

EM PAUTA

Grupo Savar busca crescimento consistente para próximos ciclos do setor automotivo

Empresa mira inovação tecnológica para se destacar no mercado

Joaquim Porto
joaquimp@jcrs.com.br

Contando com 13 mil metros quadrados de área construída em todo o Estado, o Grupo Savar já consolidou seu nome no setor automotivo gaúcho em quase 60 anos de história da empresa. Com o início das operações em 1968, o trabalho era especificamente com a linha de caminhões e veículos comerciais Mercedes-Benz. Hoje, o grupo vem investindo para se tornar uma empresa ainda mais sólida, diversificada e preparada para os próximos ciclos do setor automotivo, com a proposta de democratizar a mobilidade sustentável.

Com o passar do tempo, e com a necessidade, unido à expertise em negócios de atender clientes dentro do segmento automotivo, teve início a Savarauto (nome que perdurou até 2025, quando passou a ser Grupo Savar), com foco na comercialização de veí-

culos de passeio. A nomenclatura Savarauto foi dada para diferenciar a comercialização dos veículos convencionais (leves), e a Savar, que trabalhava com caminhões, sprinters e vans. Além de ser um marco para a empresa, o nome de Savarauto foi dado no mesmo período em que a empresa começou a trabalhar com Mercedes Automóveis, sendo os únicos revendedores da marca no Rio Grande do Sul.

A Savarauto agora é Savar. Esta foi a campanha feita pela empresa no ano de 2025, que serviu para unificar os nomes, apesar de já serem da mesma empresa. A ação foi realizada para facilitar a compreensão dos clientes. “Grupo Savar é Toyota, é Jeep, é RAM, é Leap, é Mercedes Automóveis, Mercedes Caminhões. Foi unificado, na verdade, como uma comunicação visual para o cliente, porque sempre foi a mesma coisa. Para nós, sempre foi uma coisa só. Sempre fomos conhecidos como aquela empresa que não deixa a desejar com o cliente. Nós nunca deixamos aquela dúvida. Temos um nome muito forte, só que nós começa-

mos a identificar que tínhamos duas empresas em uma”, diz o gerente-geral de vendas e pós-vendas da Savar Toyota, Leonardo Fernandes.

A empresa leva como um de seus objetivos a padronização dos atendimentos e o bem estar do cliente. “Desde 1968 no mercado, historicamente priorizamos o bom atendimento, viemos fazendo um trabalho muito forte nos últimos tempos de padronizar o atendimento. Queremos que o cliente encontre o mesmo atendimento em todas as lojas, seja recebido com sorriso, com boas-vindas. Então, hoje o diferencial do grupo é esse, porque o produto, preço, condição, todo mundo tem e cada vez mais”, completa Fernandes.

Recentemente, a Savar Veículos fez parte do consórcio que apresentou as duas versões de ônibus elétricos para a Prefeitura de Porto Alegre. Os modelos de carroceria eMillennium, nas configurações básico e articulado, com produção 100% nacional. Neste ano, o Grupo também anunciou parceria com a Leapmotor, marca chinesa de

veículos elétricos fundada em 2015 e reconhecida por seu foco em tecnologia, design e desempenho acessível. Com uma linha de modelos 100% elétricos, tem a proposta de democratizar a mobilidade sustentável. Foram investidos R\$ 6 milhões na loja instalada em Porto Alegre e todos os técnicos foram treinados para manutenção dos veículos.

As Práticas ESG (ambientais, sociais e de governança), aliás, estão no DNA da empresa, que tem horta própria, reaproveitamento de água da chuva, placas solares em diversas lojas, gestão de resíduos, programas de capacitação de colaboradores, ISO 14001.

Entre os principais diferenciais competitivos, a companhia cita a tradição e credibilidade no mercado de veículos, treinamentos de motoristas e de gestão de frota para clientes de caminhões, o fato de ser a única no Estado a comercializar automóveis Mercedes-Benz e de estar há mais de 20 anos comercializando Jeep e RAM no Estado, além do forte relacionamento com clientes, qualidade de atendimento.



“Com a troca de nome, ganhamos uma força com o cliente, uma melhor visibilidade e transparência de que tudo havia ficado interligado para eles. A ideia era dar essa movimentada, além de ser um desejo antigo do fundador, e de alguns acionistas, que nós tivéssemos a mesma cara, que a empresa fosse uma coisa só”

Leonardo Fernandes,
gerente-geral de vendas e pós-vendas

Raio-X

■ Cidade de origem:

Porto Alegre-RS

■ Área de atuação:

Rede de concessionária de veículos

■ Principais produtos ou serviços garantindo receita:

Vendas de veículos 0KM, seminovos, futilaria, peças, oficina.

■ Onde a empresa quer estar em cinco anos:

O Grupo Savar vem investindo para se tornar uma empresa ainda mais sólida, diversificada e preparada para os próximos ciclos do setor automotivo. Em quase 60 anos de história, imprimimos uma busca por crescimento consistente, visão de longo prazo e decisões tomadas com responsabilidade. Queremos estar mais próximos dos clientes, com operações mais eficientes, digitais e integradas, ampliando nossa presença regional, fortalecendo nossas marcas e agregando negócios estratégicos. Seguiremos investindo em pessoas, tecnologia e governança através da cultura que nos trouxe até aqui, mas com a ambição de atuar em uma escala maior, mais complexa e com impacto cada vez mais relevante no desenvolvimento econômico do Rio Grande do Sul.



Concessionária gaúcha investe para se tornar uma empresa ainda mais sólida, diversificada e preparada para os próximos ciclos