

A fase das grandes encomendas já passou

Sem encomendas, os fabricantes oferecem serviços de manutenção e modernização da frota

The phase of large orders is over

Without purchasing orders the industry offers fleet maintenance and modernization services



As indústrias que atuam no setor metroferroviário passaram por diversas crises devido às oscilações nas encomendas das operadoras do transporte de cargas e de passageiros. No segmento de cargas, a situação melhorou muito após a desestatização da operação ferroviária, a partir dos investimentos realizados pelas concessionárias privadas. O faturamento das indústrias cresceu após 1997, sobretudo por conta da recuperação e modernização do material rodante (vagões e locomotivas) e da retomada das encomendas de novos vagões. Mas,

persistem as dificuldades na área de passageiros urbanos e metropolitanos por falta de recursos públicos.

Os investimentos das concessionárias de cargas estão concentrados na frota de material rodante, com exceção das ferrovias da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), que sempre investiram na infraestrutura.

A MRS Logística, controlada por seus principais usuários, também tem seguido essa linha de atuação. Porém, as demais operadoras procuraram, num primeiro momento, recuperar a frota arrendada de locomotivas e vagões para só então começarem a adquirir vagões novos e locomotivas novas ou usadas.

Enquanto a ALL prefere adquirir locomotivas

The existing industries in the subway/railway system went through a series of crises of crises resulting from fluctuations in the cargo and passenger carriers' orders. In the freight segment, the situation improved substantially after the privatization of the railway operation, due to investments made by the private concession holders.

Industries' billings increased after 1997, especially on account of the rolling stocks' (wagons and locomotives) restoring and modernization and re-taking of new wagons orders. However, difficulties

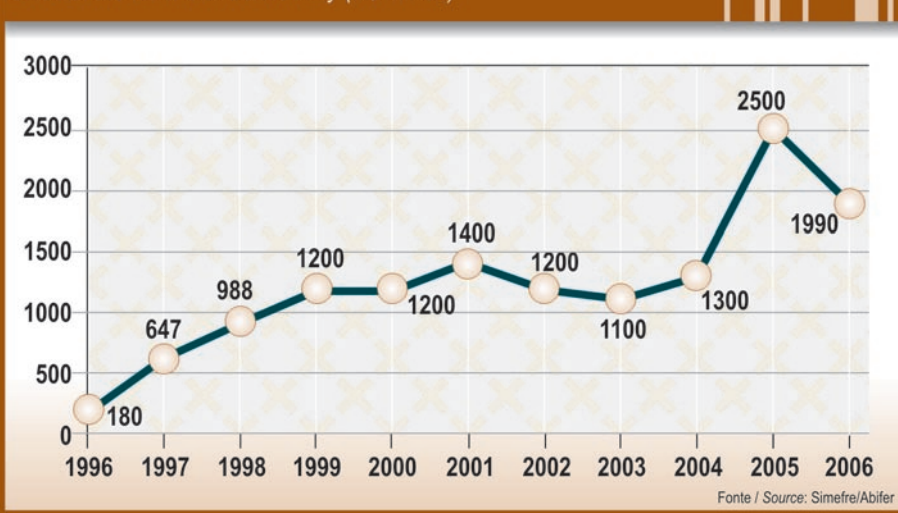
persist in the area of metropolitan and urban passengers, for shortage of public funds.

Investments made by private concession holders concentrate into rolling stock fleet, except for CVRD's (Companhia Vale do Rio Doce) railways that have always invested in infrastructure.

MRS Logistics, controlled by its main customers, has also been following this trend of thought. The remaining operators, though, sought first to renovate their leased locomotive and wagon fleets and only then began to purchase new wagons and new or second-hand locomotives.

While ALL prefers acquiring second-hand locomotives and renovating or modernizing them in

Faturamento da indústria de material ferroviário (R\$ milhões)
Sales of the rail materials industry (R\$ million)



Evolução das exportações
Exports evolution

Período Period	Vagões ^(*) Wagons ^(*)	Carros de Passageiros Passenger cars	Locomotivas Locomotives
1993	184	127 ^(**)	1
1994	12	Nihil	4
1995	245	Nihil	2
1996	Nihil	Nihil	1
1997	Nihil	Nihil	2
1998	39	Nihil	5
1999	Nihil	20	7
2000	47	22 ^(**)	1
2001	Nihil	55 ^(**)	NA
2002	Nihil	168 ^(**)	NA
2003	53	100 ^(**)	NA
2004	2	52 ^(**)	NA
2005	348	159 ^(**)	NA
2006 ^(**)	75	113 ^(**)	NA

(*) Não inclui dados das empresas Usimec e Santa Fé / Does not include information on Usimec and Santa Fé;

(**) Janeiro a Dezembro / January to December; (***) Inclui caixas / Includes boxes

Fonte / Source: SIMEFRE

usadas e recuperadas ou modernizadas no Brasil, a MRS e a CVRD têm dado preferência a material novo. Somente agora, a GE reiniciou a produção de locomotivas de linha no Brasil, mas todas foram destinadas à exportação.

Quanto aos carros para os serviços metroferroviários, o setor sobrevive graças a algumas exportações e recuperação de TUEs, sobretudo da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). Entretanto, o segmento está otimista com as expansões dos metrô e trens urbanos. A Alstom, além de exportar caixas de carros para o metrô de Nova York, exporta também para o Chile.

VAGÕES

A frota de vagões em operação no Brasil já soma algo em torno de 84 mil unidades, das quais apenas mais de 7 mil pertencem a grandes usuários ou empresas de leasing.

Antes, e mesmo nos primeiros anos pós privatização do transporte ferroviário de cargas, as encomendas se mantiveram num patamar muito baixo, uma vez que a prioridade foi dada à recuperação da frota arrendada. Somente em 2003 começou um pe-

ríodo. A produção de 294 vagões em 2002, passou para 2.028 em 2003, indo a 4.321 em 2004. Em 2005 chegou a 6.988, mas caiu para 3.558 em 2006. Nesse período, a capacidade de produção das indústrias subiu para 12.000 unidades com a reativação de algumas unidades de produção e a entrada no mercado de novos fabricantes.

Apesar de algumas encomendas de usuários e das empresas de leasing que se instalaram no país acreditando na expansão do transporte ferroviário, nada indica que o boom de 2005, alavancado pelas vendas de minério de ferro da Companhia Vale do Rio Doce para a China, se repetirá tão cedo. Em dezembro de 2006 havia apenas 400 vagões em carteira, nenhum vagão graneleiro ou para contêineres. Essa queda resultou em altos índices de desemprego no setor. A expectativa é de que cresçam as encomendas de vagões tanques para álcool e produtos petroquímicos.

Brazil, MRS and CVRD have given preference to new stocks. Only now, GE resumed the production of on-track locomotives in Brazil; nevertheless, up to now, its entire production was destined to exportation.

In relation to cars for subway/railway services, the sector survives thank to a few exports and recovery of electric train units, especially in the case of Sao Paulo's Company of Metropolitan Trains (CPTM). However, the segment is optimistic towards new subway and urban train expansions. Alstom, besides exporting car boxes to the New York City subway, also exports to Chile.

WAGONS

The fleet of operating wagons in Brazil already amounts to some 84 thousand units, of which just over 7 thousand belong to major customers or leasing corporations.

Previously, and even during the first years after the freight railway transportation was privatized, orders were kept on a very low level, since priority was given to restore the leased fleet. Only in 2003 a period of recovery began, and the production

increased from 294 wagons in 2002 to 2,028 in 2003, and 4,321 in 2004. In 2005, the figure reached 6,988, but dropped back to 3,558 in 2006. during this period, the production capacity of industries increased to the mark of 12,000 units, with some production units being resumed and new manufacturers entering the market.

Despite some orders from regular customers and leasing corporations, which began their operations in Brazil trusting the expansion of railway transportation, there is no clue that the 2005 boom, leveraged by the Companhia Vale do Rio Doce iron ore sales to China will happen again soon. In December 2006, there were only 400 wagons orders booked, none of them for bulk or containers wagons. That slump led to a high unemployment rate in the industry. Expectations turned to a growth in orders for alcohol and petrochemical tank wagons.

Evolução da produção Production evolution			
Período Period	Vagões ^(*) Wagons ^(*)	Carros de Passageiros Passenger cars	Locomotivas Locomotives
1993	184	147	4
1994	70	45	6
1995	386	20	14
1996	26	12	1
1997	119	Nihil	2
1998	759 ^(**)	46	9
1999	1.297	98	7
2000	1.283	62 ^(**)	1
2001	748	79 ^(**)	NA
2002	294	218 ^(**)	NA
2003	2.028	100 ^(**)	NA
2004	4.321 ^(**)	52 ^(**)	NA
2005	6.986 ^(**)	159 ^(**)	NA
2006 ^(**)	3.589	113 ^(**)	NA

(*) Não inclui dados das empresas Usimac e Santa Fé / Does not include information on Usimac and Santa Fé;
(**) Janeiro a Dezembro / January to December; (***) Inclui caixas / Includes boxes

Fonte / Source: SIMEFRE

Os donos do mercado – Apenas as quatro principais operadoras do transporte de cargas do sistema ferroviário brasileiro – América Latina Logística (ALL), MRS Logística e as duas ferrovias da Companhia Vale do Rio Doce (EFVM e Carajás) –, concentraram, nos últimos três anos, a compra expressiva de vagões dos mais variados tipos para atender demandas crescentes de transportes, sobretudo de minério de ferro para exportação.

A Amsted-Maxion, maior fabricante de vagões no país, sem vislumbrar perspectivas de recuperação do mercado interno antes de 2008, quer elevar para 50% a participação das exportações na receita bruta da empresa, contra os atuais 15% a 30%. O crescimento das vendas para o exterior vai se dar, principalmente, pela América Latina e África Ocidental, onde vagões e componentes ferroviários, como rodas, truques e engates, têm preço competitivo por causa da logística de entrega. A empresa pretende aumentar as vendas para os Estados Unidos, onde tem o suporte do sócio americano, Amsted Industries. O Leste Europeu e a Ásia também estão nos planos, ainda que com menor relevância, ao lado do Oriente Médio. Atualmente, a empresa produz vagões para a Arábia Saudita e Mauritânia.

A produção da Amsted-Maxion caiu de 6,5 mil vagões em 2005 para 3.020 em 2006, segundo o diretor de relações com investidores Oscar Becker. Para ele, é natural que as vendas fiquem em 4 mil unidades, próxima à média anual de compras nos últimos anos. “Exceção foi o ano 2005, quando a Vale do Rio Doce ampliou as encomendas, em função do aumento da demanda de minério de ferro”.

Em consequência da redução do número de encomendas, a empresa, que detém 80% do mercado, demitiu 178 funcionários da fábrica em Cruzeiro (SP) após dispensar 300 pessoas em Hortolândia (SP). Outra razão para a queda da produção na Amsted-Maxion foi o cancelamento do pedido de 1, 2 mil vagões para Brasil Ferrovias, após sua aquisição pela ALL, que aposta num aumento da produtividade da frota existente.

A primeira investida da Randon no segmento ferroviário foi em 1997, com o transtrailer, criado em parceria com a espanhola Tafesa. Apesar da receptividade de empresas como a MRS Logística, o mercado não comprou a idéia, revelou Norberto Fabris, diretor executivo da Randon S.A. Implementos e Participações, de Caxias do Sul (RS).

The market owners – The four major freight carriers of the Brazilian railway transportation system – America Latina Logistics (ALL), MRS Logistics and the two railway tracks from CVRD – alone have concentrated in the last three years the bulk of the purchases of the most different kinds of wagons to meet increasing transportation demands, moreover of iron ore for exportation.

Unable to see any perspective in the local market recovery before 2008, Amsted Maxion, the largest wagon manufacturer in the country, wants to increase its share of exports to 50% of the company's gross sales, up from today's 15 to 30% level. Export sales growth should come mainly from Latin America and West Africa, where wagons and railway track components, such as wheels, tailgates, and lorries have a competitive price due to delivery logistics. The company plans to expand sales to the United States, where it may count on the support of Amsted industries, its American partner. Eastern Europe and Asia are also part of the plan, but not with the same emphasis, together with the Middle East. The company currently produces wagons for Saudi Arabia and Mauritania.

Amsted Maxion's overall production fell from 6,500 wagons in 2005 to 3,020 in 2006, according to the Director of Relations with Investors, Oscar Becker. For him, sales around 4,000 units, close to the yearly average of the last four year's purchases, are acceptable. “The oddman out was 2005, when Vale boosted its order, predicated on the increased demand for iron ore.”

As a consequence in the reduction of the number of orders, the company, which holds 80% of the market, laid off 178 workers from the Cruzeiro (SP) plant, after having dismissed 300 at the Hortolandia (SP) plant. The cancellation of 1,200 wagons by Brasil Ferrovias, after their acquisition by ALL, which lays a bet on the productivity increase in its existing fleet, also contributed to the production slump at Amsted Maxion.

Randon's first thrust in the railway market segment of transportation happened in 1997, with the development of a piece of equipment called Trans-trailer, created in a joint venture with the Spanish Tafesa. Despite the acceptance of companies like MRS Logistics, the market did not buy the idea, declared Norberto Fabris executive director of Randon SA Implements and Participations, from Caxias do Sul (RS).

Segundo Fabris, com a aceleração do crescimento do PIB as encomendas poderão ser retomadas, porém, num ritmo menor que o recorde verificado em 2005. “A fase mais intensa já aconteceu por causa da forte demanda agrícola, principalmente”, diz, acrescentando que este segmento poderá apresentar estabilidade. “O transporte de minério de ferro tende a ter um crescimento sustentável num horizonte de pequeno e médio prazo. Tanto que a Vale do Rio Doce deverá fazer algumas compras”, analisa o executivo, lembrando que minérios e grãos são os mais representativos nos investimentos destinados à compra de vagões. Mas, a ampliação da extração da mina de Carajás poderá reverter esse quadro. A participação do setor ferroviário no faturamento da Randon Implementos representa entre 18% e 20%, mas numa visão de cinco anos a meta é alcançar a faixa de 25%.

A Santa Fé Vagões, joint-venture formada pela ALL – América Latina Logística e a Indiana Millenium Investimentos, é a mais nova fabricante de vagões do país. Instalada em Santa Maria, no Rio Grande do Sul, desenvolveu um tipo de vagão que eleva em 20% a capacidade de carregamento e tem a flexibilidade de transportar todo o tipo de produto, do granel ao industrializado.

Desde que iniciou suas operações, em dezembro de 2005, a Santa Fé Vagões dedicou-se a fabricar o modelo que tradicionalmente atende à Região Sul, os vagões graneleiros tipo Hopper, de bitola estreita, com capacidade para cerca de 70 toneladas de carga útil e uma base com bocas de descargas em forma de funil.

Atualmente, um novo modelo desenvolvido pela empresa é o multiuso F do tipo fechado, equipado com 8 portas de cargas superiores, portas laterais e piso móvel com 11 seções que se abrem individualmente em cada lateral. Estas seções, quando fechadas, formam um piso liso em toda a extensão do vagão permitindo que ele seja utilizado para o transporte de produtos ensacados ou outro tipo, que são carregados pelas duas portas laterais, uma em cada lado, com 2,2 m de largura e 2,1 m de altura.

“Com o novo modelo desenvolvido, os clientes poderão transportar muito mais volume e peso, e os vagões, que normalmente desciam até os portos de embarque cheios de grãos e retornavam vazios, agora poderão retornar com fertilizantes ou outras cargas, devido à sua nova concepção desenvolvida para aumentar a eficiência logística”, diz Antonio Giudice, diretor industrial da Santa Fé Vagões.

According to Fabris, with an acceleration of GIP, growth orders may return, in a slower pace than in 2005's record year. “The most intense phase is over, mostly because of the strong agriculture demand”, he says, adding that this segment might show stability. “Iron ore transportation tends towards a sustainable growth in the short and medium term. So much so that CVRD should buy something,” ponders the executive remarking that ores and grains are most representative when considering investments in the acquisition of wagons. The intensification of the Carajas mine extraction, however, may revert this picture. The participation of the railway business in the Randon Implements billing fluctuates today between 18% and 20%, but in the long run the target is to reach a 25% range.

Santa Fe Wagons, a joint venture formed by ALL – America Latina Logistics – and Indiana Millenium Investments, is the newest wagon manufacturer in the country. Established in Santa Maria, Rio Grande do Sul, it developed a kind of wagon that increases by 20% the loading capacity and has the flexibility to carry every kind of product, from bulk to manufactured.

Since they started their operations in 2005, Santa Fe Wagons has been producing a model that traditionally attends the Southern Region, flat cars of the Hopper kind, narrow gauged, with capacity for about 70 tons of working load, and platform with funneled unloading outlets.

A new model just developed by the company is a closed F multiple-use wagon, equipped with eight doors for top cargoes, lateral doors, and a moving platform with eleven sections, which open individually on each side. When closed these sections form a smooth platform covering all the wagon extension, allowing its utilization for sacked goods or another type, loaded through two lateral doors, one in each side, having 2.2 meters wide and 2.1 meters high.

“This new model affords our customers the transportation of a lot more freight volume and weight, and the wagons, which normally would go down fully loaded to the shipping dock and would return empty, now may come up with fertilizers or any other cargo, thanks to the new conception created to increase the logistics efficiency,” says Antonio Giudice, Industrial Director for Santa Fe Wagons.

Reformar para faturar – Para compensar a redução das encomendas de vagões novos os fabricantes estão recuperando a frota existente. É o caso da Santa Fé, que fechou um contrato com a ALL para a reforma de 80 vagões plataforma, que serão transformados em vagões fechados, do tipo FLC e FLD. A Amsted-Maxion também fechou com a ALL um acordo de reforma de 200 vagões, de cerca de R\$10 milhões.

As empresas produtoras de componentes para vagões começaram a sentir, no terceiro trimestre de 2006, os efeitos da retração das encomendas de vagões. A MWL fabricante de rodas demitiu 20% da sua força de trabalho e a Cruzaco, que produz truques, aparelhos de choque e tração para vagões, ficou sem nenhum pedido em carteira no final de outubro de 2006.

A francesa Faiveley, fornecedora de sistemas de freio para vagões, diz não ter nenhum pedido. “A saída, segundo Carl Alvenius, presidente, foi direcionar os esforços para a área de passageiros, na qual a empresa atua fabricando portas e equipamentos para ar condicionado”.

VAGÕES PARTICULARES

A presença de material rodante de propriedade de grandes usuários ou de empresas de leasing é muito comum em vários países. Nos Estados Unidos, apenas 44% dos vagões e 61% das locomotivas são de propriedade das próprias ferrovias. No Brasil, os vagões particulares sempre tiveram uma participação pequena na frota, quase restritos aos tanques das distribuidoras de combustíveis, siderúrgicas e cimenteiras.

Os clientes das ferrovias brasileiras sempre se queixavam do baixo desempenho da frota e dos reduzidos descontos tarifários, o que impedia a ampliação da frota de vagões particulares. Após a desestatização do transporte ferroviário de cargas, grandes usuários voltaram a investir na frota e empresas de leasing se instalaram no país. Estima-se que já existem 3.300 vagões de aluguel no Brasil.

É importante salientar que a MRC Serviços Ferroviários e Participações, braço de investimentos em ferrovias do grupo japonês Mitsui, planeja possuir, até 2007, uma frota de 5.000 vagões para alugar aos grandes usuários das ferrovias. Uma das apostas da companhia para 2007 é o vagão multi-cargas, que tem dois truques e seis eixos. O protótipo, que foi testado na malha da

Restoring to make money – To offset the reduction in orders for new wagons the manufacturers are restoring the existing fleet. That is the case of Santa Fe, which closed a deal with ALL to restore 80 flat cars, to be transformed into box wagons of the FLC and FLD types. Amsted-Maxion also closed a R\$ 10 million deal with ALL to reshape 200 wagons. This is the first contract of the newly created wagon maintenance and restoring service rendering division of Amsted-Maxion.

By the third quarter 2006 the manufacturers of wagon parts began to feel the effects of the retraction in the orders of wagons. MWL, manufacturer of wheels, laid off 30% of his workforce, and Cruzaco, which produces trucks, shock and tracking wagon devices had absolutely no orders booked at the end of October, 2006.

Carl Alvenius, president of the French Faiveley, supplier of wagon brake systems, says they do not have any orders now. According to Carl, “The solution was redirecting our efforts to the passengers segment to which the company produces doors and equipments for air conditioned.”

PRIVATE WAGONS

In several countries it is very common that rolling stock is privately owned by large customers or leasing companies. In the United States only 40% of the wagons and 61% of the locomotives are owned by the railways themselves. In Brazil, private wagons have a small participation in the fleet, almost restricted to fuel distributor tankers, steel-mills, and cementers.

Brazilian railways' customers always complained about the low fleet performance and the reduced tariff discounts, which prevented them to increase the fleet of private wagons. After the railway cargo transportation was privatized large customers started to invest again in the fleet and leasing corporations began doing business in Brazil. It is estimated that there are already 3,300 private wagons for rent in the country.

Attention should be called to the fact that MRC Railway Services and Participation, the railway investment arm of the Japanese group Mitsui, plans to hold a 5,000 wagons fleet for leasing to large railway users up to 2007. One of the company's bets for 2007 is on the multi-load wagon, with two trucks and six axles. The prototype, tested at ALL's network, pro-

ALL, possibilita um aumento de capacidade de 60 toneladas (do modelo com dois truques e quatro eixos) para 84 toneladas brutas. O vagão possui fundo móvel para descargas de granel. Ao ser fechado, permanece como piso plano, permitindo transportar sacaria.

LOCOMOTIVAS

No Brasil há 85 anos, a General Electric fabricou 1050 locomotivas. Mas, em 1999, por falta de encomendas, desativou suas instalações em Campinas (SP), concentrando a produção em Erie, nos Estados Unidos, onde está localizada a principal unidade industrial da companhia. Porém, em 2006, fabricou 900 locomotivas no Brasil e, este ano, a produção deverá subir para 950, o que revela um mercado bastante aquecido.

Depois de seis anos sem fabricar locomotivas com 3 mil Hp no Brasil, (a última encomenda foram sete Dash-7 adquiridas pela Comercial Quintella), a GE Transportation brasileira voltou a fabricar em suas instalações de Contagem (MG), 20 locomotivas C-30 EMP para a África do Sul. Trata-se de uma versão atualizada da Dash-7, dotada de injeção eletrônica e microprocessadores, primeira no mundo a ser fabricada com essa tecnologia, em bitola de 1,067m, que é utilizada na África do Sul. As locomotivas têm 3 mil Hp, peso nominal de 113 toneladas e truques de três eixos, o que permite o peso de 20 toneladas por eixo em estado de marcha.

Made in Brazil – A transferência para o Brasil de uma encomenda tão importante é sinal de que a GE americana está distribuindo pedidos de locomotivas pesadas para as unidades industriais onde há capacidade de produção. No Brasil, isso vinha sendo feito com locomotivas até 2 mil Hp, destinadas aos países latino-americanos. Os fornecedores de componentes são certificados pela subsidiária brasileira e destinados à GE americana. Assim, a Thyssen-Krupp, de Matosinhos (MG), está fundindo blocos de motores diesel para a GE americana. Mas, desde o fechamento da linha de fabricação de locomotivas em Campinas, em 1999, a GE não fabricava locomotivas de 3 mil Hp, empregadas nas principais ferrovias brasileiras.

Para acomodar esta e futuras encomendas, a GE construiu uma linha de montagem em suas instalações de Contagem, Região Metropolitana de Belo Horizon-

vides a capacity increase from 60 (by using the model with two trucks and four axles) to 84 gross tons. The wagon has a mobile base for bulk products unloading. Whenever closed, its base remains flat, allowing sacks' transportation.

LOCOMOTIVES

In Brazil for 85 years, General Electric has produced 1,050 locomotives. In 1999, however, due to a lack of orders, the company discontinued its facilities in Campinas (SP), concentrating production at Erie, USA, where its main industrial plant is located. In 2006, GE produced 900 locomotives in Brazil and, this year, production should increase to 950, revealing a quite brisk market.

After six years without producing locomotives with 3 thousand Hp in Brazil, (last order presented was for seven Dash-7 purchased by Comercial Quintella), the Brazilian GE Transportation resumed its production at the Contagem's facilities in Minas Gerais with 20 C-30 EMP locomotives to South Africa. These are an updated version of Dash-7, with electronic fuel injection and microprocessors, the first in the world to be produced under this technology, in 1.067m gauge, that is used in South Africa. The locomotives present 3 thousand Hp, 113 ton nominal weight and three axled trucks, which allow weight distribution of 20 tons/axle while running.

Made in Brazil – *Transferring to Brazil such an important purchase order is a sign that the American GE is directing orders for heavy-freight locomotives to industrial units with production capacity available. In Brazil, it had been done before with locomotives of up to 2 thousand Hp destined to Latin American countries. Parts' suppliers are certified by the Brazilian subsidiary and sent to the American GE. Therefore, Thyssen-Krupp, from Matosinhos (MG), has been casting diesel motor blocks for the American GE. However, since locomotive production lines were discontinued in Campinas, in 1999, GE no longer produced 3 thousand Hp locomotives, which are used in the main Brazilian railways.*

To accommodate this and future purchase orders, GE constructed an assembling line in the Contagem facilities, in Belo Horizonte's Metropolitan Area, adding 20% of covered area. In order to transform the repair

te, adicionando 20% de área coberta. Para transformar a oficina em fábrica foram investidos US\$500 milhões só em equipamentos e sistemas informatizados. Em Contagem, a GE fabrica os motores de tração, a cabine e monta truques e estrados adquiridos de fornecedores brasileiros. Dos EUA vem o motor diesel, o alternador e os controles eletrônicos Bright Star, marca GE, para microprocessadores de locomotivas.

O que deverá nortear a decisão das concessionárias brasileiras pela compra do modelo ora fabricado em Contagem (C30-EMP) é o seu custo, comparado com os custos de aquisição de locomotivas usadas de potência semelhante nos EUA (C30-7 ou SD40-2). Além do preço propriamente do produto, existe o custo do transporte para o Brasil, recondição de vários componentes, como os motores de tração, e a rebitolagem (1,00 ou 1,60m).

É importante ressaltar que não depende só da GE a criação de um mercado para locomotivas novas, fabricadas no Brasil. O Estado poderia ter um programa de redução de impostos (IPI, PIS, Cofins e ICMS) ou mesmo de isenção desses tributos por tempo determinado. A adoção dessa medida seria importante especialmente quando tanto se fala da necessidade de ampliação de postos de trabalho, de desenvolvimento tecnológico, do reaparelhamento logístico e do aumento das exportações de manufaturados.

Recentemente, o presidente da GE Transportation manifestou ao governo de Minas Gerais a intenção de ampliar a produção de locomotivas na fábrica do grupo no Brasil. A expectativa da GE é mais do que dobrar a produção neste ano, chegando a 37 locomotivas, contra 14 produzidas em 2006. Para isso deverão ser investidos US\$3 milhões.

Segundo o secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais, Wilson Brumer, o presidente da GE pediu o apoio do Governo do Estado junto à União para que haja uma desoneração na importação de componentes utilizados na montagem das locomotivas.

“Vamos trabalhar juntos com o governo federal e a empresa para corrigirmos essas distorções. Não faz sentido importar peças tributadas para montar locomotivas aqui, sendo que se pode trazer a locomotiva montada sem tributação. Estamos deixando de agregar valor à nossa economia aqui”, afirmou o secretário. Wilson Brumer também disse que o governo do Estado, assim

shop into a manufacturing plant, US\$ 500 million were invested just in equipment and computing systems. In Contagem, GE produces traction engines and cabins, and assembles trucks and frames provided by Brazilian suppliers. Diesel engines, alternator and GE branded Bright Star electronic controlling devices for the locomotives' microprocessors come from the USA.

What should affect the decision of Brazilian concession holders towards purchasing the model that is now being produced in Contagem (C30-EMP) is cost, compared to the options with similar engine power in the USA (C30-7 or SD40-2). Together with prices, there is also a freight cost to Brazil, and overhauling of parts like traction engines, and re-gauging (1.00 or 1.60m).

Note that creating a market for new Brazilian manufactured locomotives does not depend exclusively on GE. The Government could maintain a program of tax incentives (Excise Tax – IPI, Social Integration Program Contribution – PIS, Social Contribution on Billings – Cofins and Value-Added Tax on Sales and Services – ICMS) or even tax exemption for a limited time. Adopting measures like these would be particularly important in times when much is said about the need of increasing the number of available job positions, technological development, logistical re-equipping and increase of foreign sales of manufactured products.

Recently, GE Transportation's president displayed to the Minas Gerais State Government the intention of increasing the production of locomotives in the group's Brazilian plant. GE's expects more than doubling its production this year, reaching 37 locomotives, against 14 produced in 2006. For that, US\$ 3 million should be invested.

According to the State Secretary of Economical Development of Minas Gerais, Wilson Brumer, during this meeting, GE's president asked for the support of the State Government to move the Federal Authorities towards reducing taxes on the importation of parts used to assemble locomotives.

“We will work together with the Federal Government and the company to correct such distortions. It makes no sense importing taxed parts to assemble locomotives here, if one can simply buy the assembled locomotive with no taxes being applied. This hinders adding value to our own economy,” said the Secretary. Wilson Brumer also said that the State Government, as soon as receiving

que receber levantamento da empresa com informações detalhadas, dará prosseguimento aos entendimentos com o Ministério do Desenvolvimento e a Receita Federal para tentar resolver o problema tributário.

Em 2006, o grupo GE Transportation faturou US\$64 milhões e tem uma previsão de quase dobrar o faturamento em 2007, cerca de US\$120 milhões. A Gevisa, unidade da empresa em Minas, tem capacidade anual para produzir até 100 unidades e também presta serviço de manutenção de locomotivas para terceiros. Atualmente, exporta para Jordânia, Colômbia e África do Sul.

A MRC Serviços Ferroviários e Participações recebeu, em 2006, 100 locomotivas usadas adquiridas no exterior devido à urgência das operadoras em aumentar seu parque de tração. As locomotivas têm potência entre 2.500 e 3000 Hp e o aluguel será com base no Hp/hora.

Após passar os últimos anos tentando reverter os prejuízos acumulados no setor automotivo, a General Motors estuda a instalação de uma fábrica de locomotivas no Brasil. A decisão representa uma guinada de 180 graus no planejamento estratégico da empresa, que durante algum tempo, chegou a manter um representante no Brasil para negócios na área ferroviária, segmento que, aos poucos, acabou ficando de lado. A partir de agora, a GM terá uma presença industrial e comercial direta, assegurou um representante da GM.

CARROS DE PASSAGEIROS

A situação dos fabricantes de trens-unidade utilizados pelas operadoras metroferroviárias só não é mais crítica devido às exportações e recuperação e modernização das unidades existentes. A situação poderá melhorar com as expansões das linhas de metrô e de trens urbanos das unidades da CBTU, Trensurb, Metrofor, Metrô do Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador e Distrito Federal.

O Simefre está otimista em relação ao comportamento do mercado de passageiros, no biênio 2007/2008. Além da aquisição de vagões para o metrô de São Paulo e do Rio de Janeiro, o Sindicato aposta na reativação de projetos parados e em novos empreendimentos por meio das PPPs, além da obtenção de linhas de financiamento favoráveis para a implementação de projetos metroferroviários.

detailed data from the company's surveys, will proceed negotiating with the Ministry of Development and the Federal Tax Authorities to try solving the matter.

In 2006, GE Transportation Group presented revenue of US\$ 64 million and is expected to double this sum in 2007, reaching US\$ 120 million. Gevisa, the company's plant in Minas, has the annual capacity to produce up to 100 units. Currently, it sells to countries like Jordan, Colombia and South Africa. It employs 360 individuals and also renders maintenance services to third party's locomotives.

MRC Railway Services and Participations received, in 2006, 100 used locomotives, brought from foreign countries. These are much cheaper locomotives comparing to new ones, and were purchased also due to the carrier's urgency in increasing its traction park. Locomotives present potencies between 2,500 and 3000 Hp, and leasing fees will be based on Hp/hour.

After spending the last few years trying to revert accumulated losses in the automobile segment, General Motors is considering implementing a locomotives plant in Brazil. The decision represents a complete turnaround in the company's strategy planning, which even kept representation in Brazil during some time for businesses in the railway area, which little by little ended up being forgotten. From now on, GM will be directly present industrial and commercially, affirmed GM's representative.

PASSENGER CARS

The situation of the manufacturers of train-units used by subway/railway operators is not even more critical on the account of foreign market sales and modernization and restoring to the existing units. The situation may be improved with subway and urban train lines expansion expected to be carried out by CBTU, Trensurb, Metrofor, and Metro Rio, SP, Salvador and Brasilia.

Simefre is optimistic in relation to the passenger market behavior in the biennium 2007/2008. Together with the purchase of wagons for Sao Paulo's and Rio de Janeiro's subways, the syndicate lays a bet on the retaken of interrupted projects and on new enterprises carried out through Public and Private Partnerships (PPP), in addition to more favorable lines of credit for the segment.