

O BOLETIM PARA OS EMPREGADOS DE OPERAÇÕES DE CARGA

SAME TRACK



VANTAGEM COMPETITIVA

Um toque humano para Simandou

DESTAQUE DA LINHA DE FRENTE

Contagem se adapta a um novo escopo

MESA-REDONDA DE GERENTES

Acelerando a Norfolk Southern

IMAGEM DO MOMENTO

Cientes em seis continentes

Foco no Cliente

Setembro-Outubro de 2026



CARTA DO LÍDER

Crescimento dos clientes

Prezada equipe,

A Wabtec fez questão de ser o fornecedor preferido dos nossos clientes tanto nos melhores quanto nos piores dias. Neste momento, eles estão sob pressão pelo melhor motivo possível: estão crescendo! Isso é algo que não víamos há mais de uma década.

As ferrovias Classe 1 dos EUA estão registrando um crescimento sustentado no volume de cargas. Elas estão ganhando participação em relação ao transporte rodoviário e movimentando mais cargas sensíveis ao prazo por meio das suas operações intermodais. Uma safra forte, somada à demanda contínua por etanol, está impulsionando o crescimento no setor de grãos, enquanto a dinâmica global, incluindo a guerra com o Irã, está contribuindo para o crescimento do negócio de produtos químicos. Embora nossos clientes canadenses estejam estáveis, com os volumes pressionados pelas tarifas impostas pelos EUA, a Grupo México é a ferrovia que mais cresce ao sul da fronteira dos EUA, com um crescimento de 11% ano a ano. Nossos clientes estão se esforçando para conseguir mais potência confiável na linha principal, e estão nos ligando todos os dias pedindo ajuda.

Quando as ferrovias Classe 1 estão com falta de potência, elas seguem um roteiro conhecido: colocam de volta em serviço as unidades boas, depois trazem de volta as que não estão tão boas, em seguida partem para as unidades que precisam de manutenção pesada, depois pedem emprestado a um vizinho e, por fim, acrescentam unidades às suas frotas. Estamos vendo cada um desses comportamentos hoje.

Nossas equipes de Vendas e Serviços estão buscando apoio em toda a Wabtec, incluindo esta equipe, para entender o que é possível em termos de reformas adicionais de motores, reparos de equipamentos rotativos e disponibilidade de outros materiais-chave. Estamos perguntando se conseguimos ser mais rápidos nos reparos de acidentes. Em 2027, já estamos construindo locomotivas novas ou modernizadas para cinco das sete ferrovias Classe 1, incluindo o primeiro lote de modificações de DC para AC EVO para a Norfolk Southern. (Aí sim, vamos em frente!) Vamos ver se as outras duas também se movimentam.

Meu relacionamento com os líderes de vocês é uma das minhas principais prioridades. Meu pedido é que toda a equipe da Wabtec se conecte ainda mais fortemente, se comunique com ainda mais frequência e enxergue além do óbvio, para que possamos atender nossos clientes da melhor forma que sabemos: como time Wabtec.

Quando os líderes de vocês me pediram para escrever esta carta, pediram que eu focasse em qualidade, confiança e nas promessas que fazemos. Existem 24.600 locomotivas Wabtec transportando cargas ao redor do mundo, e esse número cresce todos os dias. Cada uma dessas locomotivas carrega uma promessa: uma promessa de confiabilidade, desempenho e parceria.

Obrigada pelo trabalho que vocês fazem todos os dias para cumprir essa promessa. Simplesmente não conseguiríamos fazer isso sem vocês.

Um Time. Uma Missão. Uma Wabtec.

Gina Trombley
Vice-Presidente Executiva e Diretora Comercial

Gina Trombley diz que algo interessante está acontecendo no nosso setor agora — nossos clientes precisam da nossa ajuda para acompanhar o próprio crescimento.



Reagindo a mudanças do cliente

Felipe Scaramussa Marin e Maisa Cunha contam como acomodaram uma grande mudança do cliente com o trabalho já em andamento.

Quando a planta de Contagem recebeu inicialmente esse alternador Komatsu GTA41 para reparo, a Wabtec preparou um relatório para o cliente recomendando que o alternador fosse equipado com uma carga elétrica de escopo total.

“No início, o cliente não estava interessado no escopo total, embora tivéssemos enfatizado a importância disso para garantir a qualidade”, diz Maisa Cunha, Líder de Atendimento ao Cliente.

“Eles disseram: ‘Ok, vimos o relatório de vocês, mas queremos seguir com o escopo médio’”, conta Felipe Scaramussa Marin, Gerente Sênior de Operações. “O escopo total ofereceria mais potência, mas a um custo mais alto”.

Uma mudança repentina de planos

Durante uma etapa avançada do processo de reparo, Maisa se reuniu com o cliente para uma reunião de acompanhamento de rotina. De repente, o cliente decidiu que, afinal, queria o escopo total.

Voltar para a área de Operações para dar a notícia da mudança de escopo foi uma conversa difícil, ela conta. “Mas Comercial e



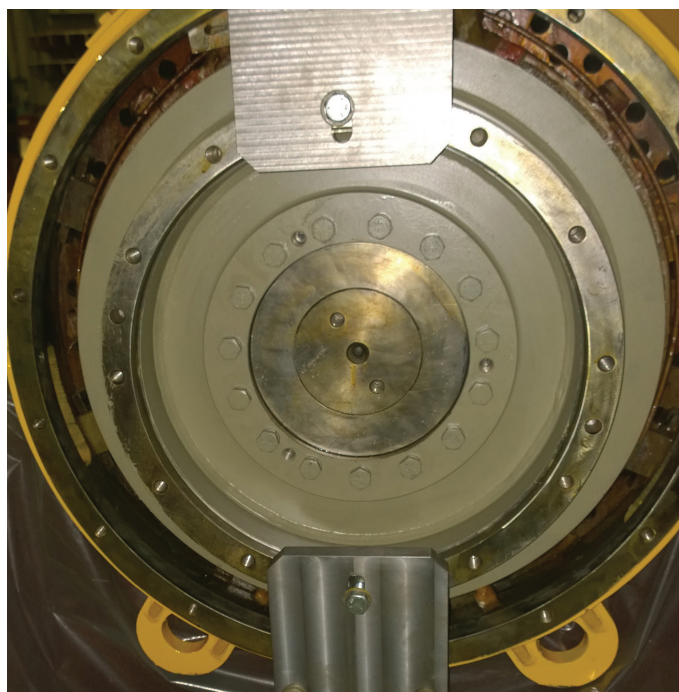
Felipe
Scaramussa
Marin

Gerente Sênior de Operações



Maisa
Cunha

Líder de Atendimento ao Cliente



“A equipe trabalhou junto para encontrar uma forma de fazer o que o cliente precisa. Esse é o momento em que temos que agir como One Wabtec.”

— Felipe Scaramussa Marin

Operações trabalham juntos, temos sinergia”, diz Maisa. “No final, encontramos uma solução”.

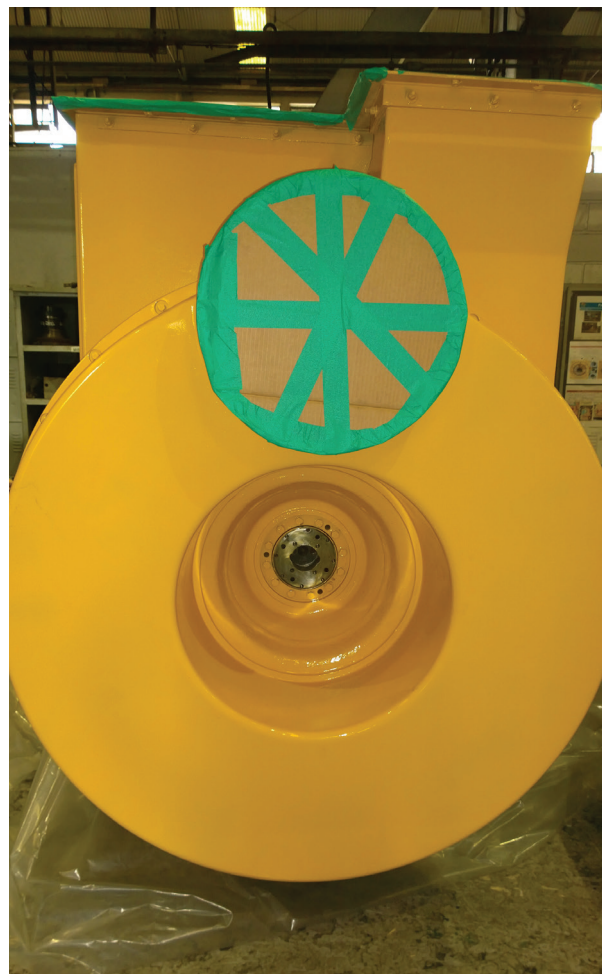
“Não é uma conversa fácil”, diz Felipe. “Mas eu e a Maisa temos uma relação forte. Eu sei que ela é responsável. Quando ela veio me dizer: ‘Isso é importante, precisamos priorizar’, eu soube que precisávamos fazer a coisa certa pelo cliente. Então eu disse: ‘Ok, vamos fazer isso’”.

Colaboração multifuncional

Foi preciso não só ter conversas difíceis, mas também uma forte colaboração multifuncional — entre Comercial, Engenharia e Operações — para desenvolver um plano que atendesse o cliente.



Alternador de tração GTA41 de um caminhão de mineração Komatsu, um componente essencial que gera a energia elétrica necessária para acionar os motores de tração do caminhão.



“A equipe trabalhou junto para encontrar uma forma de fazer o que o cliente precisa. Esse é o momento em que temos que agir como One Wabtec”, diz Felipe.

A unidade de Contagem trabalha com locomotivas e alternadores, e ambos ocupam bastante espaço. Mudar o escopo do reparo do alternador da Komatsu de última hora exigiu uma reorganização complicada no chão de fábrica. “Temos pouco espaço na nossa planta”, diz Felipe. “Quando já começamos o reparo de um componente, é difícil dizer: ‘ok, vamos mudar isso para outro escopo’”.

Só porque é difícil, no entanto, não significa que a equipe do Felipe não conseguiria dar conta do recado. “Vimos que isso

era muito importante para nós, porque aumenta a receita que a Wabtec vai gerar com esse alternador, mas também porque é importante para o relacionamento com o cliente”, diz Felipe.

Equilibrando datas de embarque

Felipe sugeriu adiar um embarque para outro cliente, de MSA, para dar tempo ao trabalho adicional no Komatsu. “Meu KPI estava com um bom número junto ao MSA, então achei que talvez conseguisse evitar um gargalo se atrasasse o envio do pedido deles”.

Eles procuraram o cliente de MSA e perguntaram se poderiam atrasar o embarque em dois ou três dias, mas ainda assim enviar dentro das mesmas semanas prometidas. Eles disseram que isso não seria um problema.

Depois, a Maisa voltou a falar com a Komatsu para avisar que a Wabtec conseguiria atender ao pedido de escopo total, mas isso adiaría a data de entrega em uma semana. “Eles ficaram surpresos de que seria apenas mais uma semana”, conta Maisa. “Então, foi uma boa notícia para a Komatsu”.

Também foi ótimo para a equipe de Contagem. Conseguir atender à mudança de escopo da Komatsu foi “muito, muito bom”, diz Maisa. “Foi difícil, mas conseguimos priorizar e fazer acontecer”.

“Foi difícil, mas conseguimos priorizar e fazer acontecer.”

— Maisa Cunha

Sucesso no Simandou

Nadege Ongbile Yoko, na África Ocidental, e Gunjan Malhotra, na Índia, contam como suas equipes colaboraram para fechar o negócio do Simandou e depois enviar as primeiras locomotivas.

Nossa planta de Marhowra tem um contrato para mais de 140 locomotivas para a SimFer, joint venture entre a WCS e a Rio Tinto. As locomotivas são uma solução inovadora liderada pelo fornecedor para esse projeto de minério de ferro “da mina ao porto” na Guiné.

Quando perguntada há quanto tempo começou a trabalhar nesse negócio, Nadege Ongbile Yoko, Diretora-Geral, Comercial na África Ocidental, diz: “Entrei na Wabtec em 2014. E posso dizer que comecei a trabalhar nesse negócio em 2014”.

Durante anos, Nadege se dedicou simplesmente a apresentar ao cliente as capacidades e a experiência da Wabtec. “Foi uma jornada proativa para educar o cliente sobre o que a Wabtec faz”, ela diz.

Começando com Erie

A Wabtec havia fornecido à Rio Tinto locomotivas com carga de 32 toneladas por eixo para as operações na Austrália, e inicialmente era isso que estava sendo considerado para a Guiné. “Mas a linha do Simandou foi construída seguindo padrões chineses, com uma via de 25 toneladas por eixo”, diz Nadege. “As especificações da licitação, somadas a todas as outras personalizações que a Rio Tinto precisava, nos levaram a optar por um produto fabricado em Erie, aproveitando a locomotiva ES43ACi”.

Nossa proposta inicial era de um produto fabricado nos EUA e montado em Erie, mas a concorrência chinesa baixou o preço por uma margem significativa. “Nós não éramos caros, mas

“Entrei na Wabtec em 2014.
E posso dizer que comecei a
trabalhar nesse negócio em 2014.”

— Nadege Ongbile Yoko



Nadege
Ongbile Yoko

Diretora-Geral
Comercial
África Ocidental



Gunjan
Malhotra

Diretor
Cadeia de Suprimentos
de Carga (Freight)
Índia

estávamos acima do orçamento que eles tinham para o projeto”, ela diz. “E nossos concorrentes chineses estavam muito, muito abaixo do que estávamos oferecendo”.

A solução de Marhowra

“Continuamos insistindo para fazer parte das conversas”, diz Nadege. “E, eventualmente, dissemos: olha, poderíamos ter uma solução mais econômica. E foi aí que a Índia entrou em cena”.

Para oferecer um preço mais competitivo, propusemos a mesma locomotiva ES43ACi, mas montada na Índia, e convencemos o cliente da ideia de uma solução liderada pelo fornecedor e mais otimizada em custo, em vez de focar primeiro nas personalizações do cliente.

“A equipe de Produto demonstrou rapidamente que o produto indiano conseguiria atender aos objetivos do Simandou”, diz Nadege. “Eles mostraram que as locomotivas conseguiriam operar naquela linha férrea, transportar a tonelage que o cliente esperava e — de quebra — sair mais barato”. A Wabtec ainda estava mais cara do que a concorrência, mas o cliente ficou convencido de que os ativos da Wabtec entregariam mais valor do que a concorrência.

Fazendo acontecer

Esse foi o primeiro projeto de exportação para a Índia, e havia muitas questões e exigências específicas da Guiné, começando pela capacidade da locomotiva de atravessar pontes extremamente longas.

“No início, cada exigência do cliente parecia um desafio”, diz Gunjan Malhotra, Diretor de Cadeia de Suprimentos de Carga na Índia. “O que mais chamou atenção foi como nossas equipes de Engenharia e de Programa trabalharam de perto com o cliente para transformar esses desafios em soluções”.



Como o projeto incluía várias mudanças em relação à locomotiva ferroviária padrão indiana, a planta precisou adaptar rapidamente seus processos de fabricação, infraestrutura e capacidades da força de trabalho. O retorno, porém, foi grande.

“Sabíamos que o sucesso não apenas cumpriria um compromisso com o cliente, mas também demonstraria a capacidade da Índia de entregar plataformas de locomotivas de classe mundial para mercados globais”, diz Gunjan.

Construindo com propósito

O projeto começou com um cronograma de entrega realista, mas a planta superou repetidamente os prazos. “O que realmente mudou o rumo foi o comprometimento extraordinário da equipe”, diz Gunjan. A planta promoveu visitas regulares do cliente, e ele diz que essas interações tiveram um impacto profundo. “O cliente compartilhou sua visão para a Guiné e como o projeto Simandou contribuiria para o desenvolvimento econômico e o crescimento futuro do país. Isso deu às nossas equipes um senso de propósito muito mais profundo, além de simplesmente construir locomotivas”.

“Temos mais de 150 anos de experiência, e eu sabia que não havia como não conseguirmos entregar o que víamos em nossas simulações de produto”, diz Nadege. Ela também credita a Christie Drabic, líder global de Gerenciamento de Programas, pelo impacto positivo dela no projeto. “Ela só enxerga possibilidades onde pareceriam existir apenas impossibilidades, e transmitiu essa energia positiva para o chão de fábrica. Com a atitude dela e a liderança do Gunjan, ficou claro que conseguiríamos entregar”.



Um pedido de última hora

Quando a primeira locomotiva ficou pronta para ser enviada, lideranças tanto do governo quanto do cliente viajaram até Marhowra para vê-la pessoalmente. Essa primeira locomotiva, a pedido do cliente, foi batizada de KÔMA, em homenagem à vila natal do presidente da Guiné.

Embora apenas uma locomotiva tivesse sido prometida para aquela data, a planta também tinha a segunda pronta. “Surgiu a ideia de revelar também a segunda locomotiva e batizá-la com o nome do segundo mais alto funcionário da Guiné, que estava presente”, diz Gunjan. “Todo mundo se uniu com um único objetivo: surpreender o cliente e criar um momento memorável. Foi um esforço enorme em toda a planta, e a energia foi incrível”.

A equipe teve apenas algumas horas para colocar o nome na cabine, mas conseguiu. “Foi um momento fantástico”, diz Gunjan. “Quando a segunda locomotiva foi revelada, teve um enorme impacto emocional no cliente”.

“É difícil explicar as emoções que ele tinha no rosto quando viu o nome dele na locomotiva”, diz Nadege. “Foi um pedido de última hora, mas a equipe do Gunjan fez um trabalho fenomenal. Do ponto de vista humano, são essas pequenas coisas que constroem uma conexão”.

Negócios com a Norfolk Southern

É preciso planejamento, colaboração e, às vezes, soluções inovadoras entre Comercial e Operações para negócios como esse acontecerem.



Por que esses dois projetos com a Norfolk Southern são tão importantes?

Kaleigh: A Norfolk Southern foi a primeira ferrovia a adquirir uma locomotiva DC EVO da gente, há 20 anos, e agora eles são nossos parceiros de lançamento para a nossa primeira modernização de DC EVO — e a primeira do setor — este ano.

Também estamos produzindo as primeiras locomotivas novas que fabricamos em mais de uma década.

Sofia: No momento, estamos construindo 40 locomotivas novas no Texas.

Mike: E, em Erie, estamos produzindo a primeira modernização de DC EVO.

Quando a EVO chegou ao mercado, ela revolucionou o setor. Agora estamos vendo esses mesmos produtos depois de 20 anos rodando nos trilhos.



Vocês podem nos contar sobre a necessidade de acelerar a entrega dessas novas locomotivas?

Kaleigh: Se eu pensar em como esse negócio surgiu, há dois anos a Norfolk Southern veio até nós com um problema. Eles precisavam de mais potência e nos pediram para acelerar as entregas daquelas novas locomotivas Tier 4 C neste ano.

Como diz o ditado, nunca deixe uma boa crise passar em branco. Então, por meio de uma série de conversas e muito território desconhecido, conseguimos atender a isso. Acho que é um testemunho da nossa parceria, tanto interna quanto externamente.



**Kaleigh
Reyes**

Gerente de Contas-Chave, Norfolk Southern
Atlanta, GA



**Sofia
Odriozola**

Gerente Sênior
Materiais, Planejamento e
Controle de Configuração
Fort Worth, TX



**Mike
Zaccheo**

Gerente de Materiais
Erie, PA

Sofia: Eu acho que tudo depende da comunicação. Envolver as equipes certas logo no início do processo é muito importante para o nosso sucesso. A gente enxerga o que é possível e, quando não é, busca uma forma de tornar possível.

“É preciso todos nós para fechar um negócio como esse com a Norfolk Southern. É preciso cada pessoa que trabalha na Wabtec.”

— Kaleigh Reyes



Como as equipes em Erie estão encarando as modernizações?

Mike: Estamos animados porque isso é definitivamente algo diferente. Estamos tratando isso como um produto novo. Recentemente, temos feito principalmente reformas no produto FDL. Mesmo essas EVOs tendo sido construídas

nesta mesma planta há 20 anos, estamos tirando a poeira de como as construíamos e aprendendo muito no processo.

O pessoal que trabalha no chão de fábrica tem uma longa relação com a Norfolk Southern. Já produzimos essas locomotivas para eles há décadas. É um sinal de longevidade estar fazendo essas modernizações.

Kaleigh: Mesmo sem comprar locomotivas novas há uma década, a Norfolk Southern vem investindo constantemente com a Wabtec por meio de modernizações, como as locomotivas FDL que o Mike mencionou. Isso é uma evolução da parceria que temos com eles.

“Nós enxergamos o que é possível e, quando não é, buscamos uma forma de tornar possível.”

— Sofia Odriozola



O que vocês acham que a Norfolk Southern valoriza na parceria com a Wabtec?

Mike: Eu acho que, em uma palavra, é qualidade. É construir um produto de qualidade, um produto do qual todo mundo possa se orgulhar e no qual o cliente possa confiar.

Sofia: Eu acho que, para nossos clientes, qualidade é importante, assim como confiabilidade e confiança. Cada funcionário tem um papel em construir e manter essa confiança ao transformar matéria-prima em um produto de qualidade que, no fim, é enviado e entregue ao cliente com segurança e no prazo.

Kaleigh: Isso é um esporte de equipe. Esses negócios são conquistados com base em como nos apresentamos como equipe, como One Wabtec todos os dias, e pela confiabilidade dos ativos que produzimos.

O que fazemos é complicado, né? Fazemos engenharia industrial pesada. É algo especializado, e exige trabalho em equipe multifuncional entre nossas unidades de negócio para realizar algumas das coisas que nos propomos a fazer pelos nossos clientes. Acho que isso fica evidente em algumas das nossas relações de longa data, como a nossa parceria com a Norfolk Southern.

É preciso todos nós para fechar um negócio como esse com a Norfolk Southern. É preciso cada pessoa que trabalha na Wabtec. Todo mundo tem um papel a desempenhar. O que conquistamos, conquistamos juntos.



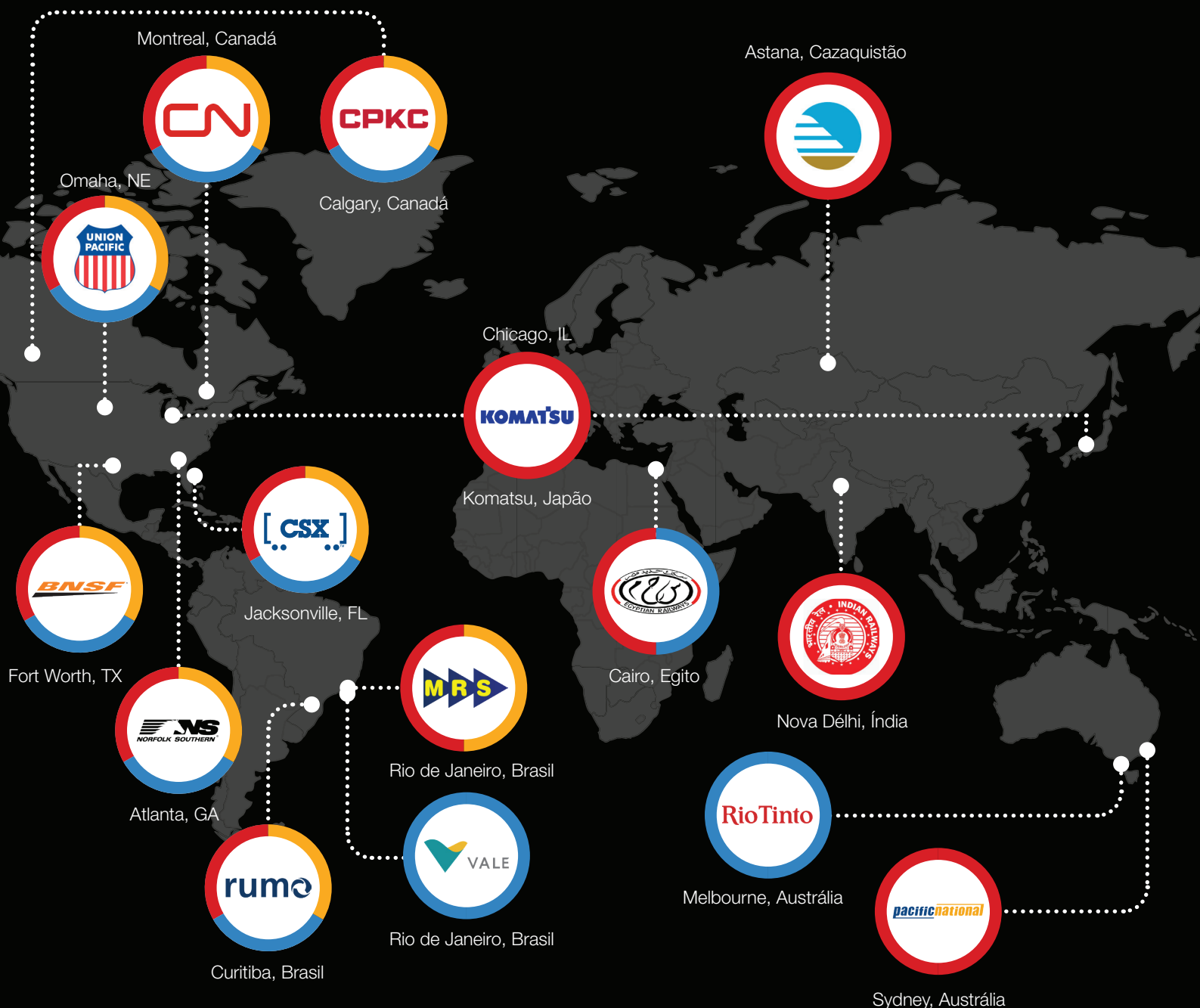
Confira o vídeo da Mesa-Redonda de Gerentes na versão digital da Same Track.



Movendo o mundo

Fazemos negócios em todos os continentes do planeta — exceto na Antártida.

Temos clientes na América do Norte, América do Sul, Europa, Ásia, África e Austrália.



PRINCIPAIS CLIENTES DA WABTEC

Unidade de Negócio	Equipamentos	Serviços	Inteligência Digital
Receita de 2025	US\$ 2,4 bilhões	US\$ 3,1 bilhões	US\$ 1,0 bilhão