

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Chicago

# Notas Sectoriales

## El mercado de Material Ferroviario en Estados Unidos

**ICEX**

# El mercado de Material Ferroviario en Estados Unidos

Este estudio ha sido realizado por Javier Linares Macho (becario ICEX) bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago

**Enero 2005**

## **ÍNDICE**

<b>I. CONCLUSIONES</b>	<b>4</b>
<b>II. DEFINICIÓN DEL SECTOR</b>	<b>5</b>
1. Delimitación del sector	5
2. Clasificación arancelaria	5
<b>III. OFERTA</b>	<b>6</b>
1. Tamaño del mercado	6
2. Producción local	7
3. Importaciones	9
<b>IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA</b>	<b>11</b>
<b>V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN</b>	<b>13</b>
<b>VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL</b>	<b>14</b>
<b>VII. DISTRIBUCIÓN</b>	<b>15</b>
<b>VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO</b>	<b>16</b>
<b>IX. ANEXOS</b>	<b>19</b>
1. Empresas	19
2. Ferias	24
3. Publicaciones del sector	25
4. Asociaciones	26
5. Otras direcciones de interés	28

# I. CONCLUSIONES

El sector de material ferroviario en el mercado estadounidense presenta perspectivas mixtas. Por un lado, el crecimiento económico, que ya está causando un aumento en el transporte de mercancías, y el aumento de la popularidad del transporte urbano de pasajeros por ferrocarril, propiciarán que la demanda de productos ferroviarios crezca de manera sostenida en el futuro próximo. Se prevé un crecimiento de la industria del 6,5% anual hasta 2008, ayudado por los bajos tipos de interés, que facilitarán la inversión en capital. Sin embargo, para las líneas de transporte de pasajeros de largo recorrido, la situación es bien distinta, pues el alto déficit público está limitando sobremanera la financiación federal a este tipo de proyectos.

La implantación en el país es clave para conseguir acceder al mercado. El contar con una filial facilita cumplir con las disposiciones de la Buy America Act y presenta nuestros productos como domésticos. En caso de no poder contar con ella, es preciso contar con uno o varios representantes introducidos en el sector.

Competir por precio frente a los proveedores nacionales es complicado, pero si se ofrecen soluciones tecnológicas ventajosas los clientes estarán dispuestos a pagar un precio superior, de ahí que las estrategias de especialización y de nichos de mercado sean las más adecuadas.

El mercado estadounidense de material ferroviario es un mercado difícil y competitivo, al que se debe acudir no como oportunidad sino con un compromiso de largo plazo, pues el acceso al mismo requiere mucho esfuerzo, tiempo y dinero. Sin embargo, si se consigue entrar, puede proporcionar enormes oportunidades.

## **II. DEFINICIÓN DEL SECTOR**

### **1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR**

Vamos a considerar el sector de material ferroviario en toda su extensión: así, va a abarcar el material ferroviario rodante (locomotoras y vagones, y todos los componentes y accesorios para su construcción), el material ferroviario fijo (vías y su equipamiento), y los sistemas de señalización, comunicación y electrificación para las infraestructuras ferroviarias. En relación con la industria ferroviaria, existen también varias industrias de servicios (construcción, mantenimiento, servicios de ingeniería y consultoría, etc.) que, sin embargo, no van a ser objeto de estudio en esta nota.

### **2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

Los productos que se van a analizar en esta nota responden principalmente a los incluidos en el código NAICS<sup>1</sup> número 336510 (material ferroviario rodante y sistemas de señalización y comunicación). Esta agrupación incluye las siguientes partidas de la clasificación HTS<sup>2</sup>

86011000	86012000	86021000	86029000	86031000	86039000
86040000	86050000	86061000	86062000	86063000	86069100
86069200	86069900	86071100	86071200	86071930	86071990
86072110	86072150	86072910	86072950	86073010	86073050
86079100	86079910	86079950			

Además de las subpartidas de la nomenclatura HTS que se incluyen en el NAICS 336510, también forman parte del sector de material ferroviario la partida 7302 (material fijo para

---

<sup>1</sup> La nomenclatura NAICS (North American Industry Classification System) es el sistema gubernamental de clasificación de la actividad económica por sectores. Propio del área del TLC de América del Norte: Estados Unidos, Canadá y México. Conversiones con el HTS en: [http://dataweb.usitc.gov/scripts/commod\\_select.asp](http://dataweb.usitc.gov/scripts/commod_select.asp)

<sup>2</sup> El código arancelario estadounidense Harmonized Tariff Schedule (HTS) coincide con el Arancel integrado de la Comunidad Europea (TARIC) sólo en los 6 primeros dígitos. Se puede consultar íntegro en: <http://hotdocs.usitc.gov/docs/tata/hts/0500HTSA.pdf>

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

---

vía), la división de la subpartida 840890 (motores diesel o semidiesel) correspondiente a vehículos ferroviarios, la partida 853010 (aparatos eléctricos de señalización, seguridad y control), la 860800 (aparatos mecánicos y electromecánicos de señalización, seguridad y control), y la partida 860900 (contenedores).

Los productos de la partida 7302 corresponden a las subpartidas NAICS 33151311 y 3315135101 del código NAICS 33151 (piezas de fundición en acero o aleaciones de acero para la industria ferroviaria).

# III. OFERTA

## 1. TAMAÑO DEL MERCADO

Tras unos años de crecimiento, el tamaño del mercado de material ferroviario comenzó a disminuir en el año 2000, debido a la desaceleración económica que ya se hacía sentir en Estados Unidos. La tendencia continuó en 2001, agravada por los atentados terroristas de septiembre y sus consecuencias sobre la economía estadounidense. El mercado continuó decreciendo en 2002, año en el que su tamaño fue un 30% inferior al del año 1999.

La disminución del tamaño del mercado se ha debido tanto a una reducción en la producción doméstica como a un significativo descenso en las importaciones. Así, las importaciones de material ferroviario descendieron a partir de 1999, hasta situarse en 870 millones de dólares en el año 2002, lo que significa un descenso de casi el 58% en estos tres años. Las exportaciones también registraron en 2002 su nivel más bajo de los últimos cinco años, con un descenso muy acusado.

NAICS 336510	1998	1999	2000	2001	2002
Importaciones	1.895	2.055	1.615	1.163	870
Exportaciones	1.415	1.213	1.143	1.242	908
Producción Nacional	9.257	10.352	9.722	8.578	7.793
Tamaño del mercado	9.738	11.194	10.194	8.499	7.755

Fuente: 2002 Economic Census y USICT (United States International Trade Commission). Datos en millones de dólares.

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

En 2002, el valor de la producción de productos englobados bajo el NAICS 33151311 (piezas de fundición para ferrocarril y ruedas para trenes) alcanzó los 402,78 millones de dólares, lo que implica un descenso del 5,87% respecto a los 427,88 millones de dólares de 1997. La producción doméstica de productos englobados bajo el NAICS 3315135101 (productos de fundición para ferrocarril) ascendió en 2003 a 13,56 toneladas, lo que supone un descenso del 15,86% sobre el volumen de producción de 2002.

En el caso de la producción de motores diesel para ferrocarril, en 2002 se fabricaron 1.881 unidades, lo que significa un descenso del 13,75% respecto a los 2.181 fabricados en 2001.

### **2. PRODUCCIÓN LOCAL**

La producción local comenzó a disminuir a partir del año 2000 como consecuencia de la recesión económica, que además se vio acentuada por los atentados terroristas del 11 de septiembre, tras unos años de tendencia ascendente. Sin embargo, tras tocar fondo en 2002, ahora las perspectivas son de un aumento de la producción, por el aumento del tráfico de mercancías y el desarrollo de nuevos proyectos de transporte urbano. Los estados con mayor volumen de producción son Pensilvania e Illinois, y, en menor medida, Nueva York.

La industria del material ferroviario en Estados Unidos está altamente globalizada. De hecho, muchos de los participantes en el mercado estadounidense son propiedad de capital extranjero, como Alstom (capital francés), Bombardier (canadiense), Voest-Alpine (austriaco) o Finmeccanica (italiano). Las compañías extranjeras se dedican sobre todo a la producción de locomotoras y vagones, mientras que las firmas domésticas se dedican en una mayor proporción a la fabricación y reparación de frenos y otros componentes, y a la producción de material fijo para vías.

Las principales compañías que actúan en este mercado son:

- **General Electric Company:** cuenta con una cuota de mercado del 15%. General Electric Transportation Systems, la rama dedicada a la fabricación de material de transporte, genera aproximadamente el 20% de la facturación de la división industrial del grupo. En el sector de material ferroviario, fabrica locomotoras, sistemas de señalización y partes para vías, y ofrece servicios de mantenimiento.
- **Alstom:** cuenta con una cuota de mercado del 10%. Su división de transporte diseña y produce trenes y sistemas de información. Ofrece paquetes integrados, compuestos tanto por el material rodante como las infraestructuras viarias que sean necesarias para cada proyecto.
- **Bombardier Inc.:** cuenta con una cuota de mercado del 10%. Su división de transporte fabrica vagones para transporte de mercancías y locomotoras para varios sistemas.

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

- **Trinity Industries, Inc.:** su cuota de mercado es del 10%. Es un grupo industrial con diversos intereses, y en el que la fabricación y venta de trenes supone el 36% de la facturación. La compañía está especializada en la fabricación de vagones para el transporte de mercancías de todo tipo. Además, ofrece servicios de mantenimiento, gestión y alquiler de vagones. Trinity Industries adquirió en 2001 Thrall Car Manufacturing, la unidad de fabricación de vagones de Duchossois Industries.

Las empresas españolas con una implantación más significativa son:

- **TALGO**

Dispone de cuatro divisiones en Estados Unidos, correspondientes a las diferentes actividades que realizan. Talgo Inc. y Talgo Rail están en Seattle, Washington. La primera se dedica al mantenimiento de la línea Cascades de Amtrak en el corredor del Noroeste del Pacífico. La segunda es la división de marketing y ventas y cuenta también con una oficina localizada en Washington D.C. Talgo-LRC LLC. tiene su sede en Livingston, Montana y se dedica a servicios de reparación, mantenimiento y *leasing* de locomotoras. Talgo-TTA LLC está ubicada en Hornell, en el estado de Nueva York, y se especializa en el ensamblaje de nuevos vagones de pasajeros y en restaurar equipamiento. Dispone de instalaciones también en Bath (Nueva York) y San Francisco (California).

- **CAF**

La sede de la filial está radicada en Washington D.C. Cuenta con una planta productiva en Elmira (Nueva York) y centros de montaje, atención al cliente y mantenimiento en Sacramento (California) y Hunt Valley (Maryland).

Otros ejemplos de empresas españolas con presencia en este mercado son KLK ([www.klk.es](http://www.klk.es)) en Florida (Dwight & Wilson), Temoinsa ([www.temoinsa.com](http://www.temoinsa.com)) en Pittsburgh y Corp. Albatros ([www.albatros-sl.es](http://www.albatros-sl.es)), en Albany, Nueva York.

Las bases de la competitividad en esta industria son la calidad y fiabilidad del producto, la experiencia y el conocimiento de los requisitos de los clientes, la innovación tecnológica y el rendimiento del producto.

La industria se encuentra en una fase de consolidación. Es de esperar que, en los próximos años, este proceso continúe y que algunas de las compañías que fabrican componentes para compañías de mayor tamaño se conviertan en unidades de negocio verticalmente integradas. Para defenderse ante este proceso, otras compañías deberán centrarse en nichos de mercado.



## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

### 3. IMPORTACIONES

En cuanto a las importaciones, Canadá es con diferencia el principal exportador de material ferroviario a Estados Unidos. Hay que destacar la evolución de las exportaciones españolas, que se han situado en el quinto lugar en el año 2004, con una cuota sobre el valor total de las importaciones hasta noviembre del 7,22%.

#### Importaciones para consumo doméstico de Estados Unidos, en miles de dólares:

País	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 03/04 %	Cuota impt.
1 Canadá	774.646	445.023	292.453	421.450	498.879	18,4%	49,42%
2 Japón	62.483	145.923	154.898	81.754	113.329	38,6%	11,23%
3 China	24.233	15.434	16.143	28.649	74.811	161,1%	7,41%
4 México	511.627	253.189	44.229	51.661	71.887	39,2%	7,12%
<b>5 España</b>	<b>38.982</b>	<b>53.685</b>	<b>60.082</b>	<b>52.673</b>	<b>68.594</b>	<b>30,2%</b>	6,79%
6 Alemania	21.452	42.880	136.008	101.672	32.935	-67,6%	3,26%
7 Brasil	12.367	14.699	31.424	18.730	25.522	36,3%	2,53%
8 Austria	16.403	16.696	10.195	14.532	23.691	63,0%	2,35%
9 India	4.498	5.166	6.737	10.632	15.526	46,0%	1,54%
10 Francia	11.770	19.754	5.313	4.526	15.197	235,7%	1,51%
11 Reino Unido	5.700	7.770	7.596	11.610	10.483	-9,7%	1,04%
12 Rep. checa	4.265	10.546	11.687	4.258	9.479	122,6%	0,94%
13 Suráfrica	3.059	2.732	6.369	6.511	8.969	37,8%	0,89%
14 Polonia	5.218	2.227	1.476	1.459	6.738	361,9%	0,67%
15 Italia	82.831	100.489	64.991	18.572	6.358	-65,8%	0,63%
<b>15 primeros</b>	<b>1.579.534</b>	<b>1.136.214</b>	<b>849.601</b>	<b>828.689</b>	<b>982.400</b>	<b>18,5%</b>	<b>97,31%</b>
<b>Total</b>	<b>1.614.883</b>	<b>1.163.077</b>	<b>870.264</b>	<b>851.744</b>	<b>1.009.561</b>	<b>18,5%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: US International Trade Commission (USITC)

Las exportaciones españolas han seguido una tendencia ascendente en los últimos cinco años de manera que nuestro país se ha convertido en uno de los principales proveedores del mercado estadounidense, superando a países como Italia y Alemania.

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

Aún así, hay que precisar que las importaciones están muy concentradas en un reducido número de países proveedores, y dependen también fuertemente de la concesión puntual de grandes contratos, habitualmente a compañías también de gran tamaño, lo que provoca que las cifras de exportaciones de cada país puedan fluctuar ampliamente, en función de los contratos que sus compañías se hayan adjudicado cada año (a modo de ejemplo, basta con fijarse en las cifras de Alemania o Italia)

Incluimos a continuación una tabla con las partidas más significativas en valor que España exporta a Estados Unidos (incluidos algunos productos no englobados en el NAICS 336510).

### Importaciones estadounidenses desde España por partidas arancelarias

TARIC	Descripción	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	nov-04
860799	Partes de vagones (excepto frenos, ejes, ruedas, etc.)	3.694	12.672	767	30.983	50.202	53.223	45.466	39.526
860210	Locomotoras diesel-eléctricas	0	0	0	0	0	0	644	13.929
<b>853010</b>	Aparatos eléctricos de señalización, seguridad y control	0	0	0	3	2	1.373	4.743	7.346
860719	Partes de ruedas y ejes	2	23	1.523	6.544	6.695	681	954	5.502
<b>730210</b>	Carriles de fundición para vías férreas	285	0	187	3.499	1.403	143	1.722	4.299
860721	Frenos de aire comprimido y sus partes	5	22	412	221	171	303	391	1.485
860791	Partes de locomotoras (excepto frenos, ejes, ruedas, etc.)	0	2	0	0	341	3.346	3.382	825
860900	Contenedores	82	4	190	72	0	725	2.095	336
860800	Aparatos mecánicos de señalización, seguridad y control	0	0	22	848	1.083	959	368	8
860310	Automotores y tranvías con motor eléctrico	0	0	0	0	0	2.163	0	0
860390	Automotores y tranvías con motor no eléctrico	0	0	0	5.694	0	0	0	0
<b>Total material ferroviario</b>		<b>4.068</b>	<b>12.723</b>	<b>3.101</b>	<b>47.864</b>	<b>59.897</b>	<b>62.916</b>	<b>59.765</b>	<b>73.256</b>

Fuente: USITC. Datos en miles de dólares.

# IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

Podemos distinguir tres grandes grupos de clientes: las compañías de transporte de mercancías, los Departamentos de Transporte de cada Estado<sup>3</sup> junto con la compañía pública Amtrak (para las líneas de pasajeros de largo recorrido), y las autoridades administrativas de cada área metropolitana o ciudad, en el caso de las líneas de pasajeros metropolitanas o de cercanías.

### Estructura del sector ferroviario en Estados Unidos

Ferrocarriles de carga	Ferrocarriles de pasajeros
<b>Rasgos del mercado:</b> Infraestructura viaria de propiedad privada Operadores privados (Rail Carriers)	<b>Rasgos del mercado:</b> Infraestructura pública y privada Operadores públicos – deficitario (financ. pública)
<b>Segmentos:</b>	<b>Segmentos:</b>
<b>Ferrocarriles de Clase I</b> (Cuota del mercado de carga del 93%) (Ingresos operativos de > 280 mill.\$/año) <ul style="list-style-type: none"><li>Burlington Northern Santa Fe (BNSF)</li><li>CSX Transportation</li><li>Canadian National (CN) (Líneas en EE.UU)</li><li>Kansas City Southern (KCS)</li><li>Norfolk Southern (NS)</li><li>Canadian Pacific (CP) (Líneas en EE.UU)</li><li>Union Pacific (UP)</li></ul>	<b>Long Distance Passenger Rail (Sistemas interurbanos)</b> Amtrak (usa tanto la infraestructura propia como, sobre todo, la de los ferr. de carga) <ul style="list-style-type: none"><li>Intercity Trains, incluyen: Acela Express High Speed Trains (velocidad alta) (240 Km./h. - sólo en el corredor del Nordeste) Cascades (127 Km./h., corredor Noroeste)</li></ul>
<b>Ferrocarriles regionales</b> (Ingresos operativos de > 40 mill.\$/año) <ul style="list-style-type: none"><li>32 Operadores (en 2003)</li></ul>	<b>Commuter Rail (Cercanías)</b>
<b>Ferrocarriles locales</b> (Ingresos operativos de <40 mill.\$/año) <ul style="list-style-type: none"><li>305 Operadores (en 2003)</li></ul>	<b>Mass Rapid Transit System (Sistemas urbanos)</b> (usan infraestructura independiente) <ul style="list-style-type: none"><li>Metro</li><li>Tren ligero</li></ul>
<b>Empresas de servicios en Terminales (Logística, almacenamiento y transbordo de mercancías)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>206 Operadores (en 2003)</li></ul>	
<b>Agencias federales de supervisión y regulación</b> Federal Railway Administration Surface Transportation Board	<b>Agencias federales de supervisión y regulación</b> Federal Railway Administration (para larga distancia) Federal Transit Administration (para metro y tren ligero)

La demanda de los productos fabricados por esta industria depende fuertemente de la actividad, situación financiera y previsiones de inversión de las compañías operadoras de

<sup>3</sup> Relación completa de los Departamentos de Transporte de cada Estado, con enlaces a sus páginas de Internet, en: <http://www.fhwa.dot.gov/webstate.htm>

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

servicios de transporte de mercancías o pasajeros. A su vez, estos factores dependerán de los niveles de tráfico de mercancías y de pasajeros. Otro de los grandes determinantes de la demanda es la inversión pública en proyectos destinados a mejorar o expandir los sistemas de transporte público y sus infraestructuras.

La demanda de material ferroviario se encuentra en un **buen momento**. La recuperación de la economía, y sobre todo el aumento tanto de las importaciones como de las exportaciones (el 42% del volumen total de tráfico de mercancías en el país se efectúa mediante ferrocarril), ha provocado que 2004 haya sido un excelente año para las compañías de transporte de mercancías, que en algunas ocasiones se han visto incluso incapaces de satisfacer la demanda.

En cuanto al transporte de pasajeros, la recuperación del empleo está provocando un aumento del número de pasajeros, y el crecimiento de muchas ciudades está causando que vayan surgiendo varios proyectos de nuevas líneas férreas de transporte urbano y de cercanías, como, por ejemplo, en **Denver**.

Otro factor importante que está afectando positivamente a la demanda de la industria ferroviaria es la creciente preocupación sobre el nivel de emisiones contaminantes de CO<sub>2</sub> a la atmósfera por parte de los automóviles, especialmente en áreas urbanas donde se producen un gran número de desplazamientos cada día, lo que hace que se busquen medios de transporte alternativos como el ferrocarril, con el doble objetivo de aliviar la congestión del tráfico y de reducir las emisiones contaminantes. El impulso recibido en líneas generales por el ferrocarril desde hace unos cinco años ha sido claro, ante la evidente saturación de autopistas y aeropuertos.

Sin embargo, en cuanto a las líneas de transporte de pasajeros de largo recorrido, actualmente no hay ningún proyecto en marcha. Dada la dependencia de estos proyectos de la existencia de financiación federal, es difícil que se lleven a cabo actuaciones en breve, pues la guerra de Irak ha conducido a un elevado déficit público. La última propuesta presupuestaria de la administración Bush incluye incluso eliminar completamente los subsidios que Amtrak venía recibiendo. De estas líneas, sólo una es de alta velocidad en la actualidad, la del corredor del Noreste, aunque es posible que en un futuro se puedan llevar a cabo proyectos de este tipo en otras áreas, como en el Medio Oeste.

La variabilidad de la demanda del sector es media-alta. La demanda de servicios de reparación de trenes y infraestructura viaria es muy voluble, lo que afecta a las tasas de variación de la facturación de las compañías. Esta demanda depende sobre todo de la antigüedad de los vehículos, del número de vehículos en funcionamiento y del número de compañías operando.

En el caso del segmento de **transporte de mercancías**, al ser en parte dependiente del transporte de productos agrícolas, la demanda se ve también influenciada por las condiciones meteorológicas, dado que éstas afectan al nivel de las cosechas.

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

En cambio, el sector de **transporte de pasajeros** es menos volátil que el de transporte de mercancías, y su variación obedece a los cambios en la población y el empleo (y sus consecuencias sobre la renta disponible).

Otro factor que afecta de modo importante a la demanda es la introducción o expansión de medios de transporte alternativos: los nuevos desarrollos en los medios de transporte competidores (aéreo, marítimo, y carretera) reducen la utilización de los servicios ferroviarios, y por tanto la demanda. La competencia del transporte por carretera es feroz en el segmento del transporte de contenedores, dado que los camiones, al contrario que el ferrocarril, pueden entregar los contenedores en cualquier lugar.

En el caso de los productos para la señalización, los operadores están demostrando interés en los nuevos sistemas de control de trenes y sistemas de gestión, por las posibilidades que ofrecen para mejorar la seguridad y la densidad del tráfico, y por la reducción en los costes de mantenimiento que permiten alcanzar, por lo que se espera que su demanda continúe creciendo.

## **V • PRECIOS Y SU FORMACIÓN**

El principal componente en la estructura de costes es el **coste de los materiales empleados**. Los materiales más utilizados en esta industria son la chapa de acero, para la construcción de locomotoras y vagones, y las piezas forjadas de acero (rodaduras, frenos, suspensiones, etc.); estos materiales se pueden conseguir de una amplia gama de proveedores. Muchos de los productos requieren componentes altamente especializados, como frenos, ruedas y ejes. El 50% del coste de un vagón corresponde a componentes especializados adquiridos a terceros proveedores. Las recientes subidas del precio del acero repercuten por tanto sobre el precio final, con el consiguiente efecto sobre la demanda; en Estados Unidos todos los trenes de mercancías y pasajeros están contruidos en acero, salvo la destacable excepción de los trenes “Cascade” de la compañía española Talgo, que están fabricados de aluminio. El resto del coste se distribuye en mano de obra (7,2% del valor final), electricidad (1,3%), alquiler de edificios y maquinaria (0,8%) y combustibles (0,4%). Otros componentes de coste de menor importancia son gastos de comunicación, legales, administrativos y publicitarios. En cuanto a la fiscalidad del sector, no presenta ninguna particularidad en especial, limitándose a la fiscalidad general para personas físicas y jurídicas.

Las compañías más grandes tienden a contar con cadenas de coste más largas, dado que habitualmente tienen líneas de productos más amplias, están presentes en varios mercados geográficos, destinan muchos recursos a investigación y desarrollo, y venden productos tecnológicamente más avanzados.

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

En el caso de la **investigación y desarrollo**, su importancia en este sector es muy alta, puesto que habitualmente se destina a mejorar los procesos, con la consiguiente reducción de costes, y a desarrollar nuevos productos o características, lo que permite acceder a un mayor número de clientes.

La **localización geográfica de los clientes** también repercute sobre el coste final de los productos, debido a su impacto sobre los costes de transporte y de comunicación, con lo que se pueden conseguir ahorros de costes con una cercanía a los clientes. En cuanto al coste de los inventarios, experimenta fuertes fluctuaciones, dado que la demanda de los productos de esta industria es volátil, con variaciones estacionales y largos tiempos de espera en otras partes de la cadena de valor.

En las **licitaciones y concursos públicos**, una vez que se consigue cumplir con los requisitos técnicos, el adjudicatario es en la casi totalidad de las ocasiones el que ofrece el **precio más bajo**. Cuando el cliente sea una compañía privada existe más discrecionalidad, y además del precio entran en juego otros factores. En los casos en que se sea capaz de ofrecer un producto diferenciado que proporcione ventajas técnicas, es posible obtener márgenes superiores a los habituales, que se sitúan alrededor del 3%. Cuando se quiere entrar por primera vez al mercado, y se quiere ganar presencia, es posible que este margen sea aún más reducido.

Otro factor importante a la hora de calcular la rentabilidad de la operación es considerar el servicio de mantenimiento de las líneas: se puede ganar un concurso con un margen muy bajo, pero después sacar partido del contrato de prestación de servicios (mantenimiento), lo cual dependerá en buena parte de la calidad de los materiales suministrados.

Para las compañías españolas, también es importante considerar el efecto del tipo de cambio. En función del mismo, un mismo precio en dólares puede suponer un margen alto sobre el coste de producción o que no sea rentable llevar a cabo la operación.

## **VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL**

Hasta la década de los noventa, los estadounidenses tendían a asociar a los productos y empresas españolas del sector con las de América del Sur, y no existía una percepción industrial o tecnológica de España como país. En general, la situación ha mejorado mucho en los últimos años, a través de una presencia constante y la oferta de productos en

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

muchas ocasiones tecnológicamente más avanzados que los ofrecidos por los fabricantes locales, aunque a menudo se ve a las empresas españolas simplemente como europeas.

El éxito de las empresas españolas Talgo, con sus trenes “Cascades” en el corredor del Noroeste (estados de Washington y Oregón), y CAF, que se ha adjudicado concursos en Washington D.C., Pittsburgh y Sacramento, ha contribuido a que haya una concienciación en la industria de que España puede ofrecer productos de la tecnología más avanzada. En el caso del material fijo para vías, la imagen de España no es tan clara, por la dinámica impuesta por el proteccionismo de la ley “Buy America”, que lleva a intentar difuminar el origen del material, y las habituales preferencias de los clientes por los productos nacionales, lo que no estimula que se haga promoción del hecho de tener un origen extranjero, sino más bien al contrario.

Hay que destacar también la atención que prestan los clientes estadounidenses a las relaciones políticas entre los países. De esta manera, cuando las relaciones son buenas y se percibe a un país como “amigo”, la disposición a hacer negocios con compañías del país es más favorable, y viceversa, aunque no es algo que se cumpla en todas las ocasiones.

## **VII. DISTRIBUCIÓN**

En este sector no es frecuente la figura del distribuidor, salvo algunos segmentos concretos, dado que lo habitual es que los clientes, ya sean entidades públicas o compañías privadas, saquen a concurso sus demandas, a las que los fabricantes suelen acudir directamente. Una buena fuente de empresas de distribución, alquiler y consultoras es el directorio de miembros de la REMSA (asociación de proveedores). Tiene la desventaja de que no los agrupa por categorías y hay que seleccionarlos entre los fabricantes, que son mayoría. (ver: <http://www.remsa.org/Default.asp?Page=24>).

En ocasiones, son empresas constructoras las que acuden a las licitaciones, y se encargan ellas de agrupar la demanda de los materiales necesarios para llevar a cabo el proyecto. En este caso, es necesario para las empresas españolas disponer de representantes que estén bien relacionados, pues las compañías estadounidenses recelan habitualmente de tratar con proveedores extranjeros y quieren un intermediario estadounidense.

En el caso de las constructoras de material rodante, suelen acudir directamente a sus proveedores, o estos se ponen en contacto con ellas cuando tienen conocimiento de que se les ha adjudicado algún pedido. La única excepción la constituyen las compañías japonesas, que utilizan para la distribución a las “trading houses” (compañías intermediarias de comercio exterior).

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

Contar con una filial en el país ayuda a la distribución. Además de poner el producto al mismo nivel de cercanía y servicio que el de doméstico, facilita los contactos y las relaciones con los clientes. Para algunos sectores, más que una ventaja es una necesidad, pues algunos clientes ni siquiera considerarán la posibilidad de comprar a proveedores extranjeros.

Las compañías privadas de largo recorrido tienen procedimientos estandarizados para seleccionar a sus proveedores y cuentan con soluciones de comercio electrónico para el trato con los mismos (EDI – Electronic Data Interchange). Un variante es el sistema ORISS (Online Rail Industry Supply System) de Transentric, del que forman parte Burlington Northern Santa Fe, Canadian Pacific, CSX, Norfolk Southern, TTX y Union Pacific. Este sistema (<http://www.transentric.com/oriss/oriss.asp>) permite a empresas que no han adoptado todavía el EDI cumplir con los requisitos que piden estas empresas para tratos con ellas a través de comercio electrónico. Otro ejemplo es EPIRA (Electronic Purchasing & Invoicing Rail Application) de la empresa Kleinschmidt (<http://www.kleinschmidt.com/napmrifepira>), del que forman parte las empresas ya mencionadas y Amtrak y Canadian National Railways, además.

## VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

En general, podemos decir que el mercado de material ferroviario en EE.UU. presenta una dificultad de acceso media, siendo los principales condicionantes el acceso a los clientes, la disposición de tecnología y las disposiciones administrativas. Estos factores determinan que, para una empresa que quiera acceder al mercado, sea clave un alto nivel de especialización que la permita atacar determinados nichos de mercado.

La ferroviaria es una industria muy **tradicional** en Estados Unidos, y las 50 empresas más importantes, con estrechas relaciones con sus clientes, generan más del 75% de la facturación del sector, con lo que el acceso a estos clientes es una importante barrera. Esta “tradicionalidad” en las relaciones es especialmente acusada en el sector de transporte de mercancías. La alta lealtad de los clientes a sus proveedores actúa como una barrera de entrada efectiva, a lo que se añade que en muchas ocasiones los clientes cuentan con contratos a largo plazo con un reducido número de proveedores. La manera de vencer esta barrera es, primero, contar con presencia física en el país, con personal estadounidense, o con buenos representantes, y, además, ser capaces de ofrecer soluciones novedosas a las necesidades del cliente, pues de otra manera será difícil que cambie de proveedor; así, es importante proporcionar un servicio pre-venta y de prospección de qué



## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

necesidades pueden tener los potenciales clientes, y, una vez conseguido el establecimiento de una relación comercial, un servicio post-venta de alta calidad para lograr que esa relación sea estable. Hacer todo esto no resulta ni fácil ni barato, pero una vez se consiga una relación estable con el cliente, esas mismas barreras que antes jugaban en nuestra contra, nos favorecerán para tener el mercado un tanto cautivo.

Otra importante barrera es la capacidad de las empresas para satisfacer las diferentes disposiciones técnicas. La Administración Federal del Ferrocarril (Federal Railroad Administration) es el organismo encargado de redactar, administrar y velar por el cumplimiento de las leyes y regulaciones relativas a la seguridad en el transporte ferroviario. Estas regulaciones establecen una serie de medidas a cumplir por los trenes y las vías y su equipamiento. Los diferentes clientes, ya sean entidades públicas o compañías privadas, tienen sus propios estándares: un factor determinante para el éxito en este mercado es la capacidad para diseñar y producir productos que cumplan con los estándares establecidos por el gobierno y la industria (los más habituales se refieren a la normativa AREMA). El proceso de homologación es mucho más costoso de lo que puede ser un proceso similar en España, pero una vez superado nos abre las puertas a competir en este enorme mercado. Los ensayos para conseguir la homologación se realizan en el Transportation Technology Center, en el estado de Colorado, un laboratorio tecnológico para la homologación de productos ferroviarios, perteneciente a la Federal Railroad Administration y gestionado por la Association of American Railroads, que dispone de una amplia variedad de reglas y regulaciones relativas a la seguridad y al diseño del equipamiento, y es la encargada de certificar a los constructores de trenes y a los proveedores de componentes. Se puede optar por dos modalidades de homologación: privada, en cuyo caso la compañía ha de asumir todo el coste y recibe un certificado de homologación que puede utilizar cuando lo desee; o pública, en cuyo caso es posible que los clientes contribuyan con el coste del proceso, pero los resultados de los ensayos se harán públicos cualquiera que sea el resultado (con la posible mala publicidad consiguiente en caso de que sea negativo).

Los aranceles en vigor establecidos para los productos incluidos bajo el código NAICS 336510 varían entre la exención de algunas categorías y el 14% de otras, aunque podemos distinguir cinco grupos arancelarios:

- Locomotoras (TARIC 8601 y 8602): su importación está exenta de arancel.
- Vagones con autopropulsión (TARIC 8603): se ha de satisfacer un arancel del 5%.
- Vehículos destinados al servicio y mantenimiento de las vías (TARIC 8604): están sujetos a un arancel del 2.9%.
- Vagones no autopropulsados, ya sean de pasajeros o para carga de mercancías (TARIC 8605 y 8606): se les aplica un arancel del 14%.

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

- Frenos, juntas, y otros componentes (TARIC 8607): algunas de las destinadas a locomotoras y vagones autopropulsados están exentas, mientras que para el resto el arancel varía entre el 2,6% y el 3,9%, según del tipo de pieza de que se trate.

Además de los aranceles, otro instrumento utilizado por los Estados Unidos para proteger su mercado es la ley “**Buy America Act**” (Ley 49 CFR § 661.11)<sup>4</sup>. Según esta ley, las agencias de transporte estadounidenses tienen la obligación de velar porque los proyectos que supervisen (con financiación federal) en los que se utilizan productos que contengan acero reúnan determinados requisitos legales referidos a su contenido de origen doméstico. La ley se aplica a todas las compras por valor de más de 100.000 dólares de productos terminados, hierro o acero. El caso del material ferroviario es, de hecho, una excepción a la regla general de un contenido en un 100% doméstico. Los dos requisitos básicos para material ferroviario para que se considere como doméstico son:

- a) El coste de los componentes hechos en los Estados Unidos debe ser superior al 60% del total de los componentes que lo integren.
- b) El ensamblaje final del producto deberá hacerse en los Estados Unidos.

La práctica ha ido aclarando que la ley se aplica sólo a los “principales componentes” y a los “subcomponentes primarios” del material ferroviario (vienen listados en los apéndices B y C de la ley). En proyectos “llave en mano”, normalmente se considera que cada “subsistema” identificado en el contrato es un producto diferente y debe analizarse separadamente. Hay que aclarar también que la instalación de los productos en un proyecto determinado suele bastar para considerarse a efectos de la ley como ensamblaje final. El secretario de transporte está autorizado a hacer excepciones, siempre caso por caso, nunca con carácter general. Las exenciones típicas atienden al concepto de interés general, por ejemplo, cuando no hay fabricantes estadounidenses de un determinado producto, no lo pueden abastecer, se trata de un prototipo de un producto de beneficios notables para la comunidad o cuando recurrir a un fabricante o producto local haga subir el coste del contrato en más de un 25%.

Esta ley condiciona mucho las relaciones de los fabricantes de trenes y las empresas constructoras con sus proveedores, de manera que en muchas ocasiones los proveedores no tienen otro remedio que trasladar la producción a Estados Unidos si quieren tener opciones, y obliga a los fabricantes de trenes a tomar decisiones en cuanto a qué componentes comprar en EE.UU. y cuáles a proveedores extranjeros, teniendo en cuenta que muchos componentes son muy especializados y en ocasiones existe tan sólo un puñado de fabricantes que puedan facilitarles. La referencia a esta ley y la manera en que ha de satisfacerse se incluye siempre en los pliegos de condiciones de los concursos.

---

<sup>4</sup> El texto de la ley en lo que concierne al transporte se puede consultar en [http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx\\_00/49cfr661\\_00.html](http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx_00/49cfr661_00.html)

# IX. ANEXOS

## 1. EMPRESAS

### Compañías de largo recorrido

Union Pacific	Carácter	Km. de red propia	Estados	Página web
1400 Douglas St. Omaha, NE 68179 Tel.: 402-271-5000 Fax: 402-271-3298	Privada, mercancías.	61.000	23	<a href="http://www.up.com">www.up.com</a>
<b>Directivos</b>				
Ver la página para proveedores: <a href="http://www.uprr.com/suppliers">www.uprr.com/suppliers</a>				
Chairman and CEO		Richard K. (Dick) Davidson		
President and COO		James R. (Jim) Young		
EVP Marketing and Sales		John J. (Jack) Koraleski		
EVP Operations		Dennis J. Duffy		
SVP Corporate Relations		Robert W. Turner		
SVP, Strategic Planning		Charles R. Eisele		

Burlington Northern Santa Fe	Carácter	Km. de red propia	Estados	Página web
2650 Lou Menk Dr. Fort Worth, TX 76131-2830 Tel.: 800-795-2673 Fax: 817-352-7171	Privada, mercancías.	55.000	28	<a href="http://www.bnsf.com">www.bnsf.com</a>
<b>Directivos</b>				
Ver la página para proveedores: <a href="http://www.bnsf.com/suppliers/">www.bnsf.com/suppliers/</a> Responsables por producto: en "contacts"				
Chairman, President, and CEO		Matthew K. (Matt) Rose		
EVP and COO		Carl R. Ice		
EVP and Chief Marketing Officer		John P. Lanigan Jr.		
VP Business Development		Frederick G. (Fritz) Draper		

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

VP Business Unit Operations and Support	Stevan B. (Steve) Bobb
VP and Chief Sourcing Officer	Ken Kempker
VP Engineering	Gregory C. (Greg) Fox
VP Mechanical and Value Engineering	Craig Hill
VP Safety, Training, and Operations Support	Gregory W, Stengem
VP Service Design and Performance	Rollin D. Bredenberg
VP Technology Services and CIO	Jeffrey J. Campbell
VP Transportation	M. David Draper
VP Domestic Intermodal	John T. Hickerson
VP International Intermodal	Fred Malesa
Regional VP, Central Operations	Mark Kotter
Regional VP, North Operations	Steve Goodall
Regional VP, South Operations	Chris Roberts
Assistant VP, Shortlines	Jerry Johnson
General Manager, Texas Division	Mark Schulze

CSX	Carácter	Km. de red propia	Estados	Página web
500 Water St., 15th Fl. Jacksonville, FL 32202	Privada, mercancías.	37.000	23	<a href="http://www.csx.com">www.csx.com</a>
Tel.: 904-359-3100 Fax: 904-359-2459	<b>Directivos</b>			
President and CEO				Michael J. Ward
EVP and COO				Tony L. Ingram
EVP and CFO				Oscar Muñoz
EVP and Chief Commercial Officer				Clarence W. Gooden
SVP Purchasing and Materials				Howard J. Levy
SVP Transportation				James W. Fallon
VP Customer Service Operations				Shelley S. Mast
VP Engineering				James D. Bagley
VP Mechanical				Richard J. Regan
VP Engineering and Mechanical Quality and Standards				Richard M. Kadlick
VP Purchasing				Francis J. (Fran) Chinnici

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

<b>Norfolk Southern</b>	<b>Carácter</b>	<b>Km. de red propia</b>	<b>Estados</b>	<b>Página web</b>
3 Commercial Place Norfolk, VA 23510-2191	Privada, mercancías.	35.000	22	<a href="http://www.nscorp.com">www.nscorp.com</a>
Tel.: 757-629-2600				
Fax: 757-664-5069				
<b>Directivos</b>				
Chairman and CEO				David R. Goode
President and Director				Charles W. (Wick) Moorman
EVP Operations				Mark D. Manion
EVP Sales and Marketing				Donald W. Seale
SVP Operations Planning and Support				John M. Samuels
VP Business Development				Robert E. Martínez
VP Engineering				Gary W. Woods
VP, Industrial Products				David T. Lawson
VP Intermodal Operations				Robert E. Huffman
VP Operations Planning and Budget				Terry N. Evans
VP, Strategic Planning				David A. Brown
President, Automotive and Supply Chain Services				David F. Julian
President, Triple Crown Services				Jim Newton
General Manager, Northern Region				Bob A. Bartle

<b>National Railroad Passenger Corporation</b>	<b>Carácter</b>	<b>Km. de red propia</b>	<b>Estados</b>	<b>Página web</b>
<b>Amtrak</b>				
60 Massachusetts Ave. NE Washington, DC 20002	Pública, pasajeros.	1.200	46	<a href="http://www.amtrak.com">www.amtrak.com</a>
Tel.: 202-906-3000				
Fax: 202-906-3306				
<b>Directivos</b>				
Chairman				David M. Laney
President and CEO				David L. Gunn
SVP Operations				William L. (Bill) Crosbie
VP Business Diversity				Gerri Mason Hall
VP Government Affairs				Joseph H. (Joe) McHugh
VP Marketing and Sales				Barbara J. Richardson
VP Procurement and Materials Management				Michael J. Rienzi
VP Strategic Planning and Contract Administration				Gilbert O. (Gil) Mallery

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

Principales fabricantes	Actividad	País de origen	Página web
Alstom	Trenes de todo tipo e infraestructuras	Francia	<a href="http://www.alstom.com">www.alstom.com</a>
Ansaldo – Breda (grupo Finmeccanica)	Trenes de todo tipo	Italia	<a href="http://www.ansaldobreda.it">www.ansaldobreda.it</a>
Bombardier	Trenes de todo tipo	Canadá	<a href="http://www.bombardier.com">www.bombardier.com</a>
CAF	Trenes urbanos y de cercanías	España	<a href="http://www.caf.com">www.caf.com</a>
Erico	Material fijo para vía	EE.UU.	<a href="http://www.erico.com">www.erico.com</a>
General Electric	Locomotoras y sistemas de señalización	EE.UU.	<a href="http://www.getransportation.com">www.getransportation.com</a>
Kawasaki	Trenes urbanos y de cercanías	Japón	<a href="http://www.kawasakirailcar.com">www.kawasakirailcar.com</a>
Kinki Sharyo	Trenes de todo tipo	Japón	<a href="http://www.kinkisharyo.co.jp">www.kinkisharyo.co.jp</a>
Nippon Sharyo	Trenes de todo tipo	Japón	<a href="http://www.n-sharyo.co.jp">www.n-sharyo.co.jp</a>
Siemens	Trenes de todo tipo e infraestructuras	Alemania	<a href="http://www.siemens.com">www.siemens.com</a>
Sumitomo	Componentes para trenes y sistemas de señalización	Japón	<a href="http://www.sumitomocorp.co.jp">www.sumitomocorp.co.jp</a>
TALGO	Trenes de largo recorrido	España	<a href="http://www.talgo.com">www.talgo.com</a>
Trinity Industries	Vagones para carga	EE.UU.	<a href="http://www.trinityrailcar.com">www.trinityrailcar.com</a>
Voest – Alpine (y su filial Nortrak)	Material fijo para vía	Austria	<a href="http://www.voestalpine.com">www.voestalpine.com</a> <a href="http://www.nortrak.com">www.nortrak.com</a>
Vossloh – Cogifer	Material fijo para vía y locomotoras	Alemania	<a href="http://www.vossloh.de">www.vossloh.de</a>

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

### Distribuidoras de equipamiento y material ferroviario

Empresa	Dirección	Ciudad	Estado	Cód. postal	Teléfono	Ventas	Contacto
<a href="#">A &amp; K Railroad Materials</a>	1505 S Redwood Rd	Salt Lake City	UT	84104	(801)-773-3236	\$67.840.000	Pat Reeves, Gen. Man.
<a href="#">Burco Utility And Rr Sup Corp</a>	103 Thompson Rd	Culloden	WV	25510	(304) 562-2442	\$45.000.000	George Kline, Pres.
<a href="#">GE Transportation Systems</a>	6300b Muirfield Dr	Bartlett	IL	60133	(847) 952-8900	\$45.000.000	Scott Daniels, Purch. Man.
<a href="#">Atlantic Track &amp; Turnout Co</a>	270 Broad St	Bloomfield	NJ	7003	(973) 748-5885	\$29.432.000	Thomas Jones, V Pres.
<a href="#">Unitrac Railroad Materials Inc</a>	2715 Byington Solway Rd	Knoxville	TN	37931	(865) 693-9063	\$21.700.000	Glenn V. Healy, CEO
<a href="#">Ers Industries, Inc</a>	1005 Indian Church Rd	West Seneca	NY	14224	(716) 675-2040	\$17.500.000	Robert Rude, Pres.
Kovalchick Salvage Co	1060 Wayne Ave	Indiana	PA	15701	(724) 349-3300	\$16.900.000	Joseph Kovalchick, Partner
<a href="#">Rail Systems Inc</a>	114 Capitol Blvd	Houma	LA	70360	(985) 223-7300	\$12.000.000	Dorman Strahan, Pres.
<a href="#">Smith &amp; Chambers Llc</a>	400 N National Ave	Fort Scott	KS	66701	(620) 224-2072	\$11.500.000	Jim Smith, Member
<a href="#">American Equipment Company</a>	621 Nw 53rd St Ste 360	Boca Raton	FL	33487	(561) 997-2080	\$10.565.000	Howard E Mc Call Jr, Pres.
BBA Project Inc	5 Westchester Plz Ste 3a	Elmsford	NY	10523	(914) 345-3888	\$10.039.000	Junichi Kojima, Pres-Treas
<a href="#">Sardello Inc</a>	1000 Corporation Dr	Aliquippa	PA	15001	(724) 375-4101	\$9.900.000	Ray Sardello, Pres.
<a href="#">Lin Industries Inc</a>	40 New York Ave	Westbury	NY	11590	(516) 997-1996	\$9.654.000	Beverly Duffy, Pres.
<a href="#">Transtechnik Corp. Usa</a>	27 Mckee Dr Ste 1	Mahwah	NJ	7430	(201) 828-9804	\$9.400.000	Klaus Roehmer, CEO
Nevada Railroad Materials Inc	2911 Pacific Ave	Ogden	UT	84401	(801) 621-5544	\$7.600.000	Robert Ollendick, Pres.
Eastern Railroad Industries	16 Maple Dr	Latham	NY	12110	(518) 785-6500	\$7.200.000	Carmine A Marotta, Pres.
National Salvage And Service	417 S Walnut St	Bloomington	IN	47401	(812) 339-9000	\$7.000.000	Curtis Schopp, Pres.
<a href="#">Southeast Railroad Supply Inc</a>	375 Hannaford Dr	Roswell	GA	30075	(770) 998-5234	\$7.000.000	Guy Oster, Pres.
Faiveley Rail, Inc	213 Welsh Pool Rd	Exton	PA	19341	(610) 524-9110	\$6.900.000	Joseph Quigley, V Pres.
Atlantic Railroad Supply Co	1478 Sw Eagleglen Pl	Stuart	FL	34997	(772) 219-5946	\$6.500.000	James Gavin, Pres.
Shortys Truck & Rr Car Parts	7744 Al Highway 144	Alexandria	AL	36250	(256) 892-3131	\$6.400.000	Pat Griffin, Sec-Treas.
<a href="#">Railquip Inc.</a>	3731 Northcrest Rd Ste 6	Atlanta	GA	30340	(770) 458-4157	\$6.306.000	Helmut Schroeder, Pres.
Diesel Supply Company, Inc	1601 Industrial St	Hudson	WI	54016	(715) 386-3901	\$6.000.000	Paul Kramer, Pres.
<a href="#">North American Equipment Co</a>	350 Memorial Dr	Nicholasville	KY	40356	(859) 885-3353	\$6.000.000	Joseph Huzl, Pres-CEO
Buck Equipment, Inc	1720 Feddern Ave	Grove City	OH	43123	(614) 539-3039	\$5.900.000	Terry Hamilton, Pres.

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

Transportation Technology,	940 Nepperhan Ave	Yonkers	NY	10703	(914) 965-2700	\$5.500.000	Anna Dibello Broccoli, Pres.
<a href="#">Harmer Steel Products Co</a>	9933 Nw 107th Ave	Portland	OR	97231	(503) 286-3691	\$5.400.000	George Webb, Pres.
<a href="#">Modern Track Machinery Inc</a>	1415 Davis Rd	Elgin	IL	60123	(847) 697-7510	\$5.200.000	Mike Olson, CFO
Railroad Materials Salvage,	1202 Highway 13	Richmond	MO	64085	(816) 776-7270	\$4.500.000	Michael Williams, Pres.
<a href="#">Kessler Internationl Corp</a>	15946 Derwood Rd	Rockville	MD	20855	(301) 519-3434	\$4.299.000	Vinod Wadhvani, Pres.
<a href="#">Industry-Railway Suppliers Inc</a>	805 Golf Ln	Bensenville	IL	60106	(630) 766-5708	\$4.200.000	Ronald Hobbs, Pres.
Dial & Companies Inc	3340 Camp Bowie Blvd	Fort Worth	TX	76107	(817) 338-9688	\$4.000.000	Darrell Dial, Pres.
Tampa Intl Crosstie Sls Inc	10250 Sw Greenburg Rd	Portland	OR	97223	(503) 246-8500	\$3.951.000	Michael Harley, Pres.
Transportation Resources, Inc	251 W Garfield Rd Ste 155	Aurora	OH	44202	(330) 995-1420	\$3.600.000	Joseph L Whiston, Pres.
Donohue Railroad Equipment Inc	100 Hollow Rd	Darlington	PA	16115	(724) 827-8104	\$3.500.000	Brian Donohue, Pres.
Mc Hugh Railroad Maint Eqp	500 Hulmeville Ave	Langhorne	PA	19047	(215) 949-0430	\$3.500.000	Jim C Mc Hugh, Pres.
Western Railroad Supply, Inc	39938 Newcastle Dr	Palm Desert	CA	92211	(760) 200-9001	\$3.500.000	William J Hall, Pres.
<a href="#">Midland Reclamation Co.</a>	26498 Midland Ln	Dow	IL	62022	(618) 885-5494	\$3.300.000	John Ferenbach, Pres.
Transportation Product Sls Co	618 Cepi Dr Ste B	Chesterfield	MO	63005	(636) 532-1144	\$3.300.000	Walter Winzen, Pres.
<a href="#">Fastrax Industries</a>	8152 Southpark Ln	Littleton	CO	80120	(303) 979-7339	\$3.000.000	David L Reichle, Pres.
Stultz Machine Tools & Eqp	1546 Brownlee Ave Se	Roanoke	VA	24014	(540) 981-9359	\$3.000.000	Dean A Stultz, Pres.
Iron Horse Eng. Acquisition Co.	15567 Main Market Rd	Parkman	OH	44080	(440) 548-2005	\$310.000	Theresa Hofstetter, Pres.

Fuente: Dun & Bradstreet

## 2. FERIAS

### *NRC Conference and Exhibition*

Organiza: National Railroad Construction and Maintenance Association (NRC)

Fecha: del 5 al 9 de enero de 2005

Lugar: Sheraton Bal Harbour Beach Resort

Miami, Florida

Página en Internet: <http://www.nrcma.org>

Comentarios: se espera que acudan 300 visitantes y 50 expositores, en un espacio de 30.000 pies cuadrados (2.787 metros cuadrados). Los proveedores que deseen exponer han de ser miembros de NRC o de REMSA. Incluye una exposición de REMSA.



## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

### ***RSSI C&S Exhibition***

Organiza: Railway Systems Suppliers, Inc. (RSSI)

Fecha: del 24 al 26 de mayo de 2005

Lugar: Qwest Convention Center

Omaha, Nebraska

Página en Internet: <http://www.rssi.org>

Comentarios: dedicada a los sistemas de comunicación y señalización para la industria ferroviaria. Cuadragésimo quinta edición. La participación está restringida a las compañías miembros de RSSI.

### ***AREMA Annual Conference & Exposition.***

Organiza: American Railway Engineering and Maintenance of Way Association (AREMA)

Fecha: del 25 al 28 de septiembre de 2005

Lugar: Palmer House Hilton Hotel

Chicago, Illinois

Página en Internet: <http://www.arema.org>

Comentarios: destinada a profesionales de la ingeniería.

### ***REMSA Trade Show***

Organiza: Railway Engineering-Maintenance Suppliers Association (REMSA)

Fecha: del 17 al 20 de septiembre de 2006

Lugar: Louisville Convention Center

Louisville, Kentucky

Página en Internet: <http://www.remsa.org>

Comentarios: se celebrará conjuntamente con la conferencia anual de AREMA.

## **3. PUBLICACIONES DEL SECTOR**

### **Mass Transit**

1233 Janesville Ave.

Fort Atkinson, Wisconsin 53538

Contacto: Lori Lundquist, Editor

Tel: 920-563-1688; Fax: 920-563-1699

Correo electrónico: [lori.lundquist@cygnuspub.com](mailto:lori.lundquist@cygnuspub.com)

Página en Internet: <http://www.masstransitmag.com>

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

Comentarios: se publican 8 números al año. Dedicada al transporte de pasajeros (urbano y de cercanías).

### **Progressive Railroading**

2100 W. Florist Ave.

Milwaukee, Wisconsin 53209

Contacto: Pat Foran, Editor

Tel: 414-228-7701; Fax: 414-228-1134

Correo electrónico: [pat.foran@tradepress.com](mailto:pat.foran@tradepress.com)

Página en Internet: <http://www.progressiverailroading.com>

Comentarios: mensual. Dedicada a la industria del ferrocarril en EE.UU. y Canadá.

### **Railway Age**

345 Hudson Street

New York, New York 10014

Contacto: William C. Vantuono, Editor

Tel: 212-620-7200; Fax: 212-633-1863

Correo electrónico: [wvantuono@sbpub.com](mailto:wvantuono@sbpub.com)

Página en Internet: <http://www.railwayage.com>

Comentarios: mensual. Dedicada a la industria ferroviaria en Norteamérica.

### **Metro Magazine**

3520 Challenger Street

Torrance, California 90503

Contacto: Frank Di Giacomo, Publisher

Tel: 310-533-2400; Fax: 310-533-2502

Correo electrónico: [info@metro-magazine.com](mailto:info@metro-magazine.com)

Página en Internet: <http://www.metro-magazine.com>

Comentarios: dedicada al transporte urbano de pasajeros.

## **4. ASOCIACIONES**

### ***AAR - Association of American Railroads***

50 F Street NW

Washington, District of Columbia 20001

Tel: 202-639-2100; Fax: 202-639-2558

Contacto: Tom Palmer, Manager External Relations

Página en Internet: <http://www.aar.org>

Correo electrónico: [tpalmer@aar.org](mailto:tpalmer@aar.org)

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

### ***APTA - American Public Transportation Association***

1666 K Street, N.W., Suite 1100  
Washington, District of Columbia 20006  
Tel: 202-496-4800; Fax: 202-496-4324  
Contacto: William W. Millar, President  
Página en Internet: <http://www.apta.com>  
Correo electrónico: [wmillar@apta.com](mailto:wmillar@apta.com)

### ***AREMA - American Railway Engineering and Maintenance of Way Association***

8201 Corporate Drive, Suite 1125  
Landover, Maryland 20785  
Tel: 301-459-3200; Fax: 301-459-8077  
Contacto: Dr. Charles Emely, Executive Director / CEO  
Página en Internet: <http://www.arema.org>  
Correo electrónico: [chemely@arema.org](mailto:chemely@arema.org)

### ***ASLRRRA - American Short Line and Regional Railroad Association***

50 F Street, N.W., Suite 7020  
Washington, District of Columbia 20001  
Tel: 202-628-4500; Fax: 202-628-6430  
Contacto: Richard F. Timmons, President  
Página en Internet: <http://www.aslrra.org>  
Correo electrónico: [rftimmons@aslrra.org](mailto:rftimmons@aslrra.org)

### ***NRC - National Railroad Construction and Maintenance Association***

122 C Street, NW, Suite 850  
Washington, District of Columbia 20001  
Tel: 202-715-2920; Fax: 202-318-0867  
Contacto: Ray Chambers, President  
Página en Internet: <http://www.nrcma.org>  
Correo electrónico: [info@nrcma.org](mailto:info@nrcma.org)

### ***REMSA - Railway Engineering-Maintenance Suppliers Association***

417 West Broad Street, Suite 203  
Falls Church, Virginia 22046  
Tel: 703-241-8514; Fax: 703-241-8589  
Contacto: Judi Meyerhoeffer, Executive Director  
Página en Internet: <http://www.remsa.org>  
Correo electrónico: [home@remsa.org](mailto:home@remsa.org)

## **EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS**

---

### ***RSI - Railway Supply Institute, Inc.***

Oficina de Chicago:

29W 140 Butterfield Road, Suite 103-A

Warrenville, Illinois 60555

Tel: 630-393-0106 ó 888-393-0107; Fax: 630-393-0108

Contacto: Howard E. Tonn, Executive Director

Oficina de Washington D.C.:

50 F Street, N.W., Suite 7030

Washington, District of Columbia 20001

Tel: 202-347-4664; Fax: 202-347-0047

Contacto: Thomas D. Simpson, Executive Director

Página en Internet: <http://www.rsiweb.org>

Correo electrónico: [rsupplya@aol.com](mailto:rsupplya@aol.com) (Chicago); [rpi@rpi.org](mailto:rpi@rpi.org) (Washington)

### ***RSSI - Railway Systems Suppliers, Inc.***

9304 New LaGrange Road, Suite 200

Louisville, Kentucky 40242

Tel: 502-327-7774; Fax: 502-327-0541

Contacto: Donald F. Remaley, Executive Director

Página en Internet: <http://www.rssi.org>

Correo electrónico: [rssi@rssi.org](mailto:rssi@rssi.org)

## **5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS**

### ***U.S. Department of Transportation***

400 7th Street, S.W.

Washington, District of Columbia 20590

Tel: 202-366-4000

Contacto: Norman Y. Mineta, Secretary

Página en Internet: <http://www.dot.gov>

Correo electrónico: [dot.comments@ost.dot.gov](mailto:dot.comments@ost.dot.gov)

### ***Federal Railroad Administration***

1120 Vermont Avenue NW

Washington, District of Columbia 20590

Tel: 202-493-6016

Contacto: Robert D. Jamison, Acting Administrator

Página en Internet: <http://www.fra.dot.gov>

Correo electrónico: [vicky.mccully@fra.dot.gov](mailto:vicky.mccully@fra.dot.gov)

### ***Federal Transit Administration***

400 7th Street SW

Washington, District of Columbia 20590

## EL MERCADO DE MATERIAL FERROVIARIO EN ESTADOS UNIDOS

---

Tel: 202-366-3472

Contacto: Jennifer L. Dorn, administrator

Página en Internet: <http://www.fta.dot.gov>

### ***Surface Transportation Board***

1925 K Street, N.W.

Washington, District of Columbia 20423

Tel: 202-565-1500; Fax: 202-565-9013

Contacto: Roger Nober, Chairman

Página en Internet: <http://www.stb.dot.gov>

Correo electrónico: [Congressional.Public.Services@stb.dot.gov](mailto:Congressional.Public.Services@stb.dot.gov)

### ***Midwest High Speed Rail Association***

P.O. Box 805877

Chicago, IL 60680

Tel: 773 334 6758 Fax: 773 334 6781

Contacto: Richard Harnish, Executive Director

Página en Internet: <http://www.midwesthsr.org>

Correo electrónico: [midwesthsr@aol.com](mailto:midwesthsr@aol.com)

## SERVICIOS DE APOYO A LA EMPRESA ESPAÑOLA

La Oficina Comercial de España en Chicago ([chicago@mcx.es](mailto:chicago@mcx.es)) realiza distintas labores de información y promoción en el mercado estadounidense. Listamos algunos ejemplos:

### Documentos de interés

1. Reglas de origen para productos extranjeros en EE.UU.
2. Registrar una marca en EE.UU.
3. Obtención de una patente en EE.UU.
4. La responsabilidad sobre el producto o "*product liability*"
5. Medios de pago en transacciones con empresas norteamericanas
6. Barreras arancelarias
7. Encontrar y contactar un agente o un representante en EE.UU.
8. Rentabilizar la participación en una feria en EE.UU.
9. Contratos de compra-venta en EE.UU.
10. Comenzar un negocio en el Estado de Illinois
11. Fuentes de información sobre proyectos de construcción en EE.UU.

### Actividades de Promoción

1. Pabellones Oficiales en Ferias
2. Misiones directas
3. Misiones inversas
4. Estudios de mercado
5. Notas sectoriales
6. Consultas individualizadas a empresas
7. Oportunidades de negocio
8. Recopilación de información/ICEXPRESS
9. Apoyo en ferias
10. Otros