



# **AGRITECH**

*em ação*

Edição **33**

Janeiro/Fevereiro/Março de 2016  
Boletim Informativo  
da **AGRITECH**



## **AS MÃOS QUE CONSTROEM A AGRICULTURA**

Conheça as profissões que levaram o Brasil  
ao topo da agricultura mundial

Pág. 08

José Vicente Ferraz fala  
sobre os desafios da  
agricultura

Pág. 04

Nena Tratores, a primeira  
concessionária de tratores  
de Piumhi

Pág. 06

Licitação: uma boa  
oportunidade para  
concessionários

Pág. 07

## “VOCÊ SÓ DESCOBRE QUE É VERDADEIRAMENTE BOM NO QUE FAZ, QUANDO AS PESSOAS PARAM DE COMPRAR E VOCÊ CONTINUA VENDENDO”

Safas recordes e preços de produtos agrícolas bons, com raras exceções devido às intempéries. O campo tem sido uma exceção à retração generalizada da economia brasileira. O agronegócio é o único setor que cresceu no País em 2015 e esta tendência continua em 2016.

Diante disto constata-se que o agricultor tem um aumento de sua renda, porém não está confiante para investir o seu dinheiro. Por outro lado, observamos que existe também uma falta de confiança dos agentes financeiros em emprestar dinheiro ao produtor, a liberação de crédito tem sido cada vez mais restritiva.

A Agritech apresentou uma queda menor comparada a queda do mercado de tratores em geral, devido ao fato de termos investido em produtos como os modelos 1160, 1185S compacto, 1175 S/1185 S e 1175 S/1185 S Cabinados.

Estamos trabalhando em novos lançamentos, visando dias melhores, que com certeza virão, e, com rápida reação. Acreditamos que atuando no melhor setor do Brasil, onde há uma significativa melhora na renda dos produtores rurais, temos nas mãos um grande potencial de mercado para explorar.

Neste momento de turbulência política o que precisamos é não perder o foco, fazer a nossa parte com inteligência e prudência, continuar o nosso trabalho e empreender, investindo e trazendo o melhor para os nossos clientes.

Li uma frase outro dia que dizia assim:

“Você só descobre que é verdadeiramente bom no que faz, quando as pessoas param de comprar e você continua vendendo”.

### **Nelson Okuda Watanabe**

Gerente da Divisão de Vendas



### POLÍTICA DE QUALIDADE

## **AGRITECH LAVRALE** DIVISÃO AGRITECH

- Satisfação do Cliente
- Treinamento
- Qualidade Total

### **AGRITECH LAVRALE S.A. - DIVISÃO AGRITECH**

**Negócio:** Tratores, motores e componentes.

**Missão:** Oferecer soluções aos nossos clientes com comprometimento na busca da excelência em tratores, motores e componentes.

**Visão do futuro:** Fidelização pelas soluções diferenciadas

### **PRINCÍPIOS**

- Idoneidade e comportamento ético;
- Foco no cliente;
- Rentabilidade;
- Perpetuação da empresa;
- Responsabilidade social;
- Compromisso com a preservação do meio ambiente;
- Valorização dos fornecedores;
- Evolução do conhecimento;
- Qualidade em todas as ações;
- Valorização do colaborador.

### **EXPEDIENTE**

Uma publicação trimestral produzida pela Agritech

#### **Edição**

Janeiro / Fevereiro / Março  
Tiragem: 3000 exemplares

#### **Supervisão**

Dep. Marketing Agritech  
Arthur M. Romão

**Produção e Desenvolvimento**  
Attuale Comunicação

#### **Jornalistas Responsáveis**

Rodrigo Tomba (MTb 39.349)  
Mariele Prévdi (MTb 39.739)



**Destaque**



# CONFORTO E SEGURANÇA

MODELOS CABINADOS GANHAM ESPAÇO  
NOS CAMPOS DO PAÍS A CADA DIA E  
RAZÕES PARA ISSO NÃO FALTAM

**A** Agritech possui uma linha de tratores cabinados de fábrica que vem ganhando mercado a cada dia. As razões para este avanço estão no fato de que os modelos cabinados proporcionam mais conforto e segurança ocupacional, especialmente em aplicações como pulverização, e atendem as normativas estabelecidas pela Secretaria de Inspeção do Trabalho e aplicada à agricultura, conhecida por NR 31, deixando o agricultor amparado na lei.

Além disso, outro atrativo tem sido a forma de comercialização. Antes, a cabine era vista como um implemento a parte e exigia um financiamento específico para sua aquisição. Hoje, como os modelos são cabinados de fábrica, tudo pode ser comprado dentro de um mesmo financiamento.

Por estas razões a linha de tratores cabinados da Agritech é composta por modelos com 55 cv, 75 cv e 85 cv, capaz de suprir a necessidade de qualquer agricultor que opere dentro do mercado de atuação da companhia.

A última novidade deste segmento foi o modelo 1185 S Turbo Cabinado, lançado no início de 2016. O modelo de 85 cv, além da cabine, ganhou novo diferenciais e vem para completar a linha que conta também com os modelos 1155-4, de 55cv, 1155-4 Super estreito e o modelo 1175-4, de 75 cv.





# QUEM NÃO AUMENTAR A PRODUÇÃO POR ÁREA VAI QUEBRAR

Vive-se atualmente em meio a um período de profundas mudanças na oferta e na demanda de alimentos, que terá efeitos já em 2020 e não só em 2050, como chegou-se a avaliar. As principais alterações referentes à demanda estão em países em desenvolvimento, onde o contínuo crescimento da população, ampliação da renda per capita e aumento da urbanização devem potencializar a busca por alimentos. A renda mais alta deve diversificar a dieta alimentar, levando ao crescimento do consumo de proteínas animais em relação a outros alimentos.

Nesse contexto, os desafios para o produtor rural brasileiro são imensos, como pontua em entrevista à Revista Agritech em Ação o diretor técnico da Informa Economics IEG | FNP, José Vicente Ferraz. Engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq), da Universidade de São Paulo, José Vicente Ferraz é pós-graduado em administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) de São Paulo, com concentração em economia de empresas. Com 30 anos de experiência profissional, é referência em consultoria e análise de mercado e renomado analista de economia e administração rural.

Ferraz menciona o relatório Agrícola Outlook 2015-2024 da OCDE-FAO (Organização para Economia, Cooperação e Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura), segundo o qual o Brasil é o segundo maior fornecedor mundial de produtos agrícolas e tem tudo para ser o principal supridor nessa área e atender a demanda adicional global de alimentos, que virá principalmente da Ásia.

Com as dificuldades impostas pela pressão ambiental que impede a abertura de novas áreas de produção com crescimento horizontal, uma prática muito comum no Brasil em décadas



José Vicente Ferraz,  
renomado consultor  
e analista de mercado

## **Só temos um caminho: aumentar a produtividade, não apenas do fator de produção terra, mas aumentar a produtividade do processo como um todo**

passadas, o agricultor precisa produzir mais na mesma área. "Se não conseguir aumentar a renda por unidade de área num processo de aumento de custo da terra, o produtor agrícola vai quebrar", sentencia Ferraz, que completa: "O sarrafo vai subir. A partir de agora, para manter ganho de desempenho em produtividade é necessário incorporar robô, biotecnologia e nanotecnologia ao agronegócio".

**Agritech em Ação - Qual o papel do Brasil como produtor de alimentos para atender à crescente demanda mundial com o aumento de renda das populações de países em desenvolvimento?**

**José Vicente Ferraz** - O papel é de protagonismo e tende a aumentar. Esta opinião é compartilhada por entidades internacionais como FAO e OCDE, por exemplo. O mundo vai precisar dos alimentos e matérias-primas do agronegócio crescentemente nos próximos 10 a 15 anos!

**Agritech em Ação - Como o produtor pode conseguir atender a essa demanda sem ampliar as áreas de produção, lidando com a pressão ambiental e por uma produção mais sustentável?**

**José Vicente Ferraz** - Só temos um caminho: aumentar a produtividade, não apenas do fator de produção terra, como comumente se fala, mas aumentar a produtividade do processo como um todo (fazer mais com menos).

**Agritech em Ação - A busca por maior produtividade por hectare é um imperativo para o agronegócio. Como os pequenos produtores podem ser mais produtivos e aumentar a renda por unidade de terra?**

**José Vicente Ferraz** - A busca da produtividade como um todo será o fator que vai definir quem nos próximos dez anos vai continuar no mercado ou quem vai ser posto fora dele. No caso dos pequenos produtores, o desafio é ainda maior porque se tratam de produtores que contam com menos recursos de investimento e porque tecnicamente é mais desafiante ganhar produtividade com menos escala de produção. Mas logicamente está muito longe de ser impossível.

**Agritech em Ação - O uso de novas tecnologias no campo pode ajudar a**

**suprir a falta de mão de obra no meio rural com a ida cada vez maior de pessoas para as cidades? Como aumentar a produtividade do fator capital?**

**José Vicente Ferraz** - Sem dúvida, este será um desafio a ser enfrentado pelas modernas tecnologias. Notadamente as tecnologias que permitem realizar de forma remota muitas das tarefas hoje realizadas apenas presencialmente vão dar a resposta para estes desafios.

**Agritech em Ação - Os pequenos produtores são os mais ameaçados pelos novos contornos do meio rural e do agronegócio. Quais os caminhos para evitar que eles desapareçam?**

**José Vicente Ferraz** - Sim, infelizmente sim, mas isto não significa que estarão inexoravelmente condenados. É perfeitamente possível ter acesso em bases competitivas às modernas tecnologias

utilizando-se de mecanismos de cooperação e associação. É também perfeitamente possível encontrar segmentos do agronegócio em que as diferenças de escala não sejam tão importantes.

**Agritech em Ação - Com a crise geral, mesmo que não atinja tão diretamente o setor, alguns produtores ficam receosos em investir em maquinário, por exemplo, mesmo se estão capitalizados. O que diria a esses produtores?**

**José Vicente Ferraz** - O momento, de fato, é de grande insegurança, mas certos investimentos são necessários independentemente da situação macroeconômica. Se o investimento vai retornar em ganho de produtividade e o produtor tem condições de bancar este investimento sem que tenha de assumir riscos muito elevados então o investimento deve ser feito.





## FAMÍLIA FUNDOU A PRIMEIRA CONCESSIONÁRIA DE TRATORES DE PIUMHI (MG)

A Nena Tratores - Peças e Implementos, atua na venda e pós-venda de tratores e implementos agrícolas em Piumhi e outras 12 cidades do interior de Minas Gerais. A empresa foi criada em 2014 por Tânia e Pedro Pacheco, mãe e filho, após a compra da área de concessão de outra revenda. O nome é uma homenagem ao Sr. Nena, avô de Pedro, que dedicou a vida ao comércio e à fazenda, conquistando o carinho e o respeito dos produtores da região.

Com prédio próprio e uma estrutura de aproximadamente mil metros quadrados, possui loja, showroom, oficina, pátio e loja de peças, além de mostruário de produtos para exposição e demonstração. Hoje, com 15 funcionários, a empresa foi a primeira conces-



sionária de tratores em Piumhi. “A região já era trabalhada por outras empresas, mas não com uma estrutura sediada na cidade. Piumhi é uma cidade forte na cultura do café e também leite. Toda a linha de tratores e implementos voltados para estes segmentos, nós trabalhamos. O trabalho inicial foi muito difícil, até conseguirmos a confiança dos produtores região”, explica Pacheco.

Antes de concluir a parceria, a família já era cliente Agritech. “Já conhecíamos e confiávamos nos produtos. Quando surgiu a oportunidade de representarmos a marca, agilizamos as negociações e fomos muito bem aceitos por toda a equipe da Agritech. Conseguimos um bom relacionamento perante a fábrica e uma relação de confiança”, conclui Tânia.

# ATENÇÃO AO SR. PREFEITO!

**A** Licitação é a forma utilizada pelo Poder Público para realizar compras e vendas e, em 2015, 54% das concessionárias Agritech participaram de processos de licitação. Durante todo o ano passado, as vendas da Agritech para este nicho de mercado representaram 3% do valor total do faturamento. O melhor resultado obtido foi em setembro, quando as entregas para os órgãos públicos significaram 9% em relação ao faturamento do mês. Entre os Estados mais atendidos estão Goiás, Minas Gerais, Paraná, São Paulo, Mato Grosso, Rondônia e Espírito Santo, através de pregões 55% presenciais e 45% eletrônicos.

“O Brasil tem 5.570 Municípios, e por várias vezes recebemos os editais e não participamos, porque as especificações foram definidas através do folheto do concorrente, e com características que não nos permite ofertar o nosso produto. Precisamos olhar para este mercado com mais atenção e foco, nos anteciparmos aos Editais, fazendo com que as especificações sejam escritas de forma favorável para que possamos alcançar mais sucesso”, ressalta Nelson Watanabe, Gerente da Divisão de Vendas da Agritech.

O principal objetivo da licitação é garantir que a Administração Pública compre sempre pela proposta mais vantajosa, assegurando o bom uso do dinheiro público. As compras realizadas pelos órgãos governamentais podem ser de forma presencial, quando a

documentação é encaminhada para o concessionário representar a empresa por meio de procuração, ou eletrônico utilizando os portais de licitações na internet.

Quase 90% das vendas para a Administração Pública foram através do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) desenvolvido pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário e que possui várias linhas de crédito. O Mais Alimentos, que possui também uma versão Internacional, permite aos agricultores familiares e assentados da reforma agrária, investirem na modernização da infraestrutura produtiva da propriedade familiar, via aquisição de máquinas, implementos e de novos equipamentos.

Em outra modalidade, o programa Mais Alimentos permite que governos municipais comprem para formar as chamadas “Patrulhas Agrícolas”, em que a prefeitura cede os equipamentos para agricultores da cidade, visando fomentar a produção. “Há um potencial enorme a ser explorado, por isso o contato das revendas com as Prefeituras deve ser um trabalho constante e intenso. São excelentes clientes em potencial”, finaliza Watanabe.





# AS PROFISSÕES QUE LEVARAM O AGRONEGOCIO BRASILEIRO AO TOPO DO MUNDO

**O** Brasil não se tornou um dos maiores líderes mundiais no agronegócio a toa. O campo é umas das principais bases da economia do país desde os tempos em que o país era colônia de Portugal e as extensas monoculturas de cana-de-açúcar, passando pelo café, tomavam conta dos campos brasileiros.

Hoje, com a diversificação da produção e alta produtividade da pecuária, a participação do setor no PIB Brasileiro chega a 23%, de acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). O país é o principal produtor e exportador de café, açúcar, etanol de cana-de-açúcar, carnes de frango e boi e suco de laranja do mundo. Além disso,

lidera o ranking das vendas externas do complexo soja (farelo, óleo e grão).

A projeção do Ministério da Agricultura é que, até 2030, um terço dos produtos agrícolas comercializados sejam do Brasil, em função da crescente demanda dos países asiáticos.

A agricultura familiar também é fundamental neste processo, pois gera 77% dos empregos no setor agrícola. Ela se destaca como um dos setores da economia que mais cresce na produção de alimentos, geração de riquezas e distribuição de renda. É também uma das principais atividades geradoras de trabalho e renda na América Latina, segundo relatório da ONU em parceria com FAO.

Essas projeções e este crescimento é

fruto do trabalho de profissionais cada vez mais qualificados. As mãos que constroem o agronegócio brasileiro estão cada vez mais tecnicizadas e as instituições de pesquisa nacional tem se destacado por todo o mundo.

A primeira escola de profissionais agrônomos foi inaugurada ainda no Império. No ano de 1875 foi fundado, no povoado de São Bento das Lages, o primeiro curso de agronomia. Mas a profissão de engenheiro agrônomo só foi reconhecida em 1933 – atualmente, existem 288 cursos de agronomia regulares no país.

Porém, outros cursos também se destacam neste setor e ganham, cada vez mais, espaço em um mercado tão promissor.



Engenharia de Biosistemas, Zootecnia, Engenharia Ambiental, Medicina Veterinária, Engenharia Hídrica, Ciência e tecnologia de alimentos, Ciência e tecnologia de laticínios, Geologia e Geografia estão entre as profissões que tem conquistados os jovens e levaram ao Brasil ao topo do mundo quando o assunto é agronegócio.

"O agrônomo pode trabalhar tanto com a agricultura quanto com a pecuária, sempre buscando melhorar a qualidade e a produtividade de plantações e rebanhos", afirma o Engenheiro Agrônomo Leandro Manoel Alves de Sousa, que se formou na UNESP de Botucatu e atua no Mato Grosso do Sul. Os profissionais desta área são reconhecidos por possuírem técnicas de cultivo e criação e atuarem em, praticamente, toda a cadeia produtiva do agronegócio. "O agrônomo está presente no plantio, preparo de solo, controle de pragas, na colheita. Além disso, muitos trabalham em empresas de produtos agropecuários e armazenamento. O mesmo acontece para os que seguiram o caminho da pecuária", completa.

Tão importante na construção do agronegócio brasileiro quanto o Engenheiro Agrônomo esta o Engenheiro Agrícola, cuja as técnicas estão voltadas para a parte mecânica da agricultura, como planejamento, criação e manutenção de máquinas, entre outros.

Outra área que tem crescido muito, principalmente em pesquisas, é a zootecnia. Carla Ferrarini, zootecnista, também formada na UNESP, em Botucatu (SP), comenta que em razão das tecnologias que vem sendo cada vez mais usuais no dia a dia das fazendas, a presença de profissionais do setor são fundamentais. A profissional, que já trabalhou no projeto Pecuária Verde, atualmente é Coordenadora de Marketing e Bem Estar Animal da Beckhauser, empresa de trocos de contenção e balanços. "Todas as fazendas que buscam maior produtividade e



Marcelo Zuanaze,  
veterinário

profissionalização contam com profissionais da zootecnia. Além disso, o zootecnista está na indústria de nutrição, no frigorífico, é uma área muito flexível",

completa Ferrarini.

A zootecnia, inclusive, anda ao lado da medicina veterinária, profissão responsável por garantir a sanidade dentro da produção de proteínas em alta escala. "Um dos pilares do desenvolvimento da agricultura brasileira nos últimos anos é a tecnificação, e dentro deste processo a medicina veterinária foi essencial, pois quando se confina aves, gado, suínos, surgem doenças que antes não existiam e é preciso tecnologia para combatê-las e preveni-las", explica o médico veterinário do Laboratório BioVet, Marcelo Zuanaze.

O Brasil só tem a crescer e as atividades ligadas ao agronegócio têm um lugar de destaque.



Carla Ferrarini,  
zootecnista



Leandro Manoel,  
agrônomo



## AGRITECH LANÇA **TRATOR 1185 S** NA EXPODIRETO COTRIJAL

A Agritech apresentou durante a Expodireto Cotrijal, feira agropecuária realizada em Não-Me-Toque (RS) entre os dias 7 e 11 de março, o mais recente lançamento da empresa: o trator 1185 S Turbo Cabinado.

O modelo vem com cabines equipadas com estruturas (mono-bloco) de proteção contra capotamento (EPCC), porta traseira é ampla e de grande abertura, controles do ar condicionado com botões de comandos de fácil acesso, sistemas de ar quente e ar frio e a renovação do ar da cabine ocorre por meio de um sistema eletrônico, que funciona com um simples toque em um botão. O operador também tem à sua disposição todo o acionamento das alavancas lateralmente, resultando em mais conforto e praticidade, além disso o trator é plataforma, oferecendo mais facilidade as operações. A manutenção do 1185 S Turbo Cabinado é facilitada, pois os componentes de manutenção são alocados na parte interna da cabine.

São diferenciais que se somam ao

motor Yanmar Turbo de 85 cv, ao câmbio sincronizado, ao sistema de direção hidrostática, aos eixos robustos, ao sistema de refrigeração integrado, ao levantador hidráulico com Sistema Autolift entre tantas outras que o modelo oferece. O trator 1185 S Turbo Cabinado foi desenvolvido pela Agritech para atuar com culturas que exigem máquinas mais potentes e implementos mais robustos.



## AGRITECH PARTICIPA DA **FEMAGRI 2016** COM SOLUÇÕES PARA A MECANIZAÇÃO DE CAFEZAIS

A Agritech esteve na 15ª Femagri – Feira de Máquinas, Implementos e Insumos Agrícolas, realizada entre os dias 16 e 18 de março, na cidade de Guaxupé (MG), apresentando os modelos de máquinas exclusivas para a utilização na mecanização de cafezais.

Com motores de potência variada, estreitos e cabinados, os modelos cafeeiro 1175 Super Estreito Cabinado e 1155 Super Estreito Cabinado fizeram sucesso e garantiram um excelente resultado nesta importante feira do setor.





## CENTRO DE TREINAMENTO AGRITECH REALIZA CAPACITAÇÃO COM FOCO EM VENDAS

Entre os dias 28 de março e 1º de abril, o Centro de Treinamento Agritech promoveu um curso com foco em vendas para sua rede de concessionários. O treinamento contou com a participação de 15 vendedores.

O curso teve como objetivo habilitar profissionais com capacidade técnica/teórica no sentido de oferecer o produto ideal ao cliente de acordo com sua necessidade. Dentro deste contexto, o profissional de vendas adquiriu todo o conhecimento do produto e suas características, deixando-o seguro para uma venda transparente e de sucesso.

Os vendedores também foram apresentados às diversas formas de

aquisição através das várias opções de financiamento disponíveis, incluindo o banco de fábrica De Lage Landen, consórcio e linha de implementos Agritech Lavrale.

O treinamento ainda contou com um dia dedicado a práticas no campo, com operação de tratores e cultivadores motorizados, onde os participantes tiveram a oportunidade de conhecer de perto nossas inovações.



## FUNCIONÁRIOS DA TITAN PNEUS REALIZAM VISITA À AGRITECH

No dia 07 de março, 19 funcionários da empresa Titan Pneus, fornecedor Agritech de pneus Goodyear, conheceram as instalações da Agritech Lavrale. A visita teve como principal objetivo de

mostrar a aplicação dos pneus nos equipamentos e destacar a sua importância no campo. A visita foi um sucesso! A Agritech Lavrale está sempre de portas abertas para empresas parceiras e estudantes.



## CONCESSIONÁRIA MENEGAZZO LEVA PRODUTORES RURAIS À EXPODIRETO



A concessionária Menegazzo organizou excursões para participar da Expodireto Cotrijal. Produtores rurais da cidade de Constantina/RS e Frederico Westphalen/RS visitaram a feira para conhecer o lançamento da Agritech: o trator I 185S Cabinado!

A Expodireto Cotrijal, feira agropecuária que ocorreu em Não me Toque (RS), entre os dias 07 e 11 de março.

## TRATOR 1160 É TEMA DE TREINAMENTO PARA CONCESSIONÁRIOS AGRITECH

Entre os dias 15 e 19 de fevereiro, concessionários Agritech se reuniram no Centro de Treinamento para participar de um curso especial sobre os tratores 1160.

O treinamento é voltado para o correto entendimento do novo Sistema de Transmissão, Tração Dianteira Auxiliar ZF e novo Levantador Hidráulico. Os participantes tiveram a oportunidade de desmontar, diagnosticar falhas, conhecer o funcionamento, realizar ajustes e reparos, bem como a montagem correta, respeitando todas as especificações do manual técnico. Também foram abordados assuntos como o funcionamento e ajuste do sistema de Reversor Sincronizado, Tomada de Potência Proporcional, Tomada de Potência Econômica e ajuste do Sistema de Freio da Transmissão.

Eles também realizaram regulagens e foram apresentados ao bloqueio parcial da Tração Dianteira Auxiliar. As aulas práticas deste treinamento de sistema de transmissão focaram na simulação de falhas, diagnósticos de defeitos, testes, regulagens, medições e utilização de ferramentas especiais.

O curso abriu o Calendário de Treinamentos 2016 e contou com a participação de 16 concessionários.



# CONVERSA DIRETA!

Há pouco mais de seis meses a Agritech abriu páginas em conhecidas redes sociais. Os resultados têm sido incríveis. A cada dia mais clientes, parceiros e concessionários aderem as páginas, atualmente disponíveis no Facebook e Instagram.

"O trabalho com as mídias sociais tem nos surpreendido, pois a reação dos clientes e parceiros tem sido muito positiva. Além disso, é fundamental para a empresa, nos dias de hoje, estabelecer um canal direto com o cliente final, e as redes sociais promovem isso", comenta o Gerente de Marketing e Pós-Vendas, Pedro Cazado Lima Filho.

Por meio das mídias sociais a Agritech divulga novos produtos, fala sobre promoções, sobre as tendências de mercado, compartilha ações de concessionários, ideias de usuários e identifica o que os clientes procuram. "Nosso objetivo é fidelizar, atingir e envolver as pessoas que gostam da nossa marca e usam nossos produtos", completa Pedro.

Já é notório, hoje em dia, que empresas conectadas transmitem melhor imagem para os consumidores contemporâneos, pois demonstram atitude de preocupação com a opinião de seus clientes, e isso traz lucratividade.

Dados de uma pesquisa realizada pelo Altimer Group e Wetpaint para a revista Business Week com as 100 empresas mais valiosas ao redor do globo mostraram que os empreendimentos que investem em mídias sociais apresentam melhores resultados e receitas finais melhores. Em média, empresas que investiram em mídias sociais cresceram.

"É preciso alertar as empresas, de quaisquer portes, para a eficiência e relevância das redes sociais", diz o especialista em tecnologia de informação, Luís Fuzaro. "Há um benefi-

cio bastante grande em usar esse tipo de tecnologia porque agiliza os processos de negócios", completa.

Para o especialista, as redes sociais, desde que utilizadas adequada-

mente, evitam duplicidade de informação, aumentam o trabalho colaborativo e melhoram as trocas de informações, criando um conhecimento coletivo da empresa.

