

TERRA FORTE MONTES CLAROS
2316719



O futuro é agora: A contribuição da tecnologia híbrida para o desenvolvimento sustentável

Montes Claros
Setembro de 2019



Sumário

1	APRESENTAÇÃO DO DISTRIBUIDOR.....	2
1.1	Empresa.....	2
1.2	Colaboradores do Projeto	3
2	APRESENTAÇÃO DO PROJETO	3
2.1	Objetivo.....	4
2.2	Cronograma de Aplicação Do Projeto.....	4
2.2.1	Planejamento das atividades	4
2.2.2	Preparação da equipe	6
2.3	Recursos Utilizados.....	7
2.4	Cronograma e Detalhamento das Etapas	8
2.4.1	Quadro de Atividades.....	8
2.4.2	Agosto.....	10
2.4.3	Setembro	12
2.4.4	Outubro.....	12
2.4.5	Outras ações realizadas	13
2.5	Avaliação de Reação	14
3	Situação do Projeto.....	14
4	Investimentos	15
4.1	Detalhamento de valores investidos	16
5	Estratégia.....	17
6	Resultados Alcançados.....	18
6.1	Fotos das ações:.....	20
7	Conclusão	25



1 APRESENTAÇÃO DO DISTRIBUIDOR

1.1 Empresa

A concessionária Terra Forte Montes Claros, fundada no dia 04/11/2013, é uma das 06 concessionárias Toyota do Grupo GNC, e única representante da marca no Norte de Minas. Situada em Montes Claros, segundo maior entroncamento rodoviário do País e sexta maior cidade de Minas Gerais, com 162 anos de emancipação, cujo nome remete ao aspecto claro de sua terra calcária, e ao significativo número de morros que a circundam, em especial o morro dos Dois irmãos que, com seu aspecto homogêneo, destaca-se também no brasão do município.

A Terra Forte recebeu suas primeiras certificações TSW e TSM para as áreas de vendas e pós-venda, respectivamente, no mês de Outubro de 2014, mesmo período em que obteve também a certificação ISO14001, através de auditoria externa da DNV.

A loja conta hoje com 60 colaboradores e certificação ONE TOYOTA desde o ano de 2017, em que aconteceu a integração dos departamentos de vendas e serviços. Desde o seu segundo ano de funcionamento, a loja possui conceito A na classificação do Dealer Evolution, sendo uma referência no mercado automotivo na região.



Hoje o volume médio de veículos vendidos é de 55 veículos novos e 20 veículos seminovos/mês. No Pós-venda, a passagem média é de 27 veículos/dia.

1.2 Colaboradores do Projeto

Samuel de Souza Almeida, 28 anos, Líder Kaizen de Serviços e responsável ambiental, Bacharel em Ciências Contábeis, colaborador da empresa desde Janeiro/2014.

Matheus Moreira Dias, 22 anos, Auxiliar Técnico, Graduando em Engenharia Mecânica, colaborador da empresa desde Janeiro/2017.

José Rusterdã da Silva, 37 anos, Gerente de Serviços, Bacharel em Administração, colaborador da empresa desde Abril/2017.

Edvanilson da Silva Santana, 35 anos, Líder de Qualidade de Serviços, Ensino Médio Completo, colaborador da empresa desde Janeiro/2014.

2 APRESENTAÇÃO DO PROJETO

O projeto consiste em múltiplas ações, sendo elas em âmbito externo: parceria com as principais faculdades de engenharia de Montes Claros, parceria com empreendimentos do ramo de construção civil para apresentação da tecnologia híbrida, e no âmbito interno: divulgação da tecnologia híbrida para os clientes, através da apresentação individual sobre as particularidades do veículo híbrido e os benefícios de sua tecnologia.



2.1 Objetivo

O objetivo deste projeto é permitir aos clientes e à comunidade acadêmica, especificamente nos cursos de engenharia, por meio de uma parceria com as principais faculdades de Montes Claros, um maior conhecimento a respeito da tecnologia híbrida e sua importância como fator fundamental na contribuição para o desenvolvimento sustentável, através da redução dos níveis de poluentes emitidos pelos motores.

2.2 Cronograma de Aplicação Do Projeto

2.2.1 Planejamento das atividades

Ao decidirmos participar do projeto, a primeira providência foi reunirmos a equipe responsável para definir como seriam conduzidas as atividades, de modo que estabelecemos aspectos importantes, dentre eles:

2.2.1.1 Parcerias com Construtora e Faculdades

A primeira parceria foi com a Alphaville Empreendimentos, através da construtora Ottoni e Linhares, e teve como público-alvo os clientes do novo loteamento em Montes Claros. Como já estava em andamento uma ação em Agosto, para exposição de veículos Toyota durante um evento que o Alphaville ofereceu aos seus clientes, aproveitamos para deixar um técnico disponível para esclarecer aos clientes a respeito do funcionamento da tecnologia híbrida.

A segunda parceria foi mais abrangente e tem como público-alvo os estudantes dos cursos de Engenharia das três maiores faculdades de Engenharia de Montes Claros: Faculdades Integradas do Norte de Minas (FUNORTE), Faculdades de Ciência e Tecnologia de Montes Claros (FACIT) e UNIFIPMOC.



Chegamos à conclusão de que há muitos conceitos equivocados a respeito da tecnologia híbrida, de sua importância, e até de uma constante dificuldade de diferenciar veículos híbridos daqueles elétricos, mesmo por parte de pessoas com nível de instrução maior.

Pensando nisso, entramos em contato com os coordenadores dos cursos de Engenharia das faculdades mencionadas através de email, informando o objetivo do projeto e questionando se teriam interesse em participar. Informamos que o propósito era realizar apresentações a respeito do funcionamento da tecnologia híbrida para a comunidade acadêmica, falar da importância desses veículos para o desenvolvimento sustentável, de nosso papel como empresa enquanto agente promotor de mudanças nas novas formas de pensar e agir em relação ao meio-ambiente.

A ideia foi imediatamente acolhida, com engajamento total das três instituições. Com isso ajustamos uma programação para realizar palestras para o máximo de acadêmicos possível, e ainda oferecemos aos coordenadores a oportunidade de visitar nossa loja, juntamente com as turmas, e conhecer nossa política de gerenciamento e destinação correta dos resíduos.

Essa ação tem uma grande representatividade, porque além de alcançar um número grande de pessoas de forma direta (800 pessoas aproximadamente, considerando o total de alunos somente dos cursos de engenharia) ultrapassa também os limites territoriais, pois Montes Claros é um polo universitário, e a grande maioria desses acadêmicos são de outras cidades, podendo levar outras pessoas a conhecer o projeto e divulgar a tecnologia e o pensamento sustentável.



2.2.1.2 No âmbito interno

Internamente, divulgamos à equipe o objetivo do projeto e orientamos os consultores de serviços a abordar o cliente, questionando se o mesmo possui conhecimento a respeito do funcionamento da tecnologia híbrida e se havia interesse em conhecer, ressaltando os pontos relevantes que fazem dessa uma tecnologia revolucionária e tão importante para o Meio-Ambiente.

Com isso, reforçamos também a divulgação dos veículos híbridos em nossas mídias sociais, chamando atenção em particular para o fato a baixa emissão de poluentes e valorizando o aspecto sustentável, em detrimento do comercial.

Identificado o interesse de qualquer um dos clientes, temos um auxiliar técnico graduando em Engenharia Mecânica que estuda de forma aprofundada o tema e fica disponível para apresentar o veículo e tirar quaisquer dúvidas que venham a surgir por parte dos clientes.

Fizemos também um banner de divulgação interna que desperta no cliente o interesse em conhecer a tecnologia, novamente voltada para a temática ambiental.

2.2.2 Preparação da equipe

Sabendo do nível intelectual e capacidade crítica do nosso público-alvo para a maior ação, que está sendo realizada junto às faculdades, realizamos o levantamento de um material específico e detalhado a respeito de todo o funcionamento da tecnologia híbrida.



Nosso Líder de Qualidade de Serviços, juntamente com o auxiliar técnico, aprofundaram bastante no estudo do assunto, e desenvolveram uma didática para abordar o tema de uma forma clara, capaz de simplificar o entendimento sobre a tecnologia, sem abrir mão, contudo, de uma abordagem técnica, capaz de despertar o interesse do público-alvo em questão.

2.3 Recursos Utilizados

Para realização das atividades utilizamos os seguintes recursos:

Para levantamento de informações e conhecimento do assunto:

Material técnico fornecido pela Toyota (apostilas, vídeos de funcionamento do sistema, guia de perguntas e respostas, treinamentos online sobre o produto, e outros)

Para divulgação e apresentação ao cliente nos ambientes interno e externo:

- Mídias sociais (instagram, whatsapp, facebook)
- Veículos de test-drive para apresentação aos clientes na concessionária
- banner chamando a atenção para os benefícios do sistema híbrido.

Para apresentação do veículo no Alphaville:

- Tenda
- Veículo test-drive adesivado para demonstração prática do funcionamento

Para apresentação nos eventos acadêmicos:

- Data show
- Tenda
- Veículos test-drive adesivados
- Slides com apresentação de conceitos e vídeos sobre o funcionamento do sistema híbrido



- Coffee Breack

2.4 Cronograma e Detalhamento das Etapas

O projeto está sendo desenvolvido através de ações ao longo dos meses, compreendidas nas seguintes etapas:

2.4.1 Quadro de Atividades

Data	Local	Ação
03/08/2019	Empreendimento Alphaville	Apresentação estática do veículo aos clientes da construtora Ottoni e Linhares
13/08/2019	CEPEAGE- Faculdades Integradas Pitágoras (UNIFIPMOC)	Palestra sobre o funcionamento da tecnologia híbrida e seus benefícios aos acadêmicos do 5º e do 6º períodos dos cursos de Engenharia Mecânica e Engenharia Elétrica
29/08/2019	Concessionária Terra Forte Montes Claros	Apresentação do veículo híbrido aos clientes durante o expediente



26/09/2019	Auditório das Faculdades de Saúde Ibituruna (FASI)	Palestra e apresentação do veículo híbrido aos alunos dos cursos de Engenharia Mecânica, Engenharia Elétrica e Engenharia de Alimentos das Faculdades Unidas do Norte de Minas (FUNORTE)
21/10/2019	Oficina da concessionária Terra Forte Montes Claros	Aula da disciplina de sistemas térmicos com a professora Michele e com os acadêmicos do 10º período da UNIFIPMOC
26/10/2019	Oficina da concessionária Terra Forte Montes Claros	Aula do professor Daniel com os acadêmicos do curso de Engenharia Mecânica da FUNORTE



12/11/2019	Auditório da Faculdade de Ciência e Tecnologia de Montes Claros (FACIT)	Palestra sobre a tecnologia híbrida e seus benefícios para os acadêmicos de todos os cursos
------------	--	--

2.4.2 Agosto

03/08/2019- Exposição do veículo e apresentação no empreendimento Alphaville

A construtora Ottoni e Linhares realizou nessa data uma ação de divulgação do empreendimento Alphaville, na qual os clientes foram convidados a saborear uma comida de boteco e conhecer o empreendimento, e na oportunidade, nosso técnico Matheus realizou uma apresentação estática do veículo aos clientes interessados, demonstrando o funcionamento e explicando conceitos importantes, que permitiram aos clientes um melhor entendimento sobre a forma como os motores elétricos presentes nos veículos híbridos podem contribuir para uma significativa redução na emissão de poluentes, proporcionando desenvolvimento consciente e sustentável.

13/08/2019- Apresentação do Sistema Híbrido na UNIFIPMOC

Nessa data ocorreu uma palestra em umas principais faculdades de Montes Claros, voltada para os alunos dos cursos de Engenharia Mecânica e Elétrica. Estiveram presentes quatro professores e cerca de 40 alunos, do quinto e do sexto períodos de ambas as Engenharias.



Foi uma atividade bem dinâmica, onde falamos do objetivo do projeto, como ele surgiu, o porquê de termos escolhido as faculdades como ambiente para aplicação, as novas tendências de motores para os novos veículos, o pioneirismo da Toyota no desenvolvimento de novas tecnologias, além de demonstrarmos em um vídeo 3D o funcionamento dos veículos híbridos e o motivo deles serem bem mais eficientes que os veículos convencionais, apenas com motor a combustão.

Surgiram diversas dúvidas e os acadêmicos participaram de maneira muito ativa. Coincidiu ainda que aconteceu em um momento que as turmas que participaram possuem uma atividade importante para o semestre, de desenvolver o protótipo de um motor que tenha o máximo de eficiência possível, com menor emissão de poluentes.

29/08- Apresentação do veículo na concessionária

Nesse dia foi realizada uma apresentação do veículo na concessionária para alguns clientes que gostariam de saber como a tecnologia híbrida funcionava. Os clientes foram abordados no momento do atendimento com os consultores de serviços, sendo ofertado aos clientes a oportunidade de conhecer o veículo híbrido, a dinâmica de funcionamento e seus principais benefícios.

Foi uma atividade importante e bem interativa. Houve uma desmistificação a respeito do funcionamento dos veículos híbridos e os clientes mostraram-se surpresos ao perceberem o quão tecnológico o veículo é, e acima de tudo, ao descobrirem o conceito de sustentabilidade que a Toyota traz no desenvolvimento de seus produtos.



2.4.3 Setembro

26/09/2019- Palestra com os alunos da FUNORTE

Nessa data realizamos mais uma palestra no auditório das Faculdades de Saúde Integradas (FASI) para os professores e acadêmicos das Faculdades Unidas Unidas do Norte de Minas (FUNORTE), mais especificamente para os cursos de Engenharia Mecânica e Engenharia Elétrica.

Participaram do evento 132 pessoas, a apresentação levou em torno de 01:30 h e houve muita interação do corpo acadêmico. Surgiram diversas perguntas. Muitas dúvidas foram esclarecidas e os resultados foram muito satisfatórios. Os veículos foram expostos no pátio da faculdade, dando às pessoas a oportunidade de conhecê-los e tirar todas as dúvidas que ainda tivessem a respeito do seu funcionamento.

2.4.4 Outubro

21/10/2019 - Aula da disciplina de sistemas térmicos, com os alunos do 10º período da UNIFIPMOC.

Nessa data será ministrada uma aula da Disciplina de sistemas térmicos, com o tema “ sistema híbrido dos veículos Toyota”. Nessa aula estarão presentes, além da professora do curso, uma turma de cerca de 30 acadêmicos, que terão a oportunidade de conhecer nossa empresa, nossas práticas ambientais, o gerenciamento de resíduos nas atividades e principalmente, conhecer o veículo híbrido de forma mais aprofundada.



26/10/2019- Aula presencial com os acadêmicos do curso de Engenharia Mecânica da FUNORTE

Nesse dia teremos a visita de uma turma de 15 acadêmicos do curso de Engenharia Mecânica da FUNORTE, que terão aula sobre o funcionamento do sistema híbrido na própria concessionária e conhecerão ainda a cultura da empresa, práticas ambientais e gerenciamento de resíduos.

12/11/2019 Palestra para os alunos da Faculdade de Ciência e Tecnologia de Montes Claros (FACIT)

Nessa data acontecerá uma palestra com os acadêmicos de todos os cursos de Engenharia. Segundo o coordenador das engenharias, participarão do evento cerca de 500 pessoas. Seguiremos as mesmas diretrizes dos eventos acadêmicos já realizados, com apresentação dos conceitos da tecnologia híbrida, sua origem, benefícios para o Meio-Ambiente, perspectivas para o futuro, e simulação de funcionamento em vídeo 3D. Haverá a possibilidade de os alunos fazerem questionamentos, os quais serão respondidos por nós.

2.4.5 Outras ações realizadas

Desde 2017, a concessionária realiza uma ação com o transporte de noivas por meio do Prius, e agora da RAV. É um momento que desperta a curiosidade das pessoas presentes para conhecer o veículo e saber suas particularidades.

- Realizamos no Pós-venda uma abordagem questionando aos clientes se possuem o interesse de conhecer a tecnologia híbrida, e caso a resposta seja



positiva, disponibilizamos um técnico para realizar a apresentação do veículo e esclarecer dúvidas sobre seu funcionamento.

- Apresentação do funcionamento dos veículos híbridos no totem/tv do Showroom, para explicar aos clientes através de animação em 3D.

2.5 Avaliação de Reação

Ao final do ciclo de palestras, aplicaremos um questionário com perguntas fechadas e uma pergunta aberta, permitindo aos professores e acadêmicos avaliarem a qualidade da apresentação, clareza, sua percepção a respeito da importância do sistema híbrido para o desenvolvimento sustentável e para o Meio Ambiente.

3 Situação do Projeto

Antes de adotarmos as ações e estimularmos a divulgação a respeito da tecnologia híbrida, havia um certo preconceito das pessoas em relação a essa nova tendência, gerado especialmente pela falta de informações, ou mesmo pela divulgação de informações não-confiáveis em mídias, impressa e outros.

Por outro lado, ajudou-nos também a compreender melhor as particularidades dos veículos híbridos, levando-nos a pesquisar o assunto de forma mais detalhada.

No quadro abaixo é possível termos um paralelo comparando os dois momentos, sendo eles anterior e o outro posterior ao início do projeto e às ações adotadas pela concessionária.



Situação anterior	Situação Atual
- A tecnologia híbrida não era um tema recorrente no ambiente interno	- A tecnologia híbrida passou a ser um dos principais assuntos em todas as áreas da concessionária
- Não havia feito um estudo mais aprofundado sobre o funcionamento dos veículos híbridos	- O projeto levou-nos a pesquisar e buscar mais conhecimento, que está sendo a base da divulgação
- Não havia parcerias que nos permitissem levar conhecimento a pessoas no ambiente externo	- Parcerias com as principais faculdades, que possibilitaram cooperação mútua e a disseminação do conhecimento para um grande número de pessoas
- Frequente confusão e dificuldade das pessoas em diferenciar veículos híbridos de veículos elétricos	- Entendimento das pessoas e capacidade de diferenciar os dois tipos de veículos
- Dificuldade das pessoas em entender a correlação em a tecnologia híbrida e benefícios ambientais	- Esclarecimento sobre o porquê de o veículo híbrido trazer contribuições imediatas, mas também a médio e longo prazo para o Meio-ambiente e o desenvolvimento sustentável.

4 Investimentos

O projeto não demandará altos investimentos, pois a maioria das ações dar-se-ão nas dependências das concessionárias ou das instituições parceiras, dependendo apenas da disponibilidade de tempo dos envolvidos, e utilização de recursos físicos/visuais/tecnológicos já disponíveis.



4.1 Detalhamento de valores investidos

Data	Atividade	Recursos Materiais	Recursos Humanos	Valor investido pelo Dealer
03/08/2019	Apresentação Empreendimento Alphaville	RAV test drive Alimentação fornecida pela construtora Ottoni e Linhares	Disponibilização do colaborador Auxiliar Técnico	R\$ -
13/08/2019	Palestra na UNIFIPMOC	Notebook	Disponibilização da equipe: Responsável Ambiental LQS Gerente de Serviços Auxiliar Técnico	R\$ -
		Pendrive		R\$ -
29/08/2019	Apresentação do veículo na Concessionária	Test drive	Disponibilização dos colaboradores: Gerente de Serviços Auxiliar Técnico	R\$ -
		Totem digital com vídeo 3D		
26/09/2019	Palestra aos acadêmicos da FUNORTE	Test drive	Disponibilização da equipe: Responsável Ambiental LQS Gerente de Serviços Auxiliar Técnico	R\$ -
		Pendrive		R\$ -
		notebook		R\$ -
		Tenda Toyota		R\$ -
		Iluminação (aquisição de lâmpada)		R\$ 22,00



		Lanche para os acadêmicos (salgados e refrigerantes)		R\$ 550,00
21/10/2019	Aula com alunos da FIPMOC	Pendrive	Disponibilização da equipe: Responsável Ambiental LQS Auxiliar Técnico	R\$ -
		Notebook		R\$ -
		Test drive		
		Datashow		R\$ -
26/10/2019	Aula com alunos da FUNORTE	Pendrive		R\$ -
		Notebook		R\$ -
		Test drive		
		Datashow		R\$ -
12/11/2019	Palestra com os alunos da FACIT	Pendrive	Disponibilização da equipe: Responsável Ambiental LQS Gerente de Serviços Auxiliar Técnico	R\$ -
		notebook		R\$ -
Total de Recursos		R\$		572,00

5 Estratégia

Em primeiro lugar, a empresa realizou o contato com as principais Instituições de Ensino Superior que possuem cursos de Engenharia em Montes Claros, apresentando a proposta de uma parceria, na qual seria facultada a essas instituições, a possibilidade de utilização do espaço físico da



concessionária, para ministrarem aulas práticas, com exposição dos veículos híbridos. Foi proposta também a ação de palestras com a participação do nosso graduando em Engenharia Mecânica e do Líder de Qualidade de Serviços, nas dependências das próprias faculdades.

Com o empreendimento Alphaville, por ocasião de outra ação proposta por uma Construtora, onde a concessionária poderia levar seus veículos para exposição, aproveitamos para divulgar a tecnologia, com nosso graduando Matheus realizando a abordagem e explicação aos clientes sobre o funcionamento dos veículos híbridos.

Internamente, para divulgação aos clientes, colocamos um adesivo ao fundo do antigo quadro de entregas, um vídeo em 3D no totem do showroom demonstrando de forma bem dinâmica o funcionamento dos motores híbridos. Para essa ação dar certo, a abordagem começa pelo consultor de serviços questionando ao cliente se já conhece a tecnologia híbrida e se gostaria de conhecê-la, ao passo que, quando o cliente demonstra interesse, disponibilizamos o técnico para realizar toda uma explicação detalhada sobre esse sistema, para os clientes entendam os princípios de seu funcionamento. Também utilizamos divulgações em mídias sociais, para aumentar a abrangência do tema e despertar a curiosidade dos nossos clientes.

6 Resultados Alcançados

As ações estão tendo resultados superiores ao que esperávamos. O tema não é simples e somente agora vem ganhando espaço real e chamando a atenção das pessoas.



No entanto, estamos conseguindo desmistificar um pouco essa visão de complexidade que muitas pessoas têm, e o principal efeito é fazer as pessoas entenderem que a eficiência dos veículos híbridos e a redução na utilização de combustíveis tem relação direta com a menor emissão de poluentes e que os benefícios ambientais são imediatos.

Como fizemos um trabalho muito forte junto às faculdades, foram nesses ambientes que conseguimos perceber os melhores resultados. Muitas das pessoas que participaram dos eventos são acadêmicos, alguns com certo entendimento a respeito do tema, mas a grande maioria não sabia, por exemplo, diferenciar um veículo híbrido de um veículo elétrico, e nem sabia que essa tecnologia está cada vez mais acessível às pessoas. Tivemos a oportunidade de levar conhecimento a um público-alvo que, nesse momento, talvez não tenha o poder aquisitivo necessário, mas que mostrou-se fortemente interessado e capaz de levar essas ideias para além do espaço acadêmico, disseminando-a para outras pessoas, em várias cidades, já que os alunos que participaram são de diferentes lugares no Norte do Estado.

Surgiram muitos questionamentos interessantes, como por exemplo, se não seria essa já uma tecnologia ultrapassada e sobre quais as perspectivas para o futuro das montadoras, na produção de veículos cada vez mais eficientes e sustentáveis, e a reafirmação do compromisso social.



6.1 Fotos das ações:

29/08 Demonstração aos clientes

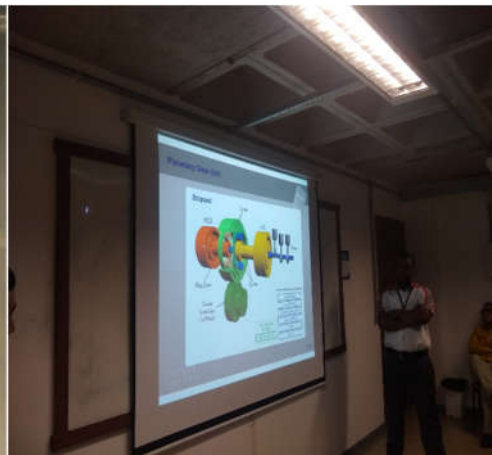


03/08 Exposição de Veículo no empreendimento Alphaville





13/08/2019 Palestra na FIPMOC- Alunos dos cursos de Engenharia Mecânica e Engenharia Elétrica





26/09 Palestra FUNORTE- Acadêmicos dos cursos de Engenharia Mecânica, Engenharia Elétrica e de Engenharia de Alimentos







Transporte de Noiva- Ação é realizada desde 2017, de acordo com solicitações dos clientes



21/10- Aula na oficina com alunos do 10º período de Engenharia Mecânica da FIPMOC (a realizar)

26/10- Aula na oficina da concessionária com alunos do curso de Engenharia Mecânica da FUNORTE (a realizar)

12/11- Palestra sobre tecnologia no para os alunos de todos os cursos de Engenharia da FACIT , no auditório da faculdade (a realizar)



7 Conclusão

Esse projeto está sendo muito importante para o Dealer. Através dele, descobrimos uma possibilidade que até então nunca fora considerada. Percebemos que é possível construir relações fora da concessionária e levar a filosofia de trabalho Toyota para outros ambientes, além de descobrirmos uma nova forma de abordar o assunto tecnologia híbrida com objetividade e clareza.

É uma experiência nova poder levar informação a um número expressivo de pessoas, e o fato estar acontecendo em um ambiente acadêmico, torna-a muita enriquecedora, pois amplia o debate e permite que as atividades sejam interativas. A participação dos acadêmicos e o interesse deles pelo tema mostra que é crescente o número de pessoas que de fato interessam-se, genuinamente, em conhecer a tecnologia híbrida e entender os aspectos que a tornam um marco na história do desenvolvimento de veículos sustentáveis, que contribuam para diminuir os níveis de poluição atmosférica e resultem em benefícios ambientais a curto e a longo prazos.

Nas próximas ações, que abrangerão um universo ainda maior de acadêmicos, teremos a oportunidade de levar esse conhecimento a um grande número de pessoas, apresentando um conteúdo cada vez mais detalhado.

Observamos que apesar dos benefícios rapidamente percebidos, dos veículos híbridos em comparação aos veículos convencionais, ainda há uma barreira a enfrentar para que o híbrido ganhe maior adesão por parte das pessoas: o custo-benefício. Ainda há muito questionamento em relação ao valor dessa tecnologia. Por isso, a linha que trabalhamos e difundimos é que existe uma tendência, resultante inclusive de um debate internacional, que em um



futuro próximo, existam incentivos para fomentar a produção e comercialização de veículos com essa tecnologia, baseados na sua contribuição imediata para a preservação ambiental.

Assinatura do Titular e/ou Responsável Legal