

LANÇAMENTO



**Cummins 600 hp,
um motor para
1.600.000 km**

CUSTOS OPERACIONAIS



**Comparativo
entre o 710
e a Sprinter**



**Quanto vale
cada km rodado
da Ford Courier**

MERCADO

**Preços praticados
de 370 veículos
novos e usados**

FERROVIAS

**Um balanço das
seis malhas
privatizadas**

MEMÓRIA

**Ford, Scania
e Michelin:
caminhos paralelos**

transporte

MODERNO

ANO 34 - Nº 382 - R\$ 8,00

**Iveco-Fiat,
a volta
por cima**



Visite

FEDATRA 27

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

**de 8 a 13 de setembro
no Expo Center Norte - São Paulo
das 14h00 às 22h00**

FENATRAN 97

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

**DE 8 A 13 DE SETEMBRO
DE 1997 NO
EXPO CENTER NORTE
EM SÃO PAULO - SP**

HORÁRIO: DAS 14h ÀS 22h

Rua José Bernardo Pinto, 120, Vila Guilherme, São Paulo, SP

INICIATIVA:



ORGANIZAÇÃO:



VEÍCULO OFICIAL:



APOIO:



TRANSPORTADORAS OFICIAIS



NOME

DATA DE NASC.

EMPRESA

CARGO

ENDEREÇO

CEP

CIDADE

ESTADO

TEL

FAX

E-MAIL

PREENCHA OS DADOS DO VERSO

EXPOSITOR:



VOLKSWAGEN
Caminhões e Ônibus

CONVITE EMPRESARIAL INDIVIDUAL
Proibido o ingresso de menores de 16 anos,
mesmo que acompanhados dos pais

**Visite o nosso stand
e veja como
a tecnologia
Volkswagen
está transformando
a paisagem
nas estradas.**

LOCALIZAÇÃO:



Caso sua área de atuação seja transporte de cargas, embarque de carga, comprador de frete ou agregado/autônomo, favor responder o questionário abaixo

1. Qual o seu cargo na empresa?

- 1 Presidente
- 2 Vice-Presidente
- 3 Sócio
- 4 Gerente Geral
- 5 Diretor Superintendente
- 6 Gerente de Departamento
- 7 Motorista
- 8 Outros

2. Tipo de empresa

- 1 Transportador
- 2 Embarcador
- 3 Comprador de frete
- 4 Autônomo

3. Qual o seu poder de decisão para negociações na empresa?

- 1 Autoridade total
- 2 Autoridade limitada
- 3 Recomenda produtos/serviços
- 4 Baixo envolvimento
- 5 Nenhum envolvimento

4. Quantos funcionários tem a empresa?

- 1 Acima de 1.000
- 2 De 500 a 999
- 3 De 200 a 499
- 4 De 50 a 199
- 5 De 20 a 49
- 6 De 5 a 19
- 7 Menos de 5

5. Quantos caminhões a empresa utiliza? (assinale a marca e a quantidade específica)

- 1 Volvo
- 2 Scania
- 3 Mercedes
- 4 Ford
- 5 Volkswagen
- 6 General Motors
- 7 Agrale
- 8 Outros

6. Qual o volume anual transportado em toneladas?

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ ton.

7. Qual a principal área de atuação da empresa?

- 1 Transporte de contêineres
- 2 Transporte de carga expressa
- 3 Transporte de carga frigorificada
- 4 Transporte de carga fracionada
- 5 Transporte de carga líquida
- 6 Transporte de carga química
- 7 Transporte de mudanças
- 8 Transporte de carga indivisível
- 9 Transporte de carga seca a granel
- 10 Transporte de carga pesada
- 11 Transporte de veículos
- 12 Outros _____

8. Qual o motivo que o trouxe à feira?

- 1 Compra
- 2 Conhecer novas tecnologias
- 3 Curiosidade
- 4 Cotação de preços
- 5 Outros

Nome

Empresa

Cargo

Endereço

Cidade

Estado

CEP

Telefone

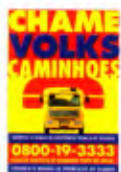
Entregue este cupom no stand da Volkswagen - Pavilhão Vermelho



A Volkswagen tem o caminhão

Já que existem cargas diferentes, empresas diferentes e prazos diferentes, também tem que existir caminhões diferentes. Por isso, a Volkswagen tem a linha mais versátil do mercado: Linha Resende de Caminhões Volkswagen. • **14.150 e 14.170BT** - Ideais para quem precisa de robustez e força. Eles superam

com facilidade a concorrência em vários itens. Têm maior capacidade de carga, maior facilidade em vencer rampas e fazer manobras, sem falar da grande versatilidade de uso. • **16.170BT** - É um 4x2 perfeito para quem precisa de agilidade. Tem excelente dirigibilidade e também é ideal para serviços



14.150
Motor MWM
6.10 NA 142 cv



14.170 BT Novo
Motor CUMMINS
6BTAA Turbo 158 cv



16.170 BT
Motor CUMMINS
6BTAA Turbo 158 cv



certo para qualquer tipo de carga.

pesados de construção civil e limpeza pública. • **24.220 e 24.250** - Procurando resistência e durabilidade para serviços fora de estrada? Estes são perfeitos. Com uma vantagem: um desempenho que supera a concorrência em potência e torque. Não importa o que você precise carregar, nem para

onde. Os Caminhões Volkswagen são mais resistentes e mais robustos. E ainda contam com Assistência Técnica especializada em todo o país e o ChameVolks, um atendimento 24 horas. Seja qual for a sua escolha, leve os Caminhões Volkswagen. Nenhuma outra marca carrega tanta tecnologia e qualidade.



24.220
Motor CUMMINS
6CT Turbo 214 cv



24.250
Motor CUMMINS
6CTAA Turbo 250 cv

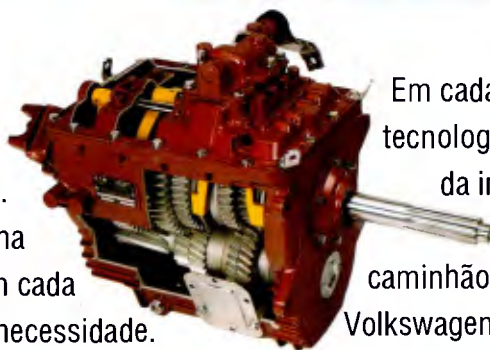


VOLKSWAGEN
Caminhões e Ônibus

Transmissões Eaton. A Volkswagen conhece, a Volkswagen confia.



Há quase 20 anos, a Eaton é fornecedora exclusiva de caixas de câmbio para os caminhões Volkswagen. Uma tradição que se renova com a linha produzida na unidade de Resende. Em cada modelo, uma solução adequada à sua necessidade.



Em cada transmissão Eaton, a tecnologia de um dos maiores nomes da indústria automotiva.

Onde tem versatilidade, tem caminhão Volkswagen. E caminhão Volkswagen tem Eaton na caixa de câmbio.



VW 14.150. Equipado com a transmissão FS-4205



VW 14.170 BT. Equipado com a transmissão FS-4205



VW 16.170 BT. Equipado com a transmissão FS-5205



VW 24.220. Equipado com a transmissão RT-7608



VW 24.250. Equipado com a transmissão RT-7608

Eaton Ltda - Divisão Transmissões

EATON

Diretores
Odair Vicente Locanto
Marcelo Ricardo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe
Ariverson Feltrin

Editor-executivo
Eduardo Alberto Chau Ribeiro

Redator
Gilberto Penha de Araújo

Arte
Eduardo de Gragnani Jr. (Editor)
Daniel Lamano da Costa (Assistente)

Colaboradores
Marcos R. Silva
Jorge Miguel dos Santos (mercado)

Fotografia
Paulo Igarashi

Documentação
Maria Penha da Silva

Jornalista Responsável
Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade
Mitugi Oi
Aquiles José Baffa

Departamento Comercial
São Paulo - Mônica B. Barcellos, Carlos A. Criscuolo
Vito Cardaci Neto, Maria Rita Fleury Zani

Circulação
Cláudia Regina de Andrade

Representante R. de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Tel.: (021) 532-1922

Representante Paraná e Sta. Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (041) 222-1766

Representante R. Grande do Sul
Ivano Casagrande
Tel.: (051) 339-4926

Representante Brasília
Walter Filipetti
Telefax: (061) 327-2572

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (011) 862-0277 (Sequenciais)
Fax: (011) 862-4630 (Redação)
825-6869 (Comercial)

Distribuição
Lobra - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Tiragem
18.000 exemplares

Assinatura
Anual: R\$ 94,00 (oito edições mais dois Anuário) à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor de Editora TM Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00. Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de documentação fiscal conforme R.E.Proc.DRT.1 nº14498/85 de 06/12/85

Periodicidade
Circula no mês subsequente ao de capa

Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob o nº 705 em 23/07/1988. As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno



Editora TM Ltda.

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda,
CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 862-0277
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120

CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117
Filial à ANATEC e à ABEMD

E-mail: transporte@ibm.net



IVECO CHEGA AO BRASIL - Fora do mercado brasileiro desde 1985, a fabricante de origem italiana está de volta ao país. Numa primeira etapa, importará comerciais leves, médios e pesados. Já os caminhões Iveco serão trazidos da Argentina

17

INTERNATIONAL: OUTRA MARCA NOVA - A Navistar, responsável pelos caminhões International, estuda o retorno ao Brasil. Deverá instalar sua fábrica no Rio Grande do Sul. A marca esteve presente no mercado brasileiro até a década de 60

22

CUMMINS LANÇA MOTOR DE 600 HP - A Cummins, dos Estados Unidos, lança um supermotor eletrônico para durar 1.600.000 km antes da primeira reforma. Ao mesmo tempo, a empresa apresenta o ISB, a versão eletrônica da série B, um de seus campeões de vendas

24



FORD, 40 ANOS DE PICAPE - Desde 1957, quando começou a produzir a F-100, são 40 anos de produção da picape, que depois ganhou motor diesel e se transformou na F-1000, um dos produtos mais versáteis e vendidos do mercado brasileiro na categoria

27

MONTADORA E CLIENTE COMEMORAM - Maior fabricante de caminhões pesados do Brasil, a Scania completa 40 anos de operações no mercado brasileiro. Seu primeiro cliente, Rodoviário Michelin, comemora seis décadas de atividades.

30



FERROVIAS MAIS EFICIENTES - As seis malhas da Rede Ferroviária Federal, após a privatização, ganharam velocidade média, reduziram o preço dos fretes e aumentaram a tonela-gem transportada. Acompanhe os depoimentos dos novos controladores.

34

DESBRAVADORES DA AMAZÔNIA - A Bertolini, fundada por um ex-caminhoneiro, é uma transportadora que atua com destaque na região amazônica, onde mantém uma frota de empurra-cores e chatas para movimentar pelo rio as carretas embarcadas.

38

ZIPP, UMA TRANSPORTADORA AMERICANA - A Zipp, com matriz em Columbus, EUA, utiliza o gerenciamento eletrônico para promover a eficiência operacional. Seus ganhos estão na razão direta daquilo que economiza em tempo e estocagem para seu cliente.

40



EMPILHADEIRA PARA PORTOS - A Madal produziu o modelo Reach Stacker, que movimenta, empilha e desempilha contêineres de 20 pés e 40 pés em portos e áreas retroportuárias e permite reduzir o tempo de operação.

42



TM que há três décadas calcula os custos operacionais dos veículos comerciais mostra em planilhas um comparativo de custos entre dois veículos Mercedes-Benz: a Sprinter e o Mercedes 710.

44

Quanto custa rodar a Ford Courier, a mais nova picape derivada de automóvel lançada no mercado. E mais: qual é o custo comparativo em relação à Pampa e ao Working, picape da Fiat.

45

SEÇÕES:

Editorial 7

Atualidades 14

Produtos 43

Indicadores 49

Pérolas 54

O sucesso não é por acaso.



Produto de qualidade.

FACCHINI

Votuporanga - SP 017-422.2000 São José do Rio Preto - SP 017-232.5100 Guarulhos - SP 011-6480.1888 São Paulo - SP 011-826.8711 Ibaté - SP 016-243.1378 Ribeirão Preto - SP 016-626.3544 Regente Feijó - SP 018-242.1699 Cuiabá - MT 065-667.1041 Nova Iguaçu - RJ 021-667.3310 Uberlândia - MG 034-213.1166 Contagem - MG 031-592.2199 Anápolis - GO 062-316.1344 Cambé - PR 043-254.4212 Imperatriz - MA 098-723.3366 Limeira - SP 019-451.0044

Mais juízo, menos coração

Tudo está mudando de mãos. As revendas do setor de caminhões e ônibus são um exemplo. Estão diminuindo de quantidade. Isto acontece em escala nacional. Como não existe meia gravidez, também não se admite mais meio profissional. Ou é ou sai do ramo.

Há dois anos uma fonte do ramo de revendas me disse: “Dentro de dois anos o número de concessionárias da nossa marca estará reduzido à metade”. Talvez tenha sido exagero, mas o fato é que o número de grupos controladores de revendas de veículos está se reduzindo drasticamente. É comum gente nova assumir o comando de concessionárias. “Em muitos casos recomendamos que o titular deixe o negócio e vá tratar de outra atividade”, confessa Antônio Dadalti, gerente de Vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Quem está entrando ou ficando no ramo conhece uma verdade: não dá para brincar. Perseverar, acompanhar o cliente, fazer o pós-venda nunca foi uma verdade tão bem assumida.

A ênfase básica é o treinamento da rede. As fábricas estão jogando todas as fichas na eficácia que é o treinamento da mão-de-obra da rede. O objetivo é prepará-la para outro tipo de negócio, onde o cliente compra o que precisa e não o que o vendedor pretende que ele compre. Em curtas palavras: o vendedor do futuro, em vez de vender, vai administrar as necessidades do cliente e transformá-las em pedido.

Recentemente, estive na fábrica da Iveco, em Brescia, na Itália. Lá, nenhum caminhão é igual a outro. O cliente faz o pedido como mandam suas necessidades. Escolhe o que for conveniente à sua aplicação. No capítulo das molas, por exemplo, pode optar pelo feixe de perfil parabólico, semielíptico ou pela suspensão a ar.

É claro que o bate-papo, a visita pessoal e a amizade são fatores imprescindíveis a qualquer vendedor. Além disso, o profissional terá de levar à mão um computador cujo software lhe dará todos os mecanismos para, junto com o cliente, decidir a escolha.

Tipo de estrada, topografia, carga transportada, temperatura da região onde opera, cidades servidas, características da operação, estes outros *inputs* estarão contidos no software. O computador a todo momento estará questionando o vendedor, que por isso mesmo terá de estar afiado com os desejos do cliente.

Mas, aí alguém diz: por que só agora?

Ora, em tempos de inflação comprar gato por lebre era permitido. Os negócios na verdade eram de ocasião. Em 1993 o Brasil teve uma inflação acima de 2.600%. Em 1997 ficaremos em 6%. Com o advento da estabilidade, o dinheiro passou a ser o objeto mais valorizado da praça. Até se diz que os bobos estão desaparecendo da face brasileira. Todos aprendemos a fazer as contas.

Em todo caso, ninguém perde por esperar, até porque a mudança tinha de ser feita ontem.

Caminhão e ônibus precisam ser comprados com a razão, não com o coração. A melhor relação custo/benefício é uma meta inadiável.

O editor



FORD CARGO 814.

Capital de mui

A maior potência na melhor alternativa para o transporte

- **Maior potência.** Motor Cummins Turbo Aftercooler com 3.900 cm³ de cilindrada e 140 cavalos. Excelente desempenho com economia.
- **Capacidade de carga.** Ótimo aproveitamento do espaço. Transporta 7,7 toneladas de peso bruto total, sendo 4,65 de carga útil, mais carroceria.
- **Espaço interno.** Melhor cabine avançada da categoria, que permite facilidade de manutenção, além de melhor manobrabilidade.



to giro.

urbano.

· **Facilidade de encarroçamento.** Longarinas retas com duas opções de entreeixos: 3,30 m e 3,90 m.

Tudo isso com as vantagens que só um Ford tem: facilidade de assistência técnica, peças e serviços e a garantia de qualidade do ISO 9002.



0800-17-2000 <http://www.ford.com.br>

CAMINHÕES **FORD**



ECONOMIA

Congresso da CNT discute o Brasil além do ano 2000



A CNT – Confederação Nacional do Transporte reuniu nos dias 30 de junho a 2 de julho, em São Paulo, mais de 1.200 empresários e técnicos de diversos setores da economia e palestrantes do nível do presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, do governador Mário Covas, de São Paulo, cinco ministros de Estado e o presidente da CNT, Clésio Andrade, para discutir temas da atualidade, como globalização, reengenharia, empregos e o futuro do capitalismo, logística, sucessão familiar nas empresas, reformas, e as perspectivas da economia brasileira a partir do ano 2.000.

Na abertura dos debates da Conferência Internacional para Integração e Desenvolvimento - CNT' 97, o presidente Fernando Henrique Cardoso defendeu, em seu pronunciamento de mais de 40 minutos, uma maior pressão da sociedade sobre o Legislativo, dizendo que "o Congresso precisa ter a coragem de votar pelo Brasil".

O presidente Fernando Henrique acredita que o documento final da CNT' 97, "O Brasil que queremos", tema da conferência, será uma contribuição a mais para o desenvolvimento do país.

Clésio Andrade, reclamou da

lentidão das reformas constitucionais. Para ele, o atual sistema tributário sacrifica a sociedade brasileira, penaliza a produção e desestimula os investimentos. "Queremos uma profunda reforma do Estado que vai muito além da reforma administrativa que ora se discute".

Para Clésio Andrade, o transportador é um otimista por natureza, "que acredita neste país, porque o conhece como poucos, e sabe de suas potencialidades".

Roberto Campos, presente ao congresso, comentando a palestra do economista norte-americano Lester Thurow, destacou que este foi "um tanto cruel" com o capitalismo, quando se referiu ao "curtotempismo", com relação à incapacidade dos capitalistas de planejarem a longo prazo, dizendo que "quem tem esta capacidade no Brasil é o governo. É a empresa privada quem planeja a longo prazo para sobreviver".

Para Clésio Andrade, o empresário, como cidadão deve e pode ter outras preocupações, mesmo políticas, "mas, antes de tudo, deve cumprir seu papel de investir, gerar empregos, perseguir a eficiência e produzir riquezas, o que exige uma nova postura empresarial".

CAMINHÕES

VW lança 12.140 T para uso urbano

A Volkswagen Caminhões iniciou a comercialização do novo 12.140 T, Série Resende, para utilização no perímetro urbano e periferia de grandes cidades. Equipado com motor MWM 4.10 T, de 135 cv de potência e 422 Nm de torque, o modelo 12.140 T é um dos primeiros da categoria de 12 t a usar motor de 4 cilindros.

Com capacidade maior por eixos (4.100 kg no dianteiro e 8.200 kg no traseiro, e pbt de 12.300 kg), permite melhor flexibilidade na distribuição de carga. É indicado também para transporte de volumes com maior densidade, devido à opção do eixo traseiro com velocidade dupla, o que possibilita melhor desempenho tanto em terrenos planos como irregulares. Alcança velocidade máxima de 93 km/h e capacidade



de vencer aclives de até 38%. Segundo a Volkswagen, o único em sua categoria.

O modelo 12.140 T tem cabina basculante com amplo espaço interno, bancos de regulagens múltiplas, apoios de cabeça e cintos retráteis de três pontos. Os caminhões da Série Resende têm identificação visual exclusiva, com grafismos e acabamentos que ressaltam a robustez da marca. Desde maio, quando começou a comercialização da Série, a Volkswagen já colocou no mercado três novos modelos: 8.100, 12.170 BT e 14.170 BT.

Produção supera 53 mil



A produção de caminhões nos últimos 12 meses – agosto de 1996 a julho de 1997 – atingiu 53.407 unidades, incluindo

13.279 leves, 23.092 médios e 17.036 pesados.

As vendas no mesmo período alcançaram 48.113 unidades (13.001 leves, 19.355 médios e 15.757 pesados).

Nos ônibus, ainda segundo números da Anfavea, a associação que das montadoras de

veículos, a produção nos 12 meses foi de 18.642 unidades, enquanto as vendas atingiram 13.313 unidades.

PORTOS

Paranaguá vai movimentar veículos

A partir de 1999, com a instalação das montadoras Renault, Chrysler e Volkswagen-Audi no Paraná, o Terminal de Veículos e Contêineres (TVCon), no porto de Paranaguá (PR) poderá atender a uma demanda de cerca de 100 mil veículos por ano. Além dos automóveis, as montadoras deverão atrair cerca de 40 mil contêineres a mais por ano em componentes.

Desde já, o governo do Paraná e a superintendência do porto de Paranaguá estudam a possibilidade de promover alterações no projeto de construção do terminal de contêineres para a movimentação simultânea de automóveis. Técnicos ainda discutem se o projeto é compatível com a movimentação desses dois tipos de carga e a capacidade de ocupação do cais. Os dois berços destinados ao TVCon são curtos e os navios maiores não conseguem fazer a amarração. O porto está lançando edital para a construção de dois dolphins, estrutura de concreto onde o navio encosta e é amarrado pela proa.

O edital do TVCon, já publicado, prevê o arrendamento da área à iniciativa privada por 25 anos, no valor mínimo de R\$ 180 milhões. Para a implantação do TVCon há necessidade de aumentar a área disponível, de 300 mil m² para 500 mil m².

A capacidade de movimentação de contêineres, que atualmente é de cerca de 100 mil TEUS/ano, deverá atingir ao longo de cinco anos 250 mil TEUS/ano. Na área destinada aos veículos, a capacidade mínima inicial de movimentação está prevista para 8 mil unidades/mês.

MONTADORAS

Asia Motors na Bahia

Marcos R. Silva, de Salvador

Asia Motor lançou pedra fundamental de sua fábrica, em Camaçari, BA, a 40 quilômetros de Salvador, com direito a presença do presidente Fernando Henrique Cardoso, o presidente do Senado, Antônio Carlos Magalhães, o governador da Bahia, Paulo Souto.

Em entrevista coletiva, o presidente da recém-formada Asia Motors do Brasil, empresário Washington Armênio Lopes, disse que a empresa começará a construir a fábrica em 60 dias. No entanto, disse não poder precisar que construtora estaria sendo contratada para executar a obra. Com relação à crise que o grupo controlador da empresa está atravessando na Coreia do Sul, "qualquer que for o resultado, não haverá cancelamento do cronograma, uma vez que temos condições de financiar a fábrica", disse Washington Lopes.

A instalação de indústrias automobilísticas na Bahia faz parte de um projeto aprovado no Congresso que fornece incentivos e isenções às fábricas e montadoras. No caso da Asia Motors do Brasil, o prazo será de dois anos, e em 1999, segundo Washington Lopes, (que se fez acompanhar pelo vice-presidente da Asia Motors na Coreia, Seung Ahn Kim, e de Stoney Jeon, vice-presidente do Grupo Kia, no Brasil), "a fábrica já estará produzindo os modelos Topic e Towner, no Brasil".

O empreendimento terá um investimento de US\$500 milhões: US\$ 300 milhões serão

aplicados diretamente na fábrica, e o restante em importação de veículos e revenda dos mesmos nos próximos dois anos.

A produção, que terá início em 1999, está prevista para 60 mil veículos/ano, para atender ao mercado interno. Depois deverá crescer para 130 mil veículos/ano visando abastecer o Mercosul, acrescentou Lopes.

Durante o período de dois anos, a Asia Motors do Brasil estará recebendo veículos para revenda no mercado brasileiro, financiados pela montadora na Coreia. O resultado financeiro dessa empreitada será aplicado na formação do capital da fábrica a ser instalada no Brasil. No entanto, Washington Lopes, que é empresário do ramo de importação de produtos asiáticos para o Brasil, acrescentou que a empresa também terá como possível financiador um consórcio formado por bancos, empresas do setor de construção civil e engenharia.

O grupo Kia Motors Corporation, um dos sócios da Asia Motors, está passando por uma reestruturação que prevê o fechamento de 23 empresas e o enxugamento do quadro de pessoal com demissão de oito mil empregados. Do grupo, conforme afirmou Seung Ahn Kim, serão mantidas apenas as cinco empresas ligadas ao setor automotivo: Asia Motors, Kia Motors, Heavy Industries (robôs), Kia Informática e Kia Trading. Estas foram algumas das exigências dos bancos credores à corporação coreana. A dívida da Asia Motors hoje é de US\$ 1,6 bilhão e, a do grupo Kia chega a US\$ 9,8 bilhões. Kim acredita que a crise financeira será resolvida até o fim de setembro próximo.



Nova revenda incorpora pousada

Sambaíba é o nome da nova revenda Mercedes-Benz na Grande São Paulo. Está localizada na entrada da rodovia Régis Bittencourt, em Taboão da Serra (SP). Pertence aos empresários Belarmino Marta e Carlos Alberto da Fonseca.

A revenda até bem pouco tempo atrás pertencia ao grupo Urbano. Sob nova direção a concessionária está sendo dinamizada. Além da área convencional de comercialização de caminhões e ônibus, incorporou uma pousada para motoristas, aproveitando a área de 30 mil m². Operando no conceito de *truck-center*, agrega um centro de treinamento e uma reformadora de pneus, especializada em recapagens a quente e a frio, com capacidade para 6 mil unidades mensais.

A Sambaíba estará na Fenatran' 97, Feira Nacional do Transporte, o único estande ocupado por concessionária de veículos. "Só é lembrado quem é visto", diz Fonseca. A Sambaíba tem outra revenda Mercedes, em Campinas (SP).

BMG fecha semestre com US\$ 40 milhões

O Banco BMG, que estará na Fenatran' 97, com área de 144 m², a maior entre os bancos, fechou o primeiro semestre com liberações de créditos de R\$ 40 milhões, isto apenas na área de São Paulo, pilotada pelo diretor comercial José Carlos Bulara. O BMG é um dos bancos mais fortes no financiamento dirigido ao setor de caminhões e ônibus.