

EL BOLETÍN PARA LOS EMPLEADOS DE OPERACIONES DE CARGA

SAME TRACK



VENTAJA COMPETITIVA

Un toque humano para Simandou

ENFOQUE DE PRIMERA LÍNEA

Contagem se adapta a un nuevo alcance

MESA REDONDA DE GERENTES

Acelerando a Norfolk Southern

ASÍ LO VEMOS

Clientes en seis continentes

Enfoque en el Cliente
Septiembre-Octubre de 2026



Crecimiento de nuestros clientes

Estimado equipo:

Wabtec se ha propuesto ser el proveedor preferido de nuestros clientes tanto en sus mejores días como en los peores. En este momento, están bajo presión por la mejor razón posible: ¡están creciendo! Esto es algo que no habíamos visto en más de una década.

Los ferrocarriles Clase 1 de EE. UU. están registrando un crecimiento sostenido en el volumen de carga. Le están quitando participación al transporte por camión y están moviendo más cargas sensibles al servicio a través de sus operaciones intermodales. Una cosecha sólida, junto con la demanda continua de etanol, está impulsando el crecimiento en el sector de granos, mientras que la dinámica global, incluida la guerra con Irán, está contribuyendo al crecimiento de su negocio de químicos. Aunque nuestros clientes canadienses se mantienen estables, con volúmenes de carga presionados por los aranceles impuestos por EE. UU., Grupo México es el ferrocarril de mayor crecimiento al sur de la frontera con EE. UU., con un crecimiento interanual del 11%. Nuestros clientes están haciendo un gran esfuerzo por conseguir energía más confiable en su línea principal, y nos están llamando todos los días para pedir ayuda.

Cuando los ferrocarriles Clase 1 tienen escasez de caballos de fuerza, siguen un patrón conocido: regresan a servicio las unidades en buen estado, luego recuperan las que no están tan bien, después pasan a las unidades que necesitan reparaciones mayores, luego piden prestado a un vecino y, finalmente, agregan unidades a sus flotas. Hoy estamos viendo cada uno de estos comportamientos.

Nuestros equipos de Ventas y Servicios están buscando apoyo en toda la organización de Wabtec, incluido este equipo, para entender qué es posible en cuanto a reacondicionamientos adicionales de motores, reparaciones de equipo rotativo y disponibilidad de otros materiales clave. Estamos preguntando si podemos ser más rápidos en las reparaciones por accidentes. En 2027, ya estamos construyendo locomotoras nuevas o modernizadas para cinco de los siete ferrocarriles Clase 1, incluyendo el primer lote de modificaciones DC a AC EVO para Norfolk Southern. ¡Vamos, adelante! Veamos si los dos restantes también se animan.

Mi relación con sus líderes es una de mis principales prioridades. Mi petición es que todo el equipo de Wabtec se conecte de forma aún más sólida, se comunique con mayor frecuencia y anticipe lo que viene, para que podamos servir a nuestros clientes de la mejor manera que sabemos hacerlo: como Team Wabtec.

Cuando sus líderes me pidieron que escribiera esta carta, me pidieron que me enfocara en la calidad, la confianza y las promesas que hacemos. Hay 24,600 locomotoras Wabtec transportando carga alrededor del mundo, y esa cifra crece cada día. Cada una de esas locomotoras lleva consigo una promesa: una promesa de confiabilidad, desempeño y colaboración.

Gracias por el trabajo que realizan todos los días para cumplir esa promesa. Simplemente no podríamos lograrlo sin ustedes.

Un equipo. Una misión. Un solo Wabtec.

Gina Trombley
Vicepresidenta Ejecutiva y Directora Comercial

Gina Trombley dice que algo interesante está pasando en nuestra industria en este momento: nuestros clientes necesitan nuestra ayuda para mantenerse al ritmo de su crecimiento.



Reaccionando a los cambios del cliente

Felipe Scaramussa Marin y Maisa Cunha describen cómo se adaptaron a un cambio importante del cliente con el trabajo ya en proceso.

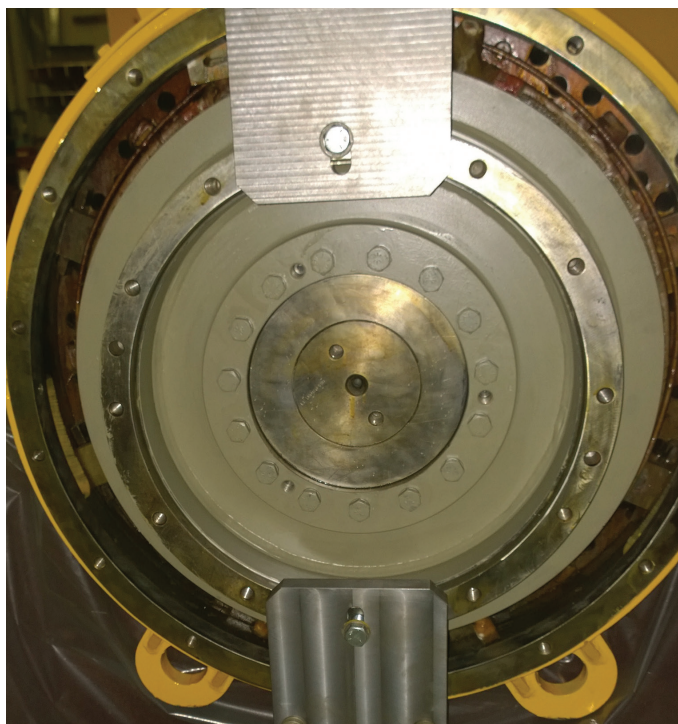
Cuando la planta de Contagem recibió inicialmente este alternador Komatsu GTA41 para su reparación, Wabtec preparó un informe para el cliente en el que se recomendaba que el alternador se sometiera a una reparación de alcance completo.

“Al principio, el cliente no estaba interesado en el alcance completo, aunque nosotros enfatizamos la importancia de eso para garantizar la calidad”, dice Maisa Cunha, Líder de Servicio al Cliente.

“Nos dijeron: ‘Está bien, vimos su informe, pero queremos ir con el alcance medio’”, dice Felipe Scaramussa Marin, Gerente Senior de Operaciones. “El alcance completo habría proporcionado más potencia, pero a un costo más alto”.

Un cambio repentino de planes

Durante una etapa avanzada del proceso de reparación, Maisa se reunió con el cliente para una reunión de seguimiento de rutina. De repente, el cliente decidió que, después de todo, sí quería el alcance completo.



Felipe
Scaramussa
Marin

Gerente Senior de
Operaciones



Maisa
Cunha

Líder de Servicio al Cliente

“El equipo lo trabajó a fondo para encontrar la manera de hacer lo que el cliente necesita. Este es el momento en el que tenemos que trabajar como One Wabtec.”

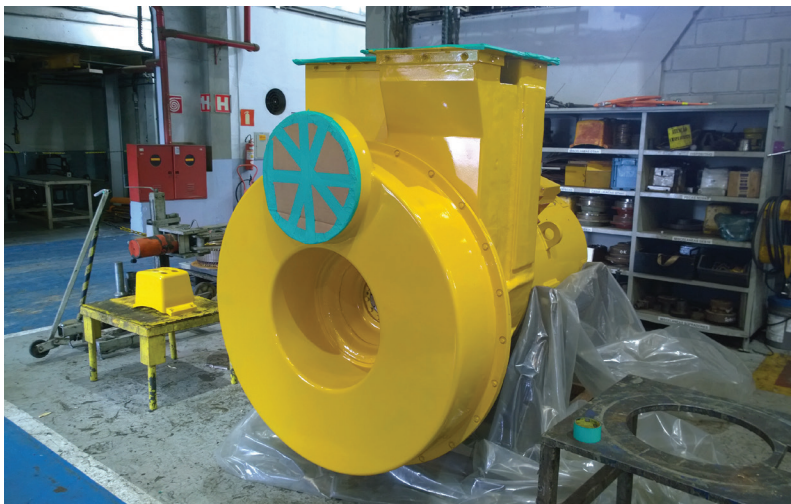
— Felipe Scaramussa Marin

Volver con el equipo de Operaciones para comunicar el cambio de alcance fue una conversación difícil, comenta ella. “Pero entre Comercial y Operaciones trabajamos juntos, tenemos sinergia”, dice Maisa. “Al final, encontramos una solución”.

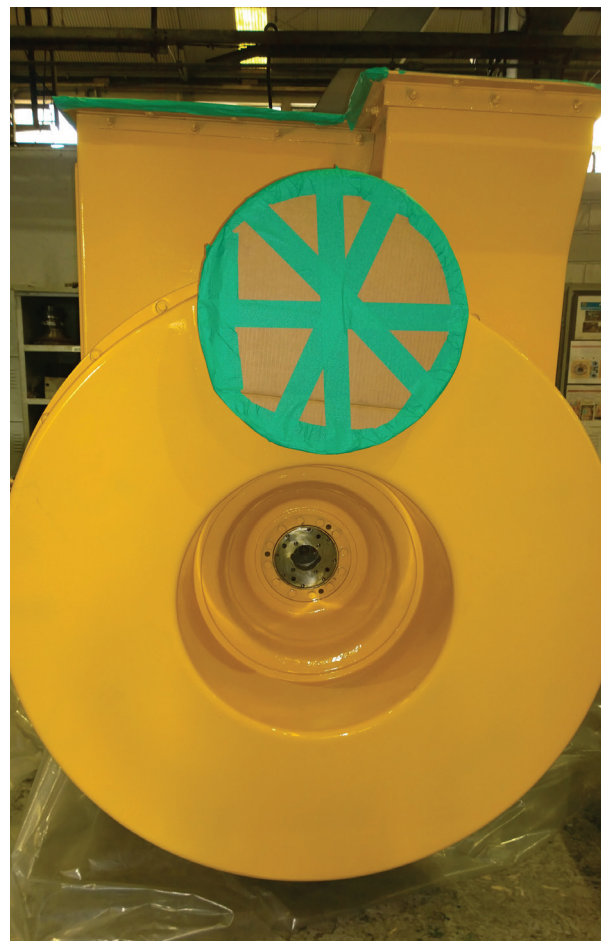
“No es una conversación fácil”, dice Felipe. “Pero Maisa y yo tenemos una relación sólida. Sé que ella es responsable. Cuando vino a decirme: ‘Esto es importante, tenemos que hacerlo una prioridad’, supe que teníamos que hacer lo correcto por el cliente. Así que dije: ‘Está bien, hagámoslo’”.

Colaboración multifuncional

Se necesitaron no solo conversaciones difíciles, sino una sólida colaboración multifuncional —entre Comercial, Ingeniería y



Alternador de tracción GTA41 de un camión minero Komatsu, un componente clave que genera la energía eléctrica necesaria para impulsar los motores de tracción del camión.



Operaciones— para desarrollar un plan que cumpliera con lo que el cliente necesitaba.

“El equipo lo trabajó a fondo para encontrar la manera de hacer lo que el cliente necesita. Este es el momento en el que tenemos que trabajar como One Wabtec”, dice Felipe.

La planta de Contagem trabaja con locomotoras y alternadores, y ambos ocupan mucho espacio. Cambiar el alcance de la reparación del alternador Komatsu a último momento requirió una reorganización complicada en el piso de planta. “Tenemos poco espacio en nuestra planta”, dice Felipe. “Cuando ya hemos comenzado la reparación de un componente, es difícil decir: ‘está bien, vamos a cambiarlo a otro alcance’”.

“Fue difícil, pero pudimos priorizarlo y lograrlo.”

— Maisa Cunha

Sin embargo, que sea difícil no significa que el equipo de Felipe no pueda lograrlo. “Vimos que esto era muy importante para nosotros porque aumenta los ingresos que Wabtec obtendrá con este alternador, pero también porque es importante para la relación con el cliente”, dice Felipe.

Equilibrando las fechas de envío

Felipe propuso retrasar un envío para otro cliente, de MSA, para tener tiempo para el trabajo adicional en el Komatsu. “Mi KPI estaba en un buen número con MSA, así que pensé que podría evitar un cuello de botella si lograba retrasar el envío de su pedido”.

Se acercaron al cliente MSA y le preguntaron si podían retrasar el envío dos o tres días, pero manteniéndolo dentro de las mismas semanas prometidas. MSA dijo que eso no representaba ningún problema para ellos.

Luego, Maisa regresó con Komatsu para avisarles que Wabtec podía cumplir con su solicitud de alcance completo, pero que eso retrasaría la fecha de entrega una semana. “Se sorprendieron de que solo nos tomara una semana adicional”, dice Maisa. “Así que fue una buena noticia para Komatsu”.

También se sintió muy bien para el equipo de Contagem. Poder cumplir con el cambio de alcance de Komatsu se sintió “muy, muy bien”, dice Maisa. “Fue difícil, pero pudimos priorizarlo y lograrlo”.

Éxito en Simandou

Nadege Ongbile Yoko, en África Occidental, y Gunjan Malhotra, en India, comparten cómo sus equipos colaboraron para concretar el acuerdo de Simandou y luego para enviar esas primeras locomotoras.

Nuestra planta de Marhowra tiene un contrato por más de 140 locomotoras para SimFer, la empresa conjunta entre WCS y Rio Tinto. Las locomotoras son una solución innovadora desarrollada bajo un enfoque liderado por el proveedor para este proyecto de mineral de hierro “de la mina al puerto” en Guinea.

Al preguntarle hace cuánto tiempo empezó a trabajar en este acuerdo, Nadege Ongbile Yoko, Directora General de Comercial en África Occidental, dice: “Entré a Wabtec en 2014. Y les puedo decir que empecé a trabajar en este acuerdo en 2014”.

Durante años, Nadege se enfocó simplemente en darle a conocer al cliente las capacidades y la experiencia de Wabtec. “Fue un proceso proactivo de ir educando al cliente sobre lo que hace Wabtec”, dice.

Empezando con Erie

Wabtec le había suministrado a Rio Tinto locomotoras con capacidad de carga por eje de 32 toneladas para sus operaciones en Australia, y en un principio eso era lo que se estaba considerando para Guinea. “Pero la línea de Simandou se construyó siguiendo estándares chinos, con vías de 25 toneladas por eje”, dice Nadege. “Las especificaciones de la licitación, junto con todas las demás personalizaciones que Rio Tinto necesitaba, nos inclinaron hacia un producto fabricado en Erie, aprovechando la locomotora ES43ACi”.

Nuestra propuesta inicial era para un producto fabricado en EE. UU. y ensamblado en Erie, pero la competencia china redujo nuestro precio por un margen significativo. “No éramos caros,

“Entré a Wabtec en 2014. Y les puedo decir que empecé a trabajar en este acuerdo en 2014.”

— Nadege Ongbile Yoko



**Nadege
Ongbile Yoko**

Directora General
Comercial
África Occidental



**Gunjan
Malhotra**

Director
Cadena de Suministro
de Carga (Freight)
India

pero sí estábamos por encima del presupuesto que tenían para el proyecto”, dice. “Y nuestros competidores chinos estaban muy, muy por debajo de lo que nosotros estábamos ofreciendo”.

La solución de Marhowra

“Seguimos insistiendo en formar parte de las conversaciones”, dice Nadege. “Y finalmente dijimos: oigan, podríamos tener una solución más rentable. Y ahí fue cuando India entró en juego”.

Para ofrecer un precio más competitivo, propusimos la misma locomotora ES43ACi, pero ensamblada en India, y convencimos al cliente de la idea de una solución liderada por el proveedor y más eficiente en términos de costos, en lugar de enfocarnos primero en las personalizaciones del cliente.

“El equipo de Producto demostró rápidamente que el producto fabricado en India podía cumplir con los objetivos de Simandou”, dice Nadege. “Demostraron que las locomotoras podían funcionar en esa línea ferroviaria, mover el tonelaje que el cliente esperaba y, además, resultaba más rentable”. Seguimos siendo más caros que la competencia, pero el cliente quedó convencido de que los activos de Wabtec ofrecían más valor que la competencia.

Haciéndolo posible

Este fue el primer proyecto de exportación para India, y hubo muchos requisitos y desafíos específicos para Guinea, empezando por la capacidad de la locomotora para cruzar algunos puentes extremadamente largos.

“Al principio, cada requisito del cliente parecía un desafío”, dice Gunjan Malhotra, Director de Cadena de Suministro de Carga en India. “Lo que más destacó fue cómo nuestros equipos de Ingeniería y de Programa trabajaron de cerca con el cliente para convertir esos desafíos en soluciones”.



Debido a que el proyecto incluía varios cambios respecto a la locomotora ferroviaria estándar de India, la planta tuvo que adaptar rápidamente sus procesos de manufactura, infraestructura y capacidades de su fuerza laboral. Sin embargo, la recompensa fue grande.

“Sabíamos que el éxito no solo cumpliría con un compromiso ante el cliente, sino que también demostraría la capacidad de India para entregar plataformas de locomotoras de clase mundial para los mercados globales”, dice Gunjan.

Construyendo con propósito

El proyecto comenzó con un cronograma de entrega realista, pero la planta superó repetidamente esos plazos. “Lo que realmente cambió el rumbo fue el compromiso extraordinario del equipo”, dice Gunjan. La planta organizó visitas regulares con el cliente, y él dice que esas interacciones tuvieron un impacto profundo. “El cliente compartió su visión para Guinea y cómo el proyecto Simandou contribuiría al desarrollo económico y crecimiento futuro del país. Eso le dio a nuestros equipos un sentido de propósito mucho más profundo, más allá de simplemente construir locomotoras”.

“Tenemos más de 150 años de experiencia, y yo sabía que no había forma de que no pudiéramos cumplir con lo que veíamos que nuestras simulaciones de producto lograban”, dice Nadege. También reconoce a Christie Drabic, líder global del programa, por su impacto positivo en el proyecto. “Ella solo ve posibilidades donde parecería que hay imposibilidades, y transmitió esa energía positiva al piso de planta. Con su actitud y el liderazgo de Gunjan, quedó claro que podíamos lograrlo”.



Una solicitud de último momento

Cuando la primera locomotora estuvo lista para enviarse, líderes tanto del gobierno como del cliente viajaron a Marhokra para verla en persona. Esa primera locomotora, a petición del cliente, fue nombrada KÔMA, en honor al pueblo natal del presidente de Guinea.

Aunque solo se había prometido una locomotora para esa fecha, la planta también tenía lista la segunda. “Surgió la idea de presentar también la segunda locomotora y nombrarla en honor al segundo funcionario de mayor rango de Guinea, quien estaba presente”, dice Gunjan. “Todos se unieron con un solo objetivo: sorprender al cliente y crear un momento memorable. Fue un esfuerzo enorme en toda la planta, y la energía fue increíble”.

El equipo tuvo solo unas horas para poner el nombre en la cabina, pero lo logró. “Fue un momento fantástico”, dice Gunjan. “Cuando se reveló la segunda locomotora, tuvo un enorme impacto emocional en el cliente”.

“Es difícil explicar las emociones que tenía en su rostro cuando vio su nombre en la locomotora”, dice Nadege. “Fue una solicitud de último momento, pero el equipo de Gunjan hizo un trabajo extraordinario. Desde una perspectiva humana, son este tipo de pequeños detalles los que construyen una conexión”.

Acuerdos con Norfolk Southern

Se necesita planeación, colaboración y, a veces, una solución innovadora de problemas entre Comercial y Operaciones para que acuerdos como este se hagan realidad.



¿Por qué son tan importantes estos dos proyectos con Norfolk Southern?

Kaleigh: Norfolk Southern fue el primer ferrocarril en adquirir una locomotora DC EVO de nuestra parte hace 20 años, y ahora son nuestro socio de lanzamiento para nuestra primera modernización de DC EVO —y la primera de la industria— este año. También estamos produciendo las primeras locomotoras nuevas que fabricamos en más de una década.

Sofía: En este momento, estamos construyendo 40 locomotoras nuevas en Texas.

Mike: Y en Erie estamos produciendo la primera modernización de DC EVO.

Cuando la EVO salió al mercado por primera vez, revolucionó la industria. Ahora estamos viendo esos mismos productos después de haber estado funcionando en las vías durante 20 años.



¿Nos pueden contar sobre la necesidad de acelerar la entrega de estas nuevas locomotoras?

Kaleigh: Si pienso en cómo surgió este acuerdo, hace dos años Norfolk Southern se acercó a nosotros con un problema. Necesitaban más potencia y nos pidieron acelerar las entregas de esas nuevas locomotoras Tier 4 C este año.

Como dice el dicho, nunca dejes pasar una buena crisis. Así que, a través de una serie de conversaciones y mucho territorio desconocido, logramos cumplir con eso. Creo que es un testimonio de nuestra colaboración, tanto interna como externamente.



**Kaleigh
Reyes**

Gerente de Cuentas
Clave, Norfolk Southern
Atlanta, GA



**Sofía
Odriozola**

Gerente Senior
Materiales, Planeación y
Control de Configuración
Fort Worth, TX



**Mike
Zaccheo**

Gerente de Materiales
Erie, PA

Sofía: Yo creo que todo se trata de comunicación. Involucrar a los equipos correctos desde el principio del proceso es muy importante para nuestro éxito. Vemos qué es posible y, si algo no lo es, buscamos cómo hacerlo posible.

“Se necesita de todos nosotros para lograr un acuerdo como este con Norfolk Southern. Se necesita de cada persona que trabaja en Wabtec.”

— Kaleigh Reyes



¿Cómo están abordando los equipos en Erie estas modernizaciones?

Mike: Estamos emocionados porque esto definitivamente es algo distinto. Lo estamos tratando como un producto nuevo. Últimamente nos hemos dedicado principalmente a hacer reacondicionamientos del producto FDL. Aunque estas EVO se construyeron en esta misma planta hace 20 años, estamos quitándoles el polvo a los procesos con los que las construimos y aprendiendo mucho en el camino.

Las personas que trabajan en el piso de planta tienen una relación larga con Norfolk Southern. Hemos estado fabricando estas locomotoras para ellos durante décadas. Hacer estas modernizaciones es una muestra de la solidez de nuestra relación.

Kaleigh: Aunque no han comprado locomotoras nuevas en una década, Norfolk Southern ha estado invirtiendo constantemente con Wabtec a través de modernizaciones, como las locomotoras FDL que mencionó Mike. Esto es una evolución de la relación que hemos tenido con ellos.

“Vemos qué es posible y, si algo no lo es, buscamos cómo hacerlo posible.”

— Sofía Odriozola



¿Qué creen que valora Norfolk Southern de su relación con Wabtec?

Mike: Yo creo que, en una palabra, es calidad. Se trata de construir un producto de calidad, uno del que todos podamos sentirnos orgullosos y en el que el cliente pueda confiar.

Sofía: Yo creo que, para nuestros clientes, la calidad es importante, así como la confiabilidad y la confianza. Cada empleado juega un papel en construir y mantener esa confianza cuando transforma materia prima en un producto de calidad que finalmente se envía y se entrega al cliente de forma segura y a tiempo.

Kaleigh: Esto requiere un verdadero trabajo en equipo. Estos acuerdos se ganan gracias a cómo nos presentamos como equipo, como One Wabtec todos los días, y gracias a la confiabilidad de los activos que producimos.

Lo que hacemos es complicado, ¿verdad? Hacemos ingeniería industrial pesada. Es algo especializado, y se necesita trabajo en equipo multifuncional entre nuestras unidades de negocio para lograr algunas de las cosas que nos proponemos hacer por nuestros clientes. Creo que eso se refleja en algunas de nuestras relaciones de largo plazo, como nuestra colaboración con Norfolk Southern.

Se necesita de todos nosotros para lograr un acuerdo como este con Norfolk Southern. Se necesita de cada persona que trabaja en Wabtec. Todos tenemos un papel que desempeñar. Lo que hemos logrado, lo logramos juntos.

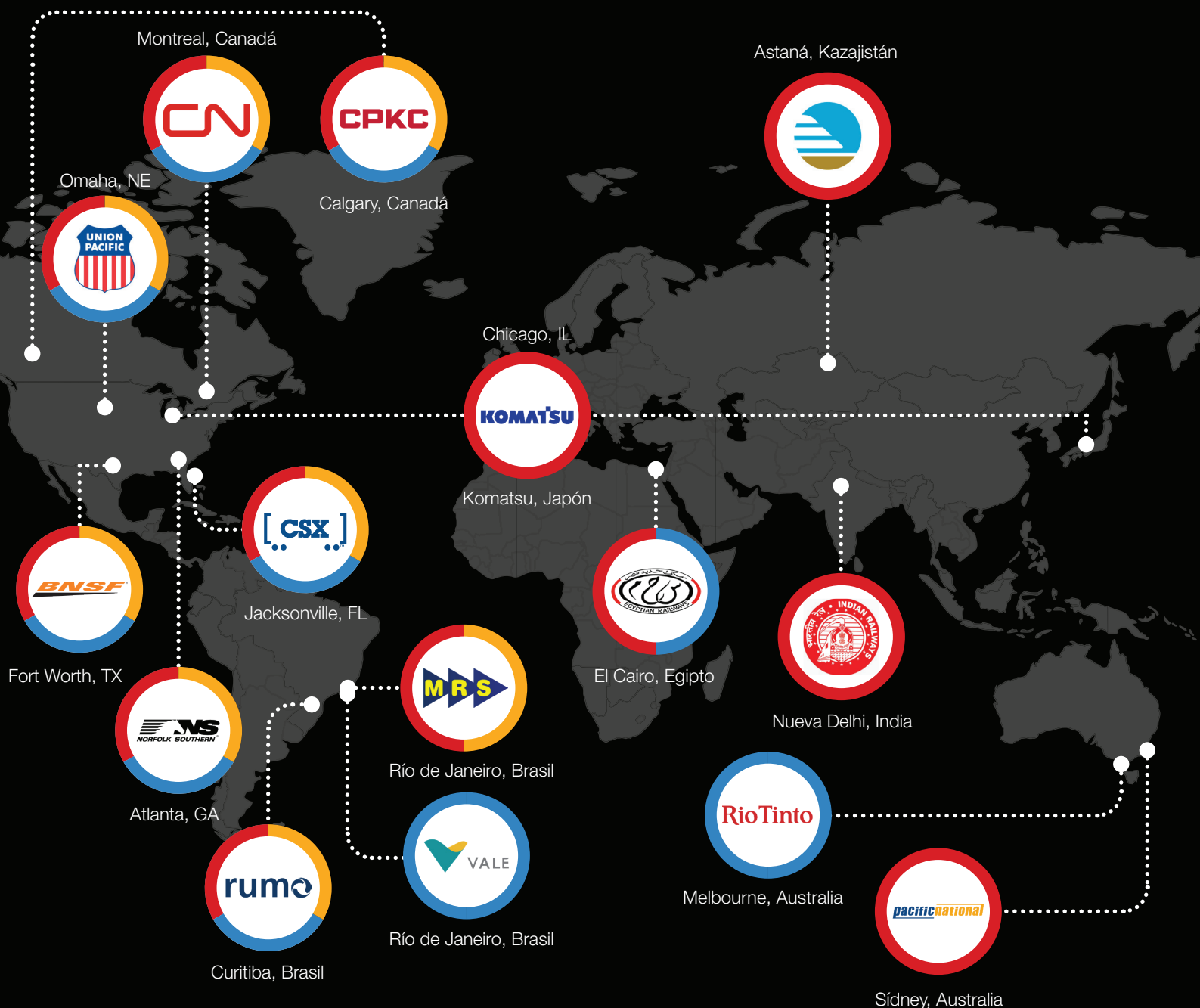


Consulta el video de la Mesa Redonda de Gerentes en la versión digital de *Same Track*.



Moviendo al mundo

Hacemos negocios en todos los continentes del planeta, excepto en la Antártida. Tenemos clientes en Norteamérica, Sudamérica, Europa, Asia, África y Australia.



CLIENTES CLAVE DE WABTEC

Unidad de negocio	Equipos	Servicios	Inteligencia Digital
Ingresos 2025	\$2.4 mil millones	\$3.1 mil millones	\$1.0 mil millones