Advogado diplomado pela Universidade de Caxias do Sul e especialista em direito empresarial, trabalhista, civil e comercial, Ebrimino Varaschin atua com escritório profissional em Caxias do Sul, tendo como principais clientes concessionárias de veículos de diversas marcas.

Por seu reconhecido conhecimento do setor de distribuição de veículos, foi contratado pela Abrada, em 1984, com o objetivo específico de elaborar o Código de Ética e as Convenções de Marca. Nesse sentido, elaborou os projetos das convenções e participou de suas assinaturas, juntamente com as diretorias da associação e da fábrica.

Pela necessidade de um acompanhamento jurídico das atividades da associação, em decorrência dos aspectos legais das relações entre a montadora e seus concessionários, o contrato inicial, que deveria ser passageiro, passou a ser estável, definindo a permanência de Varaschin na entidade até os dias atuais.

As relações profissionais e as necessidades da associação resultaram na extensão dos trabalhos do profissional, devido à distância dos presidentes e de suas diretorias da sede da Abrada. Assim, além das funções jurídicas, Varaschin passou a acumular trabalhos de ordem administrativa. Na gestão de Vicente Di Gregório Urti (1990), começou a exercer tarefas executivas e financeiras. Deste período até a atualidade, a atividade jurídica da Abrada alcança todas as relações dos associados com a montadora, e daqueles entre si.



Ebrimino Varaschin

Kátia Mabilia Bolson

Formada no curso de Secretária Executiva Bilingue pela Universidade de Caxias do Sul, com especialidade em Estratégias em Marketing, Kátia Mabilia Bolson iniciou suas atividades na Abrada em março de 1987, na gestão de Jaime Pontes Filho.

Desde sua contratação, tem sob sua responsabilidade toda a área de secretariado da Abrada, desde o assessoramento dos presidente e suas diretorias até o atendimento do expediente diário da associação. Dentre as atividades que exerce, destacam-se a organização de eventos e cursos promovidos pela entidade, o controle financeiro e contábil da associação e a coordenação e o acompanhamento do sistema de comunicação da Abrada com seus filiados, incluindo os informativos e o site. Além disso, a profissional é responsável pelo atendimento direto de todos os associados que diariamente recorrem à entidade.

Uma das colaboradoras que há mais tempo está ligada à Abrada, Kátia Bolson exerce suas atividades sem auxiliares, sendo colaboradora exclusiva da entidade e dedicando sua experiência de forma incansável ao desenvolvimento da associação.



Kátia Mabilia Bolson

Também integraram o quadro de colaboradores da Abrada ao longo de seus 25 anos:

Dirce Tedesco
Cátia Slomp
Solano José Manoel de Andrade
Odayr Humberto Ozelame
Ângela Eberle Bergamaschi
Kátia Polisotto Sinhori
Andréa Coutro

É o fim ou é o começo ?

Ebrimino Varaschin

Consultor Jurídico da Abrada

Há exatamente vinte e cinco anos nasce a Associação Brasileira de Distribuidores da Agrale. À época, os empresários do setor iniciavam a realização de um sonho: construir uma entidade forte e representativa, capaz de responder às necessidades e aspirações dos concessionários da marca, bem como constituir um espaço para o diálogo, a troca de experiências e a busca de novas idéias.

O tempo passou, aliás, não sei se é o tempo que passa ou se somos nós que passamos pelo tempo - o certo é que tem um tempo no tempo em que vale parar e pensar. Olhar para trás, pensar nos sonhos que se tornaram realidade, nos sonhos que frustraram, nas lutas e nas vitórias, nos sacrifícios e nos sucessos, nos homens que fizeram esta maravilhosa história de uma entidade que se orgulha de sua trajetória.

Esta obra tem o condão de marcar para a posteridade a fantástica história da Abrada e de todos aqueles que a protagonizaram. Em suas páginas, muitos estão presentes, outros tantos estão ausentes, porém, presentes ou ausentes, o que importa é que todos estão registrados em nossas mentes.

Onze de agosto de 1981 – Onze de agosto de 2006, um longo caminho marcado pela saudade e pela lembrança de semblantes amigos, de abraços calorosos, de mãos dadas na busca de um mesmo ideal. Alguém pode até pensar que é o fim.

Ledo engano. Onze de agosto de 2006 é o recomeçar de uma nova caminhada por um caminho cheio de esperança, de sonhos e de ambiciosos ideais. E a certeza é de que esta estrada só termina no alto da montanha do sucesso.

Para lá chegarmos não podemos trilhar o caminho que já trilhamos, sob pena de não sairmos do lugar onde estamos. Não poderemos caminhar pela estrada dos comuns, sob pena de chegarmos junto com eles.

A nossa caminhada, que hoje recomeça, é pela estrada do otimismo, da modernidade, do novo, da busca incessante da perfeição profissional e da realização pessoal.

E a Abrada começa agora com a mudança em sua logomarca. O velho **A** fará parte da palavra “acabou” e a cor vermelha ficará na lembrança das lutas e sacrifícios para as conquistas do passado. O novo “A” é o símbolo do recomeçar, do raio indicando a nova trajetória do sucesso. A cor mais lembra o fogo do entusiasmo, o calor do bom, combate e o gosta da vitória.

Mas o novo  é também o símbolo da nova “Abrada”, da nova “Agrale”, e, mais do que tudo, é com este mesmo “A” que começa o “Amor” que une todos aqueles que na Agrale e na sua vasta rede de Distribuidores, espalhada por todo o Brasil, buscam o seu projeto de vida, a sua realização pessoal e a de suas famílias, buscam a felicidade.



ABRADA

Fontes de consulta:

Site da Abrada: www.abrada.com.br

Site da Fenabrave: www.fenabrave.org.br

Site da Agrale: www.agrale.com.br

A Indústria Automobilística Brasileira – 50 Anos, Edição Comemorativa dos 50 Anos da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) – AutoData Editora Ltda. – São Paulo, junho de 2006. Editor: Ademar Cantero.

Informativos da Abrada: 1989 (Edições 1, 2, 3, 4 e 5); 1995 (Edições 8, 9, 10, 11 e 12); 1996 (Edições 13, 14, 15, 16, 17 e 18); 1997 (Edições 19, 20, 21, 22, 23 e 24); 1998 (Edições 25, 26, 27, 28, 29 e 30); 2003 (Edições 1, 2, 3, 4 e 5); 2004 (Edições 6, 7, 8, 9, 10 e 11); 2005 (Edições 12, 13, 14, 15, 16 e 17); 2006 (Edições 18 e 19).

ENTREVISTAS:

Humberto Paulo Ferri
Francisco Germano Becker
Vicente Di Gregório Urti
Jayro Alberto Baker
Isnard Delacoste Jaquet
Nilo Sérgio Ortiz
Henrique de Alencar Amado
Fábio Guerra Lages
Romano Romani
Ebrimino Varaschin
Carlos Valentin Stedile
Franco Francisco Stedile
Hugo Domingos Zattera
Alencar Burti
Kátia Mabilia Bolson
Sérgio Reze

Créditos

Documento Histórico Comemorativo dos 25 Anos da Abrada
Rua Nestor Moreira, 435 – Bairro Sagrada Família
Fone 54. 3222-5833 – Fax 54. 3222-5581
www.abrada.com.br – abrada@abrada.com.br
Caxias do Sul – RS

Publicação Especial
Editada pela Dinâmica Comunicação Empresarial
Rua Júlio de Castilhos, 1401/501 – Caxias do Sul/RS
Fone 54. 3223-3197
jornalismo@dinamicacomunicacao.com.br

Henrique de Alencar Amado, Ebrimino Varaschin, Kátia Mabilia Bolson
COORDENAÇÃO

Henrique de Alencar Amado, Ebrimino Varaschin, Kátia Mabilia Bolson e Juçara Tonet Dini
CONSELHO EDITORIAL

Juçara Tonet Dini
EDIÇÃO EXECUTIVA

Juçara Tonet Dini e Basílio Alberto Sartor
EDIÇÃO

Basílio Alberto Sartor
REDATOR / TEXTO FINAL

Basílio Alberto Sartor e Gabriela Schneider
TEXTO, PESQUISA E ENTREVISTAS

Henrique de Alencar Amado, Ebrimino Varaschin, Kátia Mabilia Bolson
REVISÃO

Gabriela Schneider, Vânia Motta, Kátia Mabilia Bolson, Aloísio Dias e Fernanda Pianca
APOIO TÉCNICO

Júlio Soares/ Objetiva, Abrada/ Divulgação, Agrale/ Divulgação e Dinâmica
Comunicação Empresarial/ Divulgação, Monteiro Estúdio Fotográfico
FOTOS

Editora São Miguel
PROJETO GRÁFICO, EDITORAÇÃO ELETRÔNICA, PRODUÇÃO GRÁFICA E IMPRESSÃO

2006 by Dinâmica Comunicação Empresarial

