

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM www.revistatechnibus.com.br
EDITORA LTDA. Ano 14 - n° 69 - R\$ 12,00

**Grupo Áurea
acelera renovação
da frota**

**VW elege
exportação
para crescer**

**Scania
amplia leque
de rodoviários**

**Aos 50 anos
Mercedes-Benz
mostra vigor**

**Volvo faz
a segunda
maior
venda**



**Marcopolo inova
com ônibus flexíveis**

5º Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo
Dias 22 e 23 de maio de 2006 - Local: Hotel Intercontinental
Praia de São Conrado - Rio de Janeiro/RJ

**Seminário Nacional da Associação Nacional das Empresas
de Transportes Urbanos**

Dias 23 e 24 de agosto de 2006 - Local: Blue Tree Alvorada - Brasília/DF

12º Etransport 2006
6º Fetransrio 2006

Dias 8, 9 e 10 de novembro de 2006
Local: Marina da Glória
Rio de Janeiro, RJ



“Nosso ônibus já foi sucesso de público.
Hoje é sucesso de multidão.”

Fábio Cançado – Auto Omnibus Floramar Ltda.



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.



Aqui tem confiança de geração em geração.
Aqui tem chassis urbanos OF-1418 e OF-1722 M.



► Quer fazer sucesso nas paradas?
Use os chassis urbanos Mercedes-Benz.

► Qualidades estes chassis têm de sobra: durabilidade, economia, conforto, excelente desempenho do motor eletrônico e alto valor de revenda. Afinal, nem tudo na vida é passageiro: a confiança dos clientes na nossa

marca passa de geração em geração. Porque aqui tem Mercedes-Benz. ► Para mais informações sobre estes chassis de sucesso, acesse www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 90 90 90.



Mercedes-Benz

O custo para trazer o passageiro de volta

A gigantesca cidade de São Paulo voltou aos números da metade dos anos 90 ao transportar, em 2005, um total de 2,5 bilhões de pessoas na sua frota de ônibus. O aumento da demanda, de 49% sobre o ano anterior, teve como causa principal o Bilhete Único, que dá direito ao passageiro de viajar por duas horas pagando uma só tarifa de R\$ 2,00. O Bilhete Único, na verdade um cartão magnético sem contato, além de trazer vantagem direta ao bolso do usuário, tem o trunfo de ser uma tecnologia facilitadora – para o usuário, as empresas e o órgão gestor.

Mas, se o cartão estimulou as viagens e devolveu ao ônibus os números perdidos, é verdade, também, que isso foi conseguido às custas da supressão de receitas das empresas – reembolsadas, em algum grau, pelo poder público.

Se, mesmo com subsídio, o sistema tem de volta os passageiros perdidos, a qualidade de serviço está longe de ser aprovada, o que revela pesquisa com 2,3 mil entrevistados maiores de 16 anos e de todos os extratos sociais consultados pela Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP). Os ônibus da capital paulista, na avaliação dos entrevistados, ganharam altos índices de pontos negativos, destacando-se: “pegar trânsito” (91%), “poluir” (91%), “demorar a passar” (79%), “apresentar tempo de viagem demorado” (76%), “estar sempre lotado” (75%) e sujeito a “roubos e assaltos” (74%).

Com essa taxa de desaprovação, é natural que o sistema de ônibus de São Paulo, exposto à pergunta de “se seus serviços são bons ou excelentes”, tenha recebido aprovação de apenas 52% dos entrevistados (em 2004 tinha 62%).

Os demais sistemas de ônibus da região estiveram acima da avaliação dada a São Paulo. Os ônibus metropolitanos ganharam 64% de excelente-bom (ante 69% no ano anterior), enquanto os ônibus do corredor Jabaquara-São Mateus receberam 88% de aprovação no quesito, maior que em 2004, de 84%. Esse corredor – por ser pensado para dar espaço ao transporte coletivo por superfície – consegue se destacar há tantos anos em meio ao caos do transporte por ônibus.

Para ganhar – e assim mesmo com pouca diferença – do corredor de ônibus Jabaquara-São Mateus, só mesmo o metrô, que recebeu na pesquisa 90% de aprovação dos usuários, ligeira queda em relação 2004, quando teve 92% de avaliação positiva.

É certo que o aumento brutal de demanda é motivo de abalo de qualidade, mas é igualmente certo que melhorias periféricas, apenas, como a adoção de bilhetagem eletrônica são incapazes de arrefecer a insatisfação dos usuários. Por isso se faz necessária a ampliação da infra-estrutura de corredores exclusivos em superfície para ônibus e, claro, das linhas do metrô. So assim, definitivamente, o transporte coletivo poderá prevalecer sobre o individual.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach
mausbach@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem
8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e três Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 702
Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Sumário

MARCOPOLO

Fabricante lança três novos veículos no Brasil e dá primeiro passo no mercado russo

6

IRIZAR

Encarroçadora de origem espanhola amplia fábrica para produzir 700 carrocerias ao ano

10

VOLVO

Venda de 220 ônibus para Caracas só é superada pelo contrato anterior com Transantiago

12

SCANIA

Três novos modelos de chassis completam a família de ônibus rodoviários da empresa

16

MERCEDES-BENZ

Aos 50 anos no Brasil, a montadora mantém liderança no mercado interno e nas exportações

18

VOLKSWAGEN

Empresa elege o mercado externo como fonte para continuar a se expandir

20

GRUPO ÁUREA

Aquisição de 1 mil ônibus renova 15% da frota das operadoras do conglomerado

24

GERENCIAMENTO

Águia Branca adota software de gestão para ter controle mais apurado das operações

26

ROUTEMASTER

Londres perde um dos seus ícones, o ônibus vermelho de dois andares com plataforma aberta

28

CORREDORES

Capital paulista inicia construção de Linha Expressa de 32 km para linhar o centro à região leste

32

PESQUISA

Piora a avaliação da qualidade do transporte por ônibus na cidade de São Paulo

34

COMBUSTÍVEL

Pela primeira vez um ônibus urbano movido a biodiesel opera em linha regular

36

PÓS-VENDAS

Mais duas concessionárias inauguram o Center Bus, dedicado exclusivamente ao cliente de ônibus

38

VOLARE

O novo modelo W9, com 2,25 m de largura interna, é o maior miniônibus da empresa

41

MOTORES

Cummins registra crescimento de produção pelo sétimo ano consecutivo

42

MARKETING

Calendário Pirelli mostra eficiência em conferir visibilidade à marca de pneus

50

SEÇÕES

Editorial **3**

Panorama **44**

Custos Operacionais **49**

Não conte
com a sorte...



Promoção "A base de **TROCA**"

Sua peça usada vale desconto na Haldex

12% de desconto.

Comprando Ajustadores Automáticos de Freio Haldex ou Unidades de Controle pelo sistema a base de troca, você tem **12% de desconto** trazendo seu Ajustador ou Unidade de Controle usados de qualquer marca.

O Ajustador Automático de Freio ou Unidade de Controle, será correspondente ao código da peça usada enviada. Para ganhar o bônus, é necessário que sua peça usada seja encaminhada ao seu revendedor Haldex.

Códigos válidos para a promoção: Ajustadores 70954HB, 72059HB, 72060HB, 72061HB, 72949HB, 72950HB, 72660HB, 72661HB, 79186HB, 79274S, 79442HB, 79443HB e todos Códigos de Unidades de Controle.

Promoção válida até 30/04/06.

Para maiores informações consulte nossa rede revendedora ou veja regulamento no site www.haldex.com.br

Só use peças originais.

Você não corre riscos e ganha muito em custos e benefícios.

Haldex marca original de fábrica.

- Alta tecnologia - Você não corre riscos;
- Dura até **4x** vezes mais que os outros.

NOVAMENT



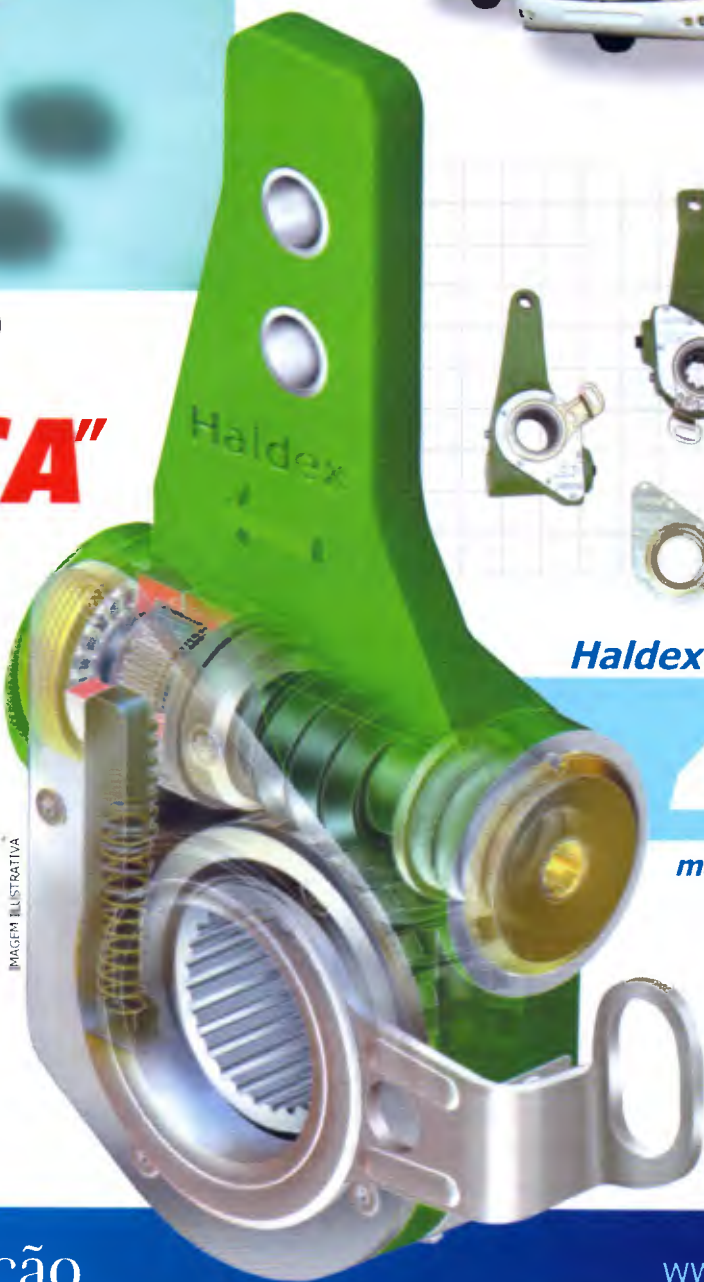
Haldex dura até

4x*
mais que o paralelo

*Baseado em testes de laboratório realizados até 2004 e levantamento de campo.

Haldex

IMAGEM ILUSTRATIVA



Tecnologia & Inovação

www.haldex.com.br



Microônibus Senior e Senior Midi, com menor peso e baixo custo operacional

Marcopolo facilita a vida dos frotistas

Três novos modelos para curtas e médias distâncias, de aplicações mais flexíveis, somam-se à extensa família de ônibus da fabricante

A MARCOPOLO, DE CAXIAS DO SUL (RS), lançou três novos modelos de ônibus com características inéditas para aplicações de curtas e médias distâncias nos segmentos urbano e rodoviário. O microônibus Senior, modelo tradicional da empresa, passou por uma reformulação geral e agora é produzido nas versões turismo, executivo, urbana e táxi-lotação. O novo Senior Midi, o primeiro veículo da fabricante desenvolvido para os novos chassis a partir de 12 mil kg de pbt, destina-se ao transporte urbano diferenciado e metropolitano. O terceiro lançamento é o Ideal

770, para linhas intermunicipais, apropriado para curtas e médias distâncias, em aplicações como turismo, transporte de estudantes e fretamento. Os veículos incorporam avanços tecnológicos, oferecem mais conforto e baixo custo operacional e se destacam pelo preço, segundo a Marcopolo. Além disso, têm design limpo, com traços marcantes, o que realça a identidade da marca.

Os novos Senior e Senior Midi receberam mudanças e aperfeiçoamentos para ampliar o conforto e a segurança dos passageiros e motorista, maior robustez e resistência

de sua estrutura, além de ter visual moderno e harmonioso, conforme a empresa.

O conceito de construção de estrutura,



O Senior rodoviário tem alturas diferentes entre os pisos dos corredores

com anéis estruturais passantes em aço tubular, que envolvem toda a carroceria e proporcionam maior rigidez e redução de peso, aumenta a resistência à torção.

“A utilização dos anéis estruturais proporcionou o aumento da rigidez e da robustez da carroceria e a redução do seu peso total. Com isso, asseguramos alto nível de segurança, melhor aproveitamento do espaço interno e capacidade para transportar maior número de passageiros”, explica Carlos Casiraghi, diretor da Marcopolo.

O menor peso do veículo permite a redução do consumo médio de combustível e do desgaste de componentes como pneus, pastilhas e lonas de freio, o que garante menor custo operacional ao frotista. Seus componentes de manutenção periódica foram projetados para garantir baixo custo e facilidade de reposição, informa a empresa.

O objetivo da Marcopolo na concepção do novo Senior foi posicionar o veículo no mercado como um ônibus rodoviário de menor dimensão, com a vantagem de oferecer segurança, sofisticação e conforto.

No modelo turismo, o grande diferencial é o assoalho interno, com alturas diferentes entre os pisos do corredor e da área das poltronas, característica que possibilita melhor aproveitamento da largura interna do veículo, com o aumento do espaço e do conforto para os passageiros. Outra vantagem, acrescenta a encarroçadora gaúcha, é que a elevação do salão de passageiros possibilitou a ampliação dos bagageiros e aumentou a segurança passiva e a proteção dos ocupantes em caso de colisões laterais.

O modelo ainda ganhou novo conjunto ótico em peça única com quatro canhões de luzes individuais e com lente lisa em policarbonato, seguindo a tendência da linha automobilística. Na versão urbana o conjunto ótico é diferente, com três faróis individuais emoldurados com máscara de fibra de vidro separada do pára-cho-



Ideale 770 tem estrutura reforçada e fácil acesso aos componentes mecânicos

que, uma opção mais econômica.

O design em cunha se destaca pelos dois vidros laterais frontais e o novo pára-choque envolvente, com luzes auxiliares incorporadas. A grande área envidraçada, a posição elevada do banco do condutor e o desenho de painel baixo e compacto oferecem melhor visibilidade, ajudando a aumentar a segurança e o conforto. A visão nas laterais e na traseira com o auxílio dos novos espelhos carenados facilita as operações de embarque e desembarque assim como as manobras em ruas estreitas ou congestionadas.

O Senior pode ter comprimento total de 7.900 mm a 8.800 mm, largura máxima de 2.350 mm, altura máxima de 2.940 mm e altura interna de 1.950 mm. Tem capacidade para transportar até 35 passageiros sentados.

No caso do Senior Midi, as medidas são: comprimento de 9.580 mm a 11.140 mm; largura máxima de 2.500 mm; altura má-

xima de 3.200 mm e altura interna de 1.930 mm.

O Ideale 770 é o primeiro modelo da empresa desenvolvido com o conceito de construção modularizada. As saias laterais são feitas com painéis móveis, o que reduz o custo de reparo ou troca, além de facilitar a manutenção. Esse tipo de construção também é aplicado nos novos Senior e Senior Midi.

O Ideale 770 tem capacidade para até 55 passageiros sentados, mais condutor, ampla área envidraçada e porta pantográfica. Outros diferenciais são a estrutura reforçada, que aumenta a segurança dos passageiros contra impactos, e o fácil acesso aos componentes mecânicos, tornando mais rápida a manutenção e diminuindo o tempo que o veículo fica fora de operação. O veículo possui conjuntos óticos dianteiro e traseiro compostos de luzes e sinaleira individuais, com fácil acesso para manutenção e substituição. Essas característi-

Menos exportações, mais vendas internas



Modelo Allegro da Marcopolo exportado para Angola

Com a baixa cotação do dólar frente ao real, a Marcopolo prevê uma queda das exportações de carrocerias em unidades em 2006. Para compensar a desvalorização do dólar, a empresa reajustou os preços no mercado externo. Por isso, a dificuldade em vender muitos ônibus ao exterior. "Mesmo assim, vamos manter o volume de produção neste ano, em razão da projeção de crescimento do mercado interno por causa das eleições", afirmou Carlos Zignani, diretor da empresa. A estimativa de Zignani é de que o mercado interno absorva parte das vendas que seriam destinadas ao mercado externo. No ano passado, a Marcopolo exportou mais de 2 mil unidades, das quais 1 mil para o projeto

cas, ressaltou a encarroçadora, resultam em baixo custo operacional.

De acordo com o modelo de chassi, o novo ônibus pode ter comprimento de 12.500 mm, a largura máxima de 2.500 mm, altura máxima de 3.200 mm e altura interna de 1.930 mm. Essas medidas permitem diferentes configurações, e até para chassis com motor traseiro.

Internamente, a decoração e a padro-

Transantiago, no Chile.

A Marcopolo está aproveitando a baixa cotação do dólar para reduzir custos e aumentar a margem de lucro. Para isso, acelerou a busca de fornecedores globais de peças e componentes para suas linhas de produção no Brasil. A empresa está empenhada em identificar oportunidades de compras nos países em que possui fábricas – África do Sul, Portugal, México e Colômbia, e também em economias emergentes como a China e a Índia.

RÚSSIA – A Marcopolo deu mais um grande passo na sua estratégia de internacionalização. Simplesmente sua controlada Ciferal acaba de entrar na

nagem dos tecidos e plásticos têm uma nova combinação de cores para proporcionar visual moderno e aconchegante, segundo a empresa. Os revestimentos internos são de fácil limpeza, alta durabilidade e baixo custo de reparação, acrescentou. O Ideale 770 oferece diferentes opções de poltronas, conforme a necessidade do cliente.

No ano passado a Marcopolo produziu o

Rússia, o quarto maior produtor mundial de ônibus, atrás da China, Estados Unidos e Brasil, segundo a Oica, organização mundial que reúne os fabricantes de veículos.

A joint venture, após pelo menos dois anos de negociações, foi firmada com a Ruspromauto, classificada entre as maiores montadoras de veículos da Rússia. Os planos da Marcopolo em terras russas prevêem início de produção já em setembro e um volume de 750 a 1.000 carrocerias por ano entre 2008 e 2009.

Os investimentos necessários serão da ordem de US\$ 6,5 milhões.

A Ciferal terá 50% do capital social da joint venture e a Ruspromauto os demais 50%. A Marcopolo informa que a gestão será compartilhada pelas duas empresas. A fabricante brasileira aportará a tecnologia para a montagem das carrocerias e a Ruspromauto fornecerá os chassis e as instalações industriais para a nova empresa.

Ainda em 2006 serão produzidos 200 ônibus. Os componentes inicialmente serão importados do Brasil e, no mesmo ano, será iniciado o processo de desenvolvimento e aquisição de componentes na Rússia.

O grupo gaúcho detém participação de 7% no mercado mundial. Está atrás apenas da China e dos EUA. Possui bases de operação no México, Portugal, Colômbia e África do Sul.

total de 16.456 carrocerias de ônibus – 14.424 unidade no País e o restante nas fábricas que mantém no exterior –, representando crescimento de 3,3% em relação ao total de 2004, quando foram produzidas 15.938 unidades. Para 2006 a empresa projeta a fabricação de 16,5 mil veículos no total e uma receita bruta consolidada de R\$ 2,1 bilhões. No ano passado, o resultado foi de R\$ 1,97 bilhão. ■



Os títulos e chamadas de capa desta peça se referem ao Anuário de 2005

Anuncie no *Anuário do Ônibus 2006*
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO ÔNIBUS 2006

Fechamento: 10 de Março de 2006

OTM
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



Apenas 21% da produção da Irizar foram comercializados no mercado interno

Crescimento acelerado

Com um olho no mercado doméstico e outro no exterior, a Irizar investe na expansão da fábrica e amplia a produção para quatro unidades por dia

Sonia Crespo

PARA COMEMORAR OS OITO ANOS DE atividades no Brasil, a encarroçadora Irizar anunciou que este ano iniciará a expansão das instalações da fábrica, localizada em Botucatu (SP), ampliando assim a capacidade de produção para quatro carrocerias por dia e aumentando a mão-de-obra para 430 funcionários (antes eram 310). Sinal de que os negócios vão bem e de que a empresa está pensando nos próximos oito anos. De acordo com João Pau-

lo da Cunha Ranalli, gerente de relações com o mercado da encarroçadora, "é uma ampliação para adequar melhor as instalações atuais". A conclusão da obra está prevista para junho deste ano e os investimentos serão de R\$ 6,7 milhões, diz o executivo. Mas, mesmo com a ampliação, por enquanto não há perspectiva de lançamentos, embora Ranalli enfatize que novidades para este ano não estão descartadas. Desde que se instalou no País,

a Irizar já investiu cerca de R\$ 90 milhões em sua fábrica, incluindo as obras recentes.

Para o trabalho de ampliação, foi realizada a imploração da parte frontal da antiga fábrica da Hidroplás. A extensão acrescentará mais 6 mil m² à área de produção, que atualmente tem 39 mil m². Ranalli comenta que a expansão foi projetada apenas para atender à demanda em geral, e não para priorizar a fabricação de algum dos dois produtos da Irizar — os ônibus Century e Intercentury.

A encarroçadora fechou o ano de 2005 com produção de 500 unidades, pouco mais que o total fabricado em 2004, que foi de 491 ônibus. Desse total, 21% ficaram no mercado doméstico e 79% seguiram para o exterior. O faturamento em 2005 ficou em torno de R\$ 125 milhões e para 2006 a perspectiva é de que esse volume cresça até 28%, chegando aos R\$ 160 milhões. Para isso, Ranalli diz que a estimativa de produção é de 680 unidades. O executivo estima que 65% da produção total serão para atender a pedidos do exterior. A encarroçadora exporta atualmente para países da América Latina, Caribe, América Central, África do Sul, Europa e outros.

Ranalli diz que há uma expectativa promissora em relação ao mercado interno, ainda que o forte da encarroçadora atualmente sejam as exportações. Em 2002, foram comercializadas 166 unidades no mercado doméstico; no ano seguinte, 88 unidades, e em 2004, 65 unidades. Já as exportações de 2002 foram de 323 unidades, saltando para 410 em 2003 e para 426 em 2004.

Ainda assim, ele diz que a marca está trabalhando para fazer crescer paulatinamente seu market share no segmento. "Estamos conquistando espaço ano a ano, ou seja, estamos cada vez mais competitivos no que diz respeito à oferta de produtos e presença de mercado", comenta. ■



Os títulos e chamadas de capa desta peça se referem ao Anuário de 2005

Anuncie no **Anuário do Transporte de Carga 2006** o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO
**TRANSPORTE
DE CARGA 2006**

Fechamento: 03 de Março de 2006

OTM
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

A segunda maior venda para América Latina

Após o megacontrato de 1.779 ônibus para Santiago, no Chile, a Volvo negociou a exportação de 220 chassis para uma empresa venezuelana que opera em 24 rotas para alimentar o sistema de metrô de Caracas

UM NEGÓCIO QUE A VOLVO DO BRASIL vinha entabulando há três anos finalmente foi fechado no início de 2006. Trata-se da venda de 220 ônibus urbanos destinados à C.A. Metro de Caracas, estatal que opera o metrô da capital da Venezuela. A Volvo informa que a transação, de US\$ 20 milhões, está na lista das maiores do portfólio da subsidiária instalada em Curitiba (PR). Os chassis são do modelo B7RLE low entry, com motor 7 litros e configuração 4x2. Os chassis serão enviados até o mês de outubro e serão encarregados pela venezuelana Fanabus. A venda foi financiada pelo banco HSBC. A ope-

ração cobre todo o pacote: desde o chassi, passando pelo fornecimento de peças de reposição até o encarroçamento pela Fanabus.

Especificamente, segundo a Volvo, a venda para a C.A Metro de Caracas é o segundo maior negócio de chassis para ônibus já realizado pela subsidiária desde sua instalação no País, no final dos anos 70. O maior contrato, de 1.779 chassis, foi firmado em janeiro do ano passado com o Chile. O negócio — as entregas, na maioria, foram feitas no ano passado — envolveu uma soma em torno de US\$ 500 milhões. Os ônibus brasileiros, encarroçados pela Marcopolo, Busscar e Caio, estão rodando no Transantiago, sistema de transporte urbano da capital chilena.

Os ônibus para a Venezuela vão servir de alimentadores do sistema de metrô, que transporta 1,5 milhão de pessoas por dia. Os ônibus vão circular em 24 rotas, 20 na capital e as quatro restantes em cidades da região metropolitana. A extensão total das 24 rotas é de 424 km.

Segundo a estatal venezuelana, a meta com os novos ônibus é reduzir substancialmente os intervalos de parada e aumentar a capacidade de transporte, dobrando a movimentação das atuais 90 mil pessoas para 180 mil no próximo ano, quando



Em Caracas os ônibus brasileiros vão alimentar o sistema de metrô

todos os ônibus estiverem em operação.

Os 220 ônibus Volvo serão equipados com transmissão automática ZF Ecomat 2 Plus de 6 velocidades. Com esse fornecimento, a ZF supera a marca de 2.000 transmissões automáticas fornecidas para três importantes sistemas urbanos de transporte coletivo da América do Sul, já que também equipa os ônibus do Projeto Transmilênio, na Colômbia, e do Projeto Transantiago, no Chile.

A escolha de transmissões automáticas mostra uma tendência entre os operadores responsáveis pelo transporte urbano nas grandes metrópoles da América do Sul, que buscam benefícios como economia de combustível, segurança, conforto para motoristas e passageiros, além da redução dos custos operacionais e do tempo parado para manutenção.



Tommy Svensson, presidente da Volvo: o resultado de 2005 poderia ter sido melhor não fosse o problema cambial



Entrega dos ônibus ao projeto Transantiago exigiu uma logística complexa e deslocamento em comboio pelos Andes

A licitação de Caracas, de acordo com a Volvo, foi vencida há dois anos. No entanto, alterações nos termos do acordo e nas especificações técnicas atrasaram o projeto.

Por conta do megacontrato de Santia-

go, a Volvo está certa de que, em 2006, não repetirá nas exportações o desempenho do ano anterior, quando embarcou mais de 2 mil ônibus. Em relação a 2004, no entanto, os números deste ano serão

melhores: a expectativa é vender entre 800 e 1.000 unidades na América do Sul, incluindo o Brasil, bem acima do resultado de 2004, de 651 veículos.

Os ônibus Volvo rodam no sistema