

O' mag

[O] A REVISTA DOS PARCEIROS DA SNR Nº0



A cultura do “co-design”

O desafio das máquinas agrícolas SAME DEUTZ-FAHR



02 | **MERCADO EM QUESTÃO**
Máquinas agrícolas
Um mercado de futuro

05 | **CONVIDADO ENCONTRO**
Com Didier Parayre
Alstom

06 | **DESTINAÇÃO O BRASIL**
Um "gigante"
a descobrir



editorial

Revista SNR rolamentos - RCS Anney
 B 325 821 072 - Direção da publicação:
 C. Donat - A. Rocher - P. Désire -
 Concepção/realização: Lynéa Communication -
 Jornalista: J. Traverse - Colaboraram para este
 número: P. Désire - G. Sandrini - V. Zanotti -
 A. Ripamonti - C. Pfeifer - D. Pareyre -
 Y. Souteyrand - E. Lumsden - R. Pereira -
 Fotos: SNR - Same Deutz-Fahr History Archives -
 Alstom Transport/P. Sautélet - J. Dancette/
 Marcaux Fotolia.com - Depósito legal: N° ISSN
 (em curso) - Toda reprodução mesmo parcial
 desta revista está sujeita à nossa autorização -
 Impressa na França - Março de 2008



A NOVA REVISTA, NOVAS AMBIÇÕES...

Mais do que nunca à sua escuta, atentos às suas preocupações cotidianas, preocupados em apresentar-lhe soluções pertinentes, nós pensamos esta nova revista como uma verdadeira ferramenta de trabalho e de intercâmbio. Nestas páginas, queremos primeiro, antes de mais nada, dar-lhe a palavra, estimular o diálogo sobre temas que lhe interessam e que lhe afetam diretamente.

Com o apoio dos seus testemunhos e das suas experiências, analisaremos profundamente os mercados da indústria e do automóvel. Será concedido um grande espaço aos aspectos técnicos através dos estudos de casos muito concretos...

Mesma intenção de pragmatismo no local. Já ao receber esta nova revista, você vai descobrir outra inovação do Grupo NTN-SNR: a otimização da nossa rede comercial. Você estará a partir de então em contato com um interlocutor único, que representa os dois mercados simultaneamente. Para você, um contato simples para se beneficiar das forças conjuntas das duas sociedades, de uma oferta ampla de produtos, de uma competitividade e de serviços otimizados.

Enfim, para apoiar o seu próprio desenvolvimento e o do cliente, o Grupo NTN-SNR continua os seus investimentos na Europa, tanto em P&D como nas capacidades de produção. A seguir, então, e boa leitura...

Patrick Désire,
Diretor da Divisão Indústria SNR.



02 | MERCADO EM QUESTÃO
MÁQUINAS AGRÍCOLAS
UM MERCADO DE FUTURO

03 | CONVIDADO | ENCONTRO
COM DIDIER PARAYRE
ALSTOM - O SETOR FERROVIÁRIO
SOB TODOS OS SEUS ASPECTOS

04 | DESTINAÇÃO O BRASIL
UM "GIGANTE" A DESCOBRIR

Sumário

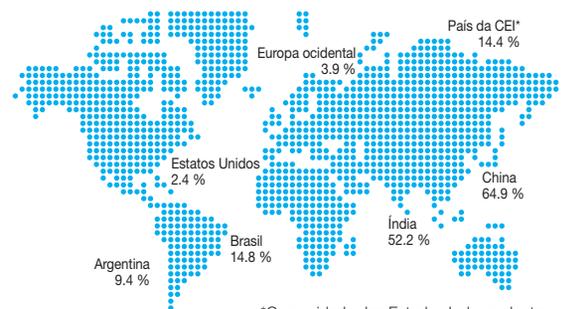
02 | MERCADO EM QUESTÃO
MÁQUINAS AGRÍCOLAS

UM MERCADO maqui

INDISPENSÁVEL ÀS NOSSAS VIDAS, a agricultura é um dos grandes desafios deste século. Nessa problemática atual, a máquina agrícola, sob todas as suas formas, tem um papel essencial. Nesse mercado, quais são as dinâmicas atuais e as evoluções a prever? Após um panorama mundial global, um encontro com dois especialistas do Grupo SAME DEUTZ-FAHR: Christine Pfeifer, responsável de comunicação e Angelo Ripamonti, responsável P&D transmissão hidráulica...

AGRICULTURA: UM DESAFIO MAIOR

Aumento sempre crescente da população a abastecer, novas utilizações de certos vegetais como os "bio carburantes": a agricultura é, como nunca, um desafio de dimensão planetária, um aspecto maior do nosso século XXI nascente. Conforme os países e as latitudes, ela se apresenta sob formas muito diferentes, muito contrastantes.



Assim, em 2005, cerca de 65 % da população chinesa trabalhava ainda na agricultura. Por outro lado, somente 2,4 % dos americanos do norte consagra-se a essa atividade. Na Índia, são 52,2 % da população que se ocupam com a agricultura, somente 9,4 % na Argentina, 14,8 % no Brasil. O que é que explica tais diferenças? Essencialmente, o uso, mais ou menos afirmado, de máquinas agrícolas com mais ou menos desempenho, mais ou menos sofisticadas. Mas em todo o mundo, a mecanização agrícola ganha tanto em quantidade como em qualidade e em exigências...

DE FUTURO nas agrícolas

MECANIZAÇÃO AGRÍCOLA: UM MERCADO IMPRESSIONANTE

Vejamos primeiro alguns números para fixar ordens de grandeza. Você sabia? Todos os anos, produzem-se nada menos do que um milhão de tratores no mundo. A esse mercado do trator, deve-se acrescentar o da máquina rebocada, ainda mais vasto, especializado para uma variedade de aplicações: das lavouras às colheitas, passando pela plantação ou a fertilização... Em termos financeiros, esse mercado mundial da máquina agrícola representa 40 bilhões de euros e não pára de crescer em toda parte. Na Itália, por exemplo, em 1950, fabricavam-se 4 700 tratores, enquanto atualmente a produção é de 82 000. O mercado da máquina agrícola gera um volume de negócios de 7,2 bilhões de euros, ou seja 0,5 % do PIB italiano. Contam-se no país 2 700 fabricantes de máquina agrícolas tracionadas e 25 produtores de tratores, dos quais a SAME DEUTZ-FAHR, uma empresa de dimensão internacional e parceira da SNR há mais de 30 anos.

SAME DEUTZ-FAHR: UM LÍDER E UMA DINÂMICA...

« O nosso Grupo, explica Christine Pfeifer, responsável da comunicação SAME DEUTZ-FAHR, foi fundado em 1927, em Treviso, pelo engenheiro Francesco Cassani. Hoje somos um dos principais produtores mundiais de tratores, ceifeiras, motores e máquina agrícolas. Distribuimos os nossos produtos sob as marcas SAME, DEUTZ-FAHR, LAMBORGHINI e HÜRLIMANN.



Sede social da SAME DEUTZ-FAHR em Treviso (Itália)

Seguindo as dinâmicas da economia global, o peso dos novos mercados e das economias emergentes, o nosso Grupo optou por investir na China, na Índia e na Rússia. Nesses países, pretendemos desenvolver uma presença comercial e industrial própria, oferecendo um suporte ao progresso do mundo rural e à indústria local. O nosso sistema produtivo conta com três fábricas europeias na Alemanha, Itália e Croácia, uma na Índia em via de expansão e uma na China em fase de construção. Para atender às necessidades mais variadas, nós desenvolvemos três amplas gamas, das quais tratores de 30 a 270 CV e ceifeiras de 120 a 360 CV. »

(SAME DEUTZ-FAHR / SNR, uma parceria de excelência)

"CO-DESIGN" E PARCERIAS

« Inovação, qualidade e alto nível de serviços para a clientela: tais são as nossas prioridades, continua Christine Pfeifer. Em 2006, inauguramos em Treviso um novo Centro de Pesquisa & Desenvolvimento que se ocupa de temas como as transmissões, a eletrônica, a ergonomia e as emissões. Colaboramos com universidades europeias de primeira importância. Além disso, a nossa política de "co-design" com parceiros internacionais e fornecedores de componentes-chave permite-nos garantir excelência dos nossos produtos finais. »

 SAME DEUTZ-FAHR

PARCERIA

UMA RESPOSTA ESPECÍFICA



ANGELO RIPAMONTI,
RESPONSÁVEL P&D TRANSMISSÃO
HIDRÁULICA DA SAME DEUTZ-FAHR

« Há uns trinta anos a parceria com a SNR tem trazido ótimos resultados. Foi com a introdução no mercado do trator SAME EXPLORER, no início dos anos 80, que a nossa colaboração se tornou mais estreita. De fato, o EXPLORER foi a primeira máquina agrícola equipada com um rolamento bicônico, robusto e inovador com jogo pré-regulado para a utilização em eixo de pinhão de acoplamento cônico. Esse rolamento específico permitiu simplificar ao máximo a regulagem do acoplamento cônico. Esse mesmo trator era também dotado de uma ponte dianteira de concepção inovadora. A utilização de um rolamento de redutor especialmente concebido pela SNR permitiu a integração de um disco de freio de grande diâmetro. Hoje, a SNR colabora com a SAME DEUTZ-FAHR no desenvolvimento de novas transmissões de variação contínua (CVT) para a adoção de rolamentos bicônicos de alta velocidade que autorizam regimes superiores a 5 000 rotações/min sem nenhum problema. Rapidez, inovação, suporte técnico, mas principalmente possibilidade de trabalhar em "co-design" nos novos projetos... tais são as principais características que fazem da SNR um dos melhores parceiros para a aplicação dos rolamentos em trator. »

SNR
Solução

O GRUPO SAME DEUTZ-FAHR EM 2006 E EM ALGUNS NÚMEROS-CHAVE:

- 3 000 colaboradores
- 1,037 bilhões de euros de volume de negócios
- 40,2 milhões de euros de lucro líquido
- 13 filiais
- 120 importadores
- 3 000 concessionárias no mundo inteiro asseguram a venda, o serviço após-venda e a distribuição de peças sobressalentes, garantindo assim uma resposta imediata às necessidades dos usuários e uma abordagem direta das necessidades específicas da agricultura local.

APLICAÇÕES

INOVAÇÃO E PERSONALIZAÇÃO

ESTAR ATENTO A UM MERCADO é compreender as suas expectativas, as suas exigências. É também propor soluções técnicas inovadoras.

Esforço global e exemplos de produtos detalhados em companhia do Eng. Giovanbattista Sandrini,

Diretor da SNR Itália...

Diretor da SNR Itália...



Saber adaptar, evoluir, inovar... São essas as necessidades inscritas nesse contexto.

«A Itália, explica o Eng. Giovanbattista Sandrini, tem relevos muito contrastantes que levaram as nossas indústrias a desenvolver gamas ampliadas de produtos e às vezes muito específicos. Assim, as quatro rodas motrizes e as esteiras tornam-se imprescindíveis em certas regiões de montanhas. Nós temos também produções agrícolas que exigem ferramentas particulares como, por exemplo, a oliveira ou a videira. Enfim, uma diversificação das culturas ligada ao parcelamento das propriedades exige, também, meios especializados e apropriados. Por todas essas razões, temos uma grande experiência no desenvolvimento de produtos especiais, dos rolamentos "personalizados", aptos à atender às necessidades e às

expectativas dos nossos clientes. Esse trabalho de adaptação é acompanhado sempre de uma preocupação de otimização global, como se pode ver em dois exemplos: o rolamento redutor roda dianteira e o rolamento pinhão ponte traseira desenvolvidos pela SAME DEUTZ-FAHR.»



O trabalho de adaptação é acompanhado de uma preocupação de otimização global



Nova concepção...

O rolamento redutor de roda dianteira integra-se num conjunto inteiramente repensado e simplificado.



Gestão simplificada.

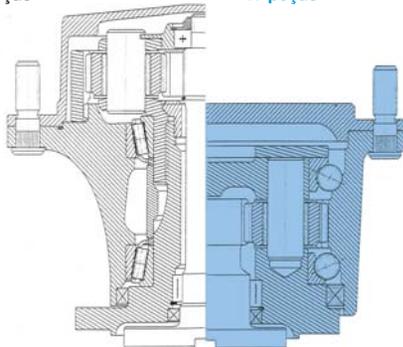
O rolamento pinhão ponte traseira beneficia-se de uma tolerância reduzida e autoriza uma gestão de montagem simplificada.

ROLAMENTO REDUTOR RODA DIANTEIRA

Em estreita colaboração com a SAME DEUTZ-FAHR, a SNR repensou esse rolamento como um conjunto mais compacto com uma gestão simplificada. A sua robustez otimizada é a garantia de uma vida útil e de uma rigidez melhoradas.

SOLUÇÃO TRADITIONAL
26 peças

SOLUÇÃO SNR
17 peças

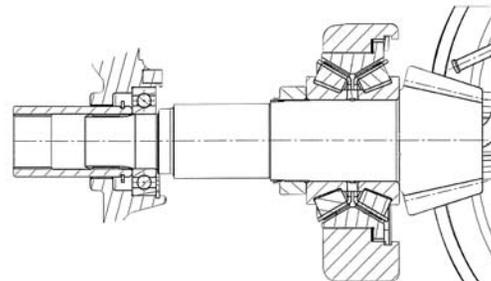


PRINCIPAIS VANTAGENS:

- Diminuição do número de peças
- Redução da massa total do redutor
- Simplificação da montagem
- Eliminação da regulagem dos rolamentos
- Aumento da rigidez do grupo e da confiabilidade em função da dimensão do rolamento
- Aumento da vida útil
- Redução do custo do conjunto

ROLAMENTO PINHÃO PONTE TRASEIRA

Concebido também como um conjunto compacto, esse rolamento robusto tem uma longa vida útil. Uma tolerância reduzida autoriza uma gestão de montagem simplificada.



PRINCIPAIS VANTAGENS:

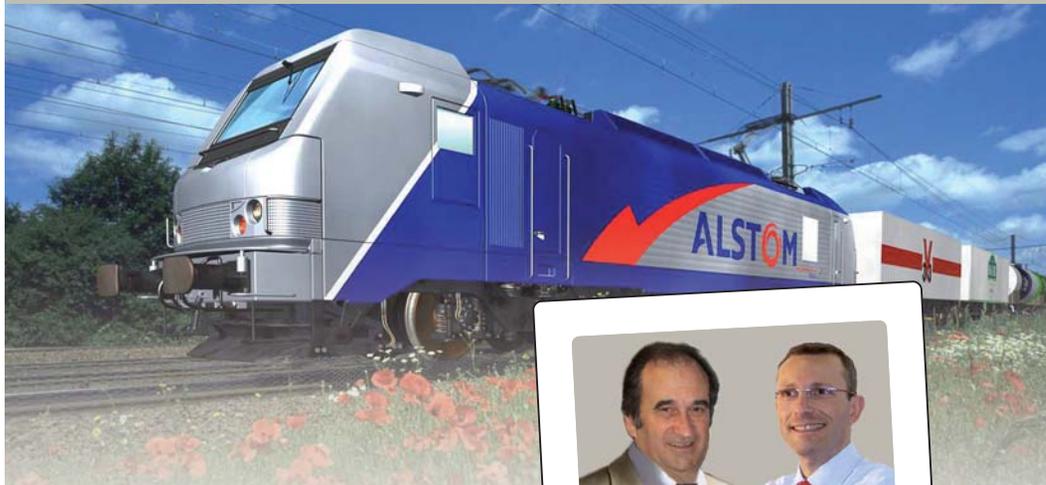
- Simplificação da montagem: uma única peça no lugar de duas cônicas e dois espaçadores
- Aumento da confiabilidade
- Sistema de fixação simplificado através do colar do rolamento duplo
- Eliminação da regulagem dos rolamentos
- Redução dos tempos de montagem em linha
- Redução dos custos
- Aumento da velocidade de rotação pela modificação da geometria da transmissão (trator a 60 km/h na estrada)

SNR
Solução

ENCONTRO COM

Didier Parayre / Alstom: O setor ferroviário sob todos os seus aspectos.

DIRETOR DE PRODUTOS-CHAVE E DE COMPRAS, DIDIER PARAYRE TEM UMA VISÃO ESPECIALMENTE AGUÇADA DOS PARCEIROS DO GRUPO ALSTOM. O'MAG ENCONTROU-O PARA DISCUTIR SOBRE O MERCADO FERROVIÁRIO, "A IMAGEM" E OS TRUNFOS SNR NESSE SETOR DE ATIVIDADE...



O'MAG: « O setor ferroviário está mais do que nunca em pleno crescimento? »

D. PARAYRE: « De fato, nós registramos nesse setor uma forte progressão, da ordem de 8 % por ano. Os nossos cadernos de encomendas já estão agora completos por três anos. A nossa gama, muito ampla, estende-se da grande velocidade, da qual a AGV (Automotriz de Grande Velocidade), a quarta geração está sendo desenvolvida até os transportes urbanos (bondes, metrô), passando pelos trens de subúrbio e regionais... »

O'MAG: « A SNR é um parceiro de longa data? »

D.P.: « Nós trabalhamos juntos há mais de 20 anos. A SNR sempre foi um parceiro privilegiado e participou dos nossos três recordes mundiais de velocidade em 1981, 1990 e 2007. A SNR dispõe de uma equipe ferroviária dedicada que nos assiste na escolha e no desenvolvimento de rolamentos por projeto. »

O'MAG: « Quais são as suas principais exigências em matéria de rolamento? »

D.P.: « Nós trabalhamos em torno de quatro eixos essenciais: a confiabilidade dos produtos validada pela experiência, uma otimização dos custos pela seleção dos materiais, a durabilidade no tempo, a integração de funções de sinalização com o aumento de informações a partir do rolamento em si: velocidade, temperatura...



JACKY GAUTIER (Engenheiro de Vendas SNR) e **YOHAN SOUTEYRAND** (Responsável pela divisão Ferroviária SNR)

Nesse contexto inovador e promissor da mecatrônica, a SNR é, a meu ver, uma empresa líder, pioneira. Contando a partir de agora com o apoio dessas novas tecnologias, nós desenvolvemos a maior parte dos nossos novos produtos. »

O'MAG: « Quais são as perspectivas de colaboração para o futuro? »

D.P.: « Graças à sua experiência, aos seus produtos e serviços e ao seu senso de inovação, a SNR pode acompanhar-nos em todos os nossos eixos de progresso, em todos os nossos produtos (velocidade muito grande, metrô, bondes, ...) em todo o mundo. »

DIDIER PARAYRE

DIRETOR DE PRODUTOS-CHAVE E DE COMPRAS

ALSTOM

VOCAÇÕES E NÚMEROS-CHAVE

14 bilhões de euros de volume de negócios,

65 000 funcionários, presentes em

70 países...

A Alstom é um dos líderes mundiais nas infra-estruturas de energia e de transporte ferroviário.

TRANSPORTE

Nº1 ... dos trens de grande e muito grande velocidade.

Nº2 ... dos transportes urbanos (metrô e bondes).

No mundo, um metrô em quatro e um bonde em quatro são da Alstom.

ENERGIA

Nº1 ... das centrais elétricas chaves na mão.

Nº1 ... das turbinas e alternadores hidroelétricos.

Nº1 ... dos serviços para as companhias de eletricidade.

Nº1 ... dos equipamentos de controle das emissões poluentes.

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

www.alstom.com

www.transport.alstom.com



UM "GIGANTE" A DESCOBRIR

O RIO DE JANEIRO e o seu famoso Pão de Açúcar, São Paulo, Belo Horizonte, carnaval, samba e bossa nova... Festivo e tolerante, o Brasil é um país de sonhos com amplos espaços, paisagens contrastantes e 8700 km de litoral e praias... Mas o Brasil é também um país em pleno crescimento, em pleno renascimento, mobilizado por uma dinâmica econômica completamente nova. O Brasil, um "gigante" com o qual se deve contar nos próximos anos? Bem-vindo à terra brasileira...

+5%

taxa de crescimento da economia brasileira em 2007. Mesmo ritmo intenso previsto para 2008, « porque os fundamentos são sólidos e porque ganhamos a confiança de todos », diz o presidente Luiz Inácio Lula da Silva.



UMA DESTINAÇÃO FASCINANTE...

8 511 965 km², 16 vezes a França! Ocupando sozinho cerca da metade da América latina, o Brasil oferece uma diversidade de paisagens quase infinita, das costas do Atlântico, com 70 % da população até o ponto culminante, o Pico da Neblina na Serra Imen, a 3014 m de altitude. Aqui encontram-se vários climas: quente e úmido na Amazônia, quente e seco nos planaltos elevados do Nordeste... As temperaturas médias são da ordem de 20°C. Riquezas naturais quase inesgotáveis conjugam-se a uma diversidade humana e cultural sem igual. A República Federativa do Brasil, nome oficial, conta 26 estados onde vivem 191 milhões de pessoas de origens e crenças as mais variadas.

Emblemática, a capital Brasília, nascida de um sonho voluntarista, multiplica as perspectivas futuras.

A esperança de vida é superior a 72 anos, a taxa de fecundidade é de 2,3 filhos por mulher... Ou seja, a vitalidade e o futuro desse imenso país.

UMA ECONOMIA FLORESCENTE...

O crescimento brasileiro é apoiado por um formidável boom agrícola, devido especialmente aos trabalhos da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária). Desde 1970, a produção de cana-de-açúcar, por exemplo, passou de 5 a 32 milhões de toneladas. « E quando a agricultura anda, a venda de caminhões aumenta », afirma Sérgio Reze, Presidente da Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores). Ele tinha previsto, no início de 2007, uma progressão de vendas de 8 % no mínimo. Ela seria em alguns setores, automóveis e tratores leves, superior a 10 %. Todos os indicadores comerciais são os melhores. As reservas, 180 bilhões de USD, correspondem a quase totalidade da dívida

externa do país. A balança comercial é excedente de 40 bilhões de USD. A massa salarial aumentou de 7 %, o emprego se desenvolve... O crescimento econômico deve ser um motor contra a exclusão e para a ascensão social, deseja o Presidente Lula.

(o Brasil, uma das "cartas mestras" da estratégia mundial da SNR)

UMA PRESENÇA MUITO ESTIMULANTE...

Sensível às imensas potencialidades do país, a SNR fez do Brasil uma das "cartas mestras" da sua estratégia mundial. Em 2000, de fato, a SNR implantava nos arredores de Curitiba, uma fábrica de rolamentos considerada como a mais moderna e mais eficaz da América latina. Essa fábrica da "nova geração" fabrica principalmente rolamentos de rolos cônicos e rolamentos de esferas para automóveis.

Em 2007, a produção ultrapassava o cabo simbólico de 10 milhões de peças. Os 120 colaboradores SNR Brasil estão constantemente mobilizados em torno dos esforços de serviço e de qualidade. Assistência técnica desde o lançamento de um projeto, engenharia, logística, serviço pós-venda... Acompanhamento atento, proximidade, especialização técnica e empenho comercial, aqui ou lá, a SNR desenvolve uma parceria muito completa com os seus clientes. Cada vez mais, para se impor num mercado nacional exigente e competitivo, para "irrigar" todas as regiões do Brasil, a marca beneficia-se de uma rede muito densa de distribuidores.

DISTRIBUIDOR

LAPAROL ROLAMENTOS LTDA, ESPÍRITO DE FAMÍLIA E DA DINÂMICA BRASILEIRA



ENTRE A LAPAROL ROLAMENTOS LTDA E A SNR, trata-se muito mais do que simples negócios... Os fundadores, Evaldo Haberly Pereira e Maria Helena Dohani, na verdade, conheceram-se e casaram-se quando eram funcionários da SNR do Brasil Rolamentos S/A nos anos 70. Em seguida, fundaram família e uma empresa que se tornou desde 2000, importadora e distribuidora SNR em São Paulo. Retorno a essa bela história de vida em companhia da filha, Roberta Dohani Pereira.

O'MAG: « A Laparol Rolamentos Ltda é uma verdadeira história de família? »

R.D.P.: « De fato, o meu pai, Evaldo Haberly Pereira, começou a sua carreira no mundo do rolamento quando ele tinha só 13 anos... Ele conheceu e se casou com a minha mãe, Maria Helena Dohani, na empresa onde os dois trabalhavam: SNR do Brasil Rolamentos. Em 29 de junho de 1994, eles fundaram a Laparol Rolamentos Ltda. Os meus irmãos e eu associamos-nos muito cedo à empresa e pudemos apoiar a nossa mãe quando o nosso pai faleceu em 2005. »

O'MAG : « A Laparol Rolamentos é importadora e distribuidora SNR desde 2000. Como isso ocorreu? »

R.D.P.: « Em 1999, o meu irmão Renato visitou a Feira Automec que ocorre tradicionalmente no pavilhão do Anhembi, em São Paulo. Lá, ele encontrou o Eduardo Lumdsen, responsável do mercado brasileiro no âmbito da Direção América latina SNR. As relações estabeleceram-se logo num clima de confiança. A nossa primeira encomenda, que data de fevereiro de 2000, foi exatamente de 28 757,48 USD. As nossas importações, em seguida, só cresceram de um ano para o outro. Referência em matéria de rolamentos SNR, nós nos esforçamos para defender as cores da marca, aqui, no estado de São Paulo, mas também em todo o país. »



MINI CV

FUNDADOR E FONTE DE INSPIRAÇÃO...

Filho de imigrantes italianos e portugueses, Evaldo Haberly Pereira



FAMÍLIA PEREIRA Renato, Roberta, Maria Helena e Ronaldo

nasceu em 1947 em São Paulo. Ele começou desde a idade de 13 anos a trabalhar no mundo dos rolamentos. Fundou em 1994 a Laparol Rolamentos Ltda. Faleceu em 2005, confiando a empresa à sua esposa e aos três filhos.

O'MAG: « A economia brasileira está em pleno crescimento. Qual é o impacto para a sua empresa? »

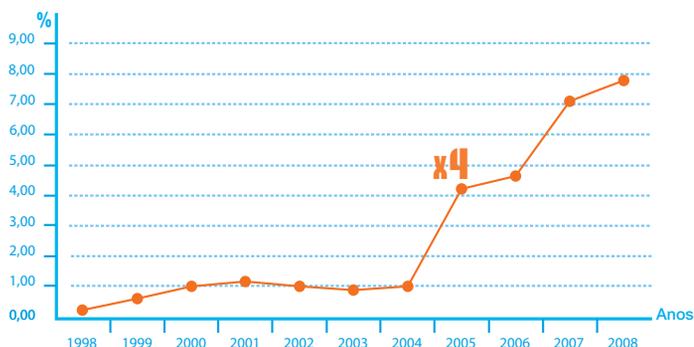
R.D.P.: « Desde 2006, as nossas compras de produtos junto à SNR França triplicaram. Em 2007, demos um passo importante para assentar e reforçar a nossa capacidade de desenvolvimento. Assim, renovamos completamente os nossos depósitos e dobramos os espaços de estocagem. »

O'MAG: « Como você vê o futuro? »

R.D.P.: « Para 2008, nós prevemos um crescimento de cerca de 30 % em relação a 2007, que foi já um ano muito bom. Considerando o dinamismo econômico totalmente excepcional do nosso país, e considerando também os laços especiais que nos unem à marca SNR, vemos o futuro com otimismo, serenidade e energia. Tudo nos incita a pensar que a nossa parceria só pode crescer e prosperar nos próximos anos... »

PRESENÇA DA SNR NO MERCADO BRASILEIRO

• AUMENTO DO VOLUME DE NEGÓCIOS NA INDÚSTRIA SNR BRASIL



• INVESTIMENTO LUCRATIVO...

Uma unidade de produção no local desde 2000, uma estrutura comercial operacional desde 2004...

Consciente dos potenciais do Brasil, a SNR munuiu-se de meios materiais e humanos para conquistar esse vasto país.

A marca abastece assim, com produtos originais, fabricantes dos setores de atividades mais variados. Quadruplicado espetacularmente entre 2004 e 2005, o volume de negócios Indústria encontra-se em pleno crescimento constante e contínuo.

• PRINCIPAIS CLIENTES OEM (ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER) NA INDÚSTRIA E NOS SEUS SETORES DE ATIVIDADES:

CESTARI - Redutores
GEREMIA - Redutores
OSPER AUTOLINK - Transmissão de energia
TRUTZSCHLER - Equipamentos para a indústria têxtil
SEW - Motorreductores e redutores
FILCEN - Ventilação industrial
ATLAS SCHINDLER - Elevadores

SNR
em números



aerocom.eu - Foto Pascal Labbeau

DOC_G_OMAG_01Pra



SNR: A marca de rolamentos de roda

Nossa crença: a inovação sem descanso! Criadora do ASB®, a SNR inova a cada dia para criar o rolamento do seu próximo veículo. Muito presente nas montadoras, a SNR oferece, para otimizar suas vendas e reposição, produtos originais em rolamentos ASB® e rolamentos tradicionais.



www.snr-bearings.com