



EVANDRO MAGGIO

De brasileiro para brasileiro. Pela primeira vez, a Toyota tem no País um brasileiro na presidência das suas operações

Por: **LIA FREIRE**



É uma notícia marcante, dá orgulho e representa um marco na história da Toyota do Brasil, presente no País há 66 anos, refletindo a importância do mercado brasileiro e a valorização dos talentos locais.

Em sua carreira na Montadora, que está perto de completar duas décadas, Evandro Luiz Maggio, atuou em diversas áreas como Comercial, Desenvolvimento de Rede, Lexus Internacional (Japão), Recursos Humanos, P&D e Compras. “Ao longo desses anos, testemunhei o crescimento e a evolução da Toyota do Brasil, construindo uma história de sucesso. Estou profundamente honrado em aceitar este novo desafio. A responsabilidade é enorme, mas estou confiante no potencial da nossa equipe e na força da nossa empresa. Juntos, continuaremos trabalhando pelo desenvolvimento do mercado automotivo brasileiro, buscando inovação em tecnologia e mobilidade, excelência operacional e a satisfação de nossos clientes.”

Em entrevista à ABRADIT NEWS, Evandro, fala da sua trajetória na Montadora, a honra em assumir a presidência, as responsabilidades, desafios e as expectativas, em um momento tão importante para a companhia que realiza o maior aporte da sua história – são R\$ 11 bilhões para investir até 2030. Confira!

“

O primeiro desafio a ser trabalhado é o próprio cenário da indústria automobilística, a transição energética e como criar esse futuro mais sustentável.

Evandro Maggio

”

ABRADIT NEWS – Como o senhor entrou para a indústria automotiva?

Evandro Maggio – Sou graduado em Letras e com essa formação eu entrei na indústria automotiva como tradutor e redator técnico. Nesta função eu desenvolvi uma forte conexão com os veículos, então parti para a minha segunda graduação, em Engenharia de Produção e, depois, entendendo um pouco do negócio fui fazer Finanças.

Mas, paralelamente, a minha trajetória profissional, o meu envolvimento com o setor automotivo começou antes mesmo de eu ingressar no mercado de trabalho, pois meu pai tinha uma oficina mecânica em São Bernardo do Campo (SP) e até entrar na faculdade eu o ajudava.

ABRADIT NEWS – E a sua história com a Toyota, quando começou?

Evandro Maggio – Ingressei na Toyota no ano de 2005, um período marcado pela renovação da Rede de Distribuidores, em que surgia um novo padrão de atendimento e importantes inovações como o agendamento de serviços nas Concessionárias, dentre outras novidades. Foi uma época em que estive muito próximo dos Dealers e os conheci em detalhes. Aliás, eu tenho ótimas recordações deste período.

Em 2013, fui convidado para trabalhar na área de Demand & Supply e Planejamento de Produto. Pude entender melhor quais eram as etapas de planejamento para chegar no produto finalizado e como eram os preparativos para o lançamento do carro. Três anos depois me tornei Diretor de Vendas e Desenvolvimento de Rede, nesse período começamos a trabalhar no que hoje é o Best in Town, foi mais

uma inovação. E houve um trabalho muito próximo com a ABRADIT, que sempre nos deu total suporte nesses programas inovadores e pela qual eu tenho um carinho muito especial.

Dois anos depois, em 2018, fui trabalhar no Japão na área de Planejamento de Marketing da Lexus, um departamento entre Engenharia e Marketing de lançamento de produto. Fazíamos a tradução das características técnicas do veículo para pontos de venda do produto. Tínhamos que conversar com o engenheiro-chefe e entender o que ele queria entregar com o carro e depois passar isso para o pessoal de Marketing. Foi uma experiência bastante enriquecedora.

Em 2020, retornei para a Toyota do Brasil para a área de Recursos Humanos e foi um período em que iniciamos a transformação estrutural da Toyota, em busca pela competitividade e remodelação da fabricante. No ano seguinte, 2021, fui para o departamento de Compras e Engenharia, Pesquisa e Desenvolvimento. Nesta função conheci a outra ponta do negócio. Eu que sempre estive do lado da Rede, da área comercial fui trabalhar com a cadeia de fornecedores. Passei a conhecer o processo em sua totalidade. Agora, em 2024 veio este grande e importante desafio de assumir a presidência no Brasil.

ABRADIT NEWS – Como foi a sua experiência na Lexus do Japão?

Evandro Maggio – Foram dois anos (2018 – 2019) de uma grande experiência. Por mais que trabalhemos em uma companhia japonesa e alguns de nós convivamos com expatriados e tenha conexão com a cultura, viver no Japão e trabalhar lá é impactante,



A trajetória de Evandro Maggio na Toyota sempre esteve ligada a criar pontes entre Rede e Montadora. Na foto, momento de encontro com executivos da TMC e Diretoria da ABRADIT

FOTOS: ARQUIVO PESSOAL/ABRADIT/DIVULGAÇÃO

além de ser uma experiência imersiva na cultura do País e da empresa. Por lá eu estava em tempo integral com os valores e fundamentos da Toyota, as decisões eram 100% baseadas no Toyota Way, sem interferências a não ser do próprio mercado. Além da oportunidade de conhecer a essência da companhia em que você trabalha, entrar em um prédio que tem 15 mil engenheiros trabalhando, conferir os recursos que são colocados à disposição, os testes que os veículos são submetidos e a seriedade com que eles encaram a entrega de um veículo. São experiências transformadoras e que nos possibilitam ter uma outra perspectiva da empresa.

Além disso, tem o contexto do País. O Japão é extremamente organizado, mais do que isso, me chamou a atenção o cuidado das pessoas com tudo. A qualidade da relação humana que existe lá é inspiradora.

ABRADIT NEWS – Como o senhor recebeu a indicação para assumir a presidência da Toyota no Brasil?

Evandro Maggio – Assumi em 1 de março e quatro dias depois estávamos anunciando o maior plano de

investimentos realizado no País, na ordem de R\$ 11 bilhões até 2030, por isso, receber essa indicação foi ainda mais motivo de orgulho.

Eu gostaria de aproveitar o momento para fazer um agradecimento muito especial aos parceiros que tive ao longo da minha trajetória, pois para chegar até aqui não estive sozinho, especialmente à Rede de Distribuidores e à ABRADIT pela contribuição que deram – em 20 anos de Toyota são 13 anos trabalhando juntos.

A Toyota vem se consolidando como uma empresa mais participativa e debatedora de assuntos importantes como a transição energética, sempre promovendo tecnologia, mobilidade e excelência operacional que é a marca da Montadora. É um contexto bastante importante e de muita responsabilidade.

ABRADIT NEWS – Qual o significado de ser o primeiro brasileiro a assumir a presidência da Toyota no País?

Evandro Maggio – Ultimamente a Toyota Motor Corporation (TMC) vem em um movimento de dar mais autonomia para as gestões locais. Neste sentido não é só a minha indicação à presidência, mas também a quantidade de brasileiros em car-



Evandro Maggio fala, em Brasília, sobre a tecnologia híbrida flex desenvolvida pela Toyota do Brasil



Evandro Maggio sempre teve uma relação bastante próxima com a diretoria da ABRADIT

gos importantes e estratégicos na Toyota do Brasil vem aumentando e o movimento do próprio Rafael Chang, que tem nacionalidade peruana, e passa a ser o primeiro latino-americano a ocupar o cargo de CEO da Toyota para a América Latina e Caribe. As portas estão se abrindo para os locais. Cabe a nós retribuirmos esse voto de confiança dado pela TMC e fazermos uma boa gestão.

ABRADIT NEWS – Neste novo momento profissional, quais as contribuições que a sua trajetória na Toyota proporcionarão?

Evandro Maggio – Essa jornada de quase duas décadas na Toyota permite uma visão ampla do negócio. E, quando falo, ampla, significa desde a cadeia de fornecimento até o Concessionário, levando equilíbrio às tomadas de decisões. A Toyota busca o seu crescimento sustentável, o da Rede e da cadeia de fornecimento, estando à frente das inovações. Uma coisa é certa: continuaremos tendo como prioridade a satisfação dos nossos clientes e isso não mudará.

ABRADIT NEWS – Por ser um profissional com grande conhecimento da realidade da Rede de Distribuidores, o senhor acredita que terá um novo olhar sobre os vários aspectos que impactam os negócios dos Dealers?

Evandro Maggio – Na Toyota todos nós seguimos a ‘cartilha’ do Toyota Way, com valores e princípios que sustentam os pilares da empresa. Mas, é claro, que a minha história na Toyota sempre esteve muito ligada com a Rede e agora não será diferente. A Rede Toyota é fantástica, não tenho dúvidas em afirmar

que é a melhor do Brasil. Continuaremos o trabalho de desenvolvimento e, agora, também atentos à questão da modernização, elevando a Rede a um novo patamar.

ABRADIT NEWS – Como foram esses anos de trabalho ao lado de Masahiro Inoue (Massa) e Rafael Chang? Quais os principais ensinamentos deixados por eles em suas respectivas funções?

Evandro Maggio – Trabalhar com eles foi um aprendizado contínuo, costumo dizer um MBA diário. Massa tem uma mente privilegiada, um executivo que detém muitas informações, conhecimento e conexões. Rafael tem uma habilidade incrível de gerenciar assuntos variados, ainda que não da formação dele. Poderia citar inúmeras outras qualidades de ambos, como visão estratégica, capacidade de comunicação, a busca pela excelência e competitividade. No entanto, o legado mais importante que ambos deixaram em suas respectivas funções é o One Toyota, envolvendo todos os stakeholders. O espírito de união que busca levar a marca a outro patamar. Eles se dedicaram a unir a América Latina, dando uma única voz a ela.

ABRADIT NEWS – Quais os desafios a serem enfrentados em sua gestão?

Evandro Maggio – O primeiro desafio é o próprio cenário da indústria automobilística, a transição energética e como criar esse futuro mais sustentável. Paralelamente a isso, temos outros desafios como trabalhar as ações que serão beneficiadas com o aporte de 11 bilhões de reais destinados a ampliação do line-up, às novas tecnologias, à ex-

pansão da capacidade de produção, a chegada da tecnologia híbrida flex para novos veículos e a ampliação do negócio para outros mercados de América Latina.

Por outro lado, há um cenário ainda mais competitivo com a chegada de novos players e produtos que irão demandar da Toyota uma capacidade de resposta rápida frente a estes concorrentes e ao novo cenário, envolvendo desde a etapa de produção até a forma como comercializamos os carros. Neste sentido, entra a política de compra que estamos revendo com os fornecedores, a modernização da Rede de Distribuidores, a digitalização da experiência do cliente e o desenvolvimento do Value Chain. E, não podemos deixar de olhar para o futuro e para a questão da mobilidade que começa a dar sinais de aceleração. A ideia é liderar o futuro da transição da mobilidade.

ABRADIT NEWS – Em sua gestão quais devem ser as prioridades?

Evandro Maggio – Quando olhamos para dentro da Toyota temos prioridades como dar continuidade ao trabalho que começamos em 2020 com o processo de transformação estrutural do nosso negócio quando fizemos a revisão de line-up para adequar o portfólio, melhorarmos os nossos processos internos com o objetivo de aumentar a competitividade e apre-

sentarmos o conceito de duas rodas em que a primeira roda está na comercialização dos veículos e a segunda roda é trabalhar a Cadeia de Valor e a mobilidade, representando uma excelente oportunidade tanto para a Toyota quanto para os Concessionários.

Quando olhamos para fora, a prioridade é a modernização e digitalização da Rede de Distribuidores. O cliente vem mudando o comportamento e isso já fazia parte das nossas discussões em 2017/2018, mas ganhou celeridade nos últimos anos. Também sob a perspectiva do cliente, seguiremos com a introdução dos veículos híbridos flex, que é a nossa grande plataforma, ao mesmo tempo, estudaremos novas tecnologias para termos alternativas no universo de biocombustível e ampliar o line-up, dando mais opções ao cliente.

ABRADIT NEWS – Quem é o Evandro Maggio?

Evandro Maggio – Nasci em Santo Anastácio (SP), sou casado com a Priscila e tenho três filhos: Letícia, Beatriz e Mateus. São eles que me dão suporte quando o meu time de futebol do coração não vai muito bem, o São Paulo Futebol Clube! Brincadeiras à parte, é difícil falar sobre nós, mas acredito que tenho uma personalidade inquieta. Busco coisas novas e sempre tento fazer algo melhor. Sou bastante exigente com o que faço e, por vezes, com aquilo que os outros fazem. Me atrai trabalhar com o futuro, co-



Na Conexão de 2017, Evandro Maggio se despede do Brasil para temporada de dois anos na Lexus do Japão



Durante a Conexão ABRADIT 2017, Evandro Maggio recebe homenagem do atual Presidente da Associação, Riguel Chieppe

nectado com o que vem pela frente, com o próximo desafio, mas gosto de estar preparado e tento evitar surpresas.

Gosto de viajar e de gastronomia, neste caso não como um exímio cozinheiro, mas um bom apreciador que sempre experimenta novas comidas, ainda que às vezes me dê mal. Uma das únicas comidas que não dá para apreciar é jiló.

Sobre um sonho ainda não realizado, acabo não pensando muito sobre isso e procuro ser grato por tudo que já vivi, pelas pessoas que cruzaram o meu caminho, pelas relações construídas. Claro que podemos sempre querer mais, mas prefiro ser grato pelas experiências já vividas.

ABRADIT NEWS – Uma mensagem para a Rede Toyota e Lexus do Brasil.

Evandro Maggio – Muitos da Rede já me conhecem, preciso revisitá-la, pois houve várias mudanças neste tempo em que fui para outras áreas, mas podem esperar comprometimento, trabalho com excelência operacional, inovação e crescimento sustentável. Nós estamos em tempos de transformação, de transição energética, digitalização e eletrificação. São muitos desafios, mas também muitas oportunidades. O importante é mantermos a união e a boa comunicação, pois só assim iremos maximizar as oportunidades e minimizar os desafios, trabalhando juntos para crescermos juntos. 📺