

ROMI[®]

DAY

2013

Contextualização

Livaldo Aguiar dos Santos



CEO Presentation:

Contextualização

Momento *Follow On*

Crise Mundial

Recuperação econômica

Mudança no Mercado

Readequação Romi

2013



Momento FollowOn

2007

Novo Mercado

Planos de Expansão

2008

Aquisição da
Sandretto

Crise: encolhimento
brusco da demanda

2009

Inauguração das
Unidades 82 e 19

Início da produção
de sopradoras PET

Momento Pós-Crise

2010

Retomada da
atividade industrial e
dos investimentos

2011

Instabilidade
econômica e financeira
no mercado:
expectativa frustrada
de crescimento

Aquisição da B+W

2012

Crescimento
econômico neutro

Intervenção do
Governo no Mercado

Produção Industrial Brasileira:
Moderada e Instável

Aumento da participação de
Importados no PIB

Falta de **Confiança do**
Empresário Industrial

Aumento da Inadimplência

Market Share Romi

2012/2013 **Mercado**

2012/2013

Romi

Reestruturação: adequação ao mercado

Recuperação gradual das **margens operacionais**

Foco na geração de caixa

Redução do **lead-time** de produção

Consolidação dos sites no Distrito

Diminuição da exposição da Romi ao **FINAME-Fabricante**

Reconquista de clientes

Recomposição gradual de **preços**

ROMI

DAY

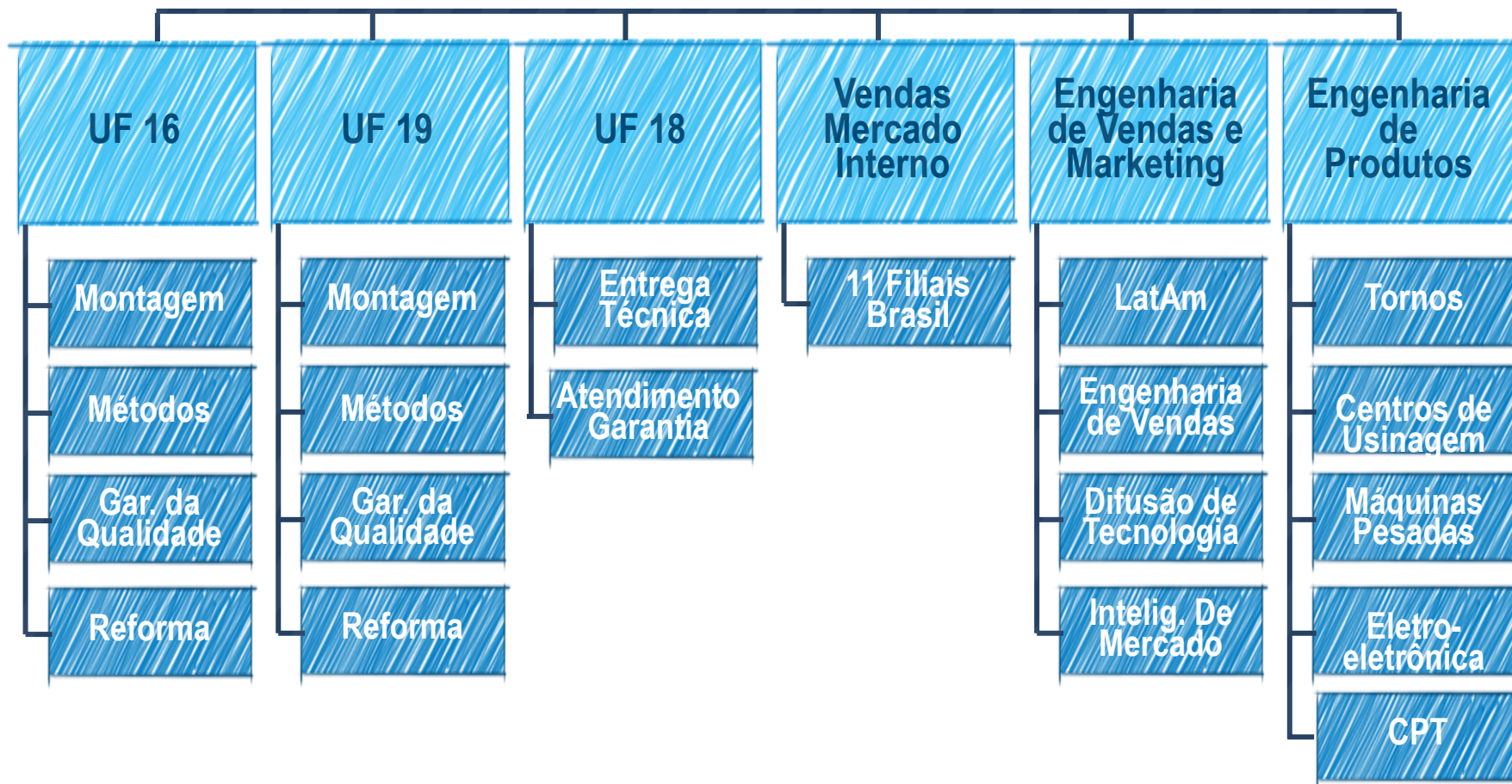
2013

Máquinas Ferramenta

Hermes Lago



Unidade de Negócio Máquina Ferramenta



Fatores de Competitividade

ENGENHARIA

Intercambio B+W

Universidades

Bolsa de estudos
mestrado e
doutorado

MANUFATURA

Eficiência

Linha de montagem

VENDAS

Estrutura Nacional

Rede própria

Capilaridade

Desenvolvimento de Produtos

Máquinas Ferramenta



PDP-MÁQUINAS-FERRAMENTA

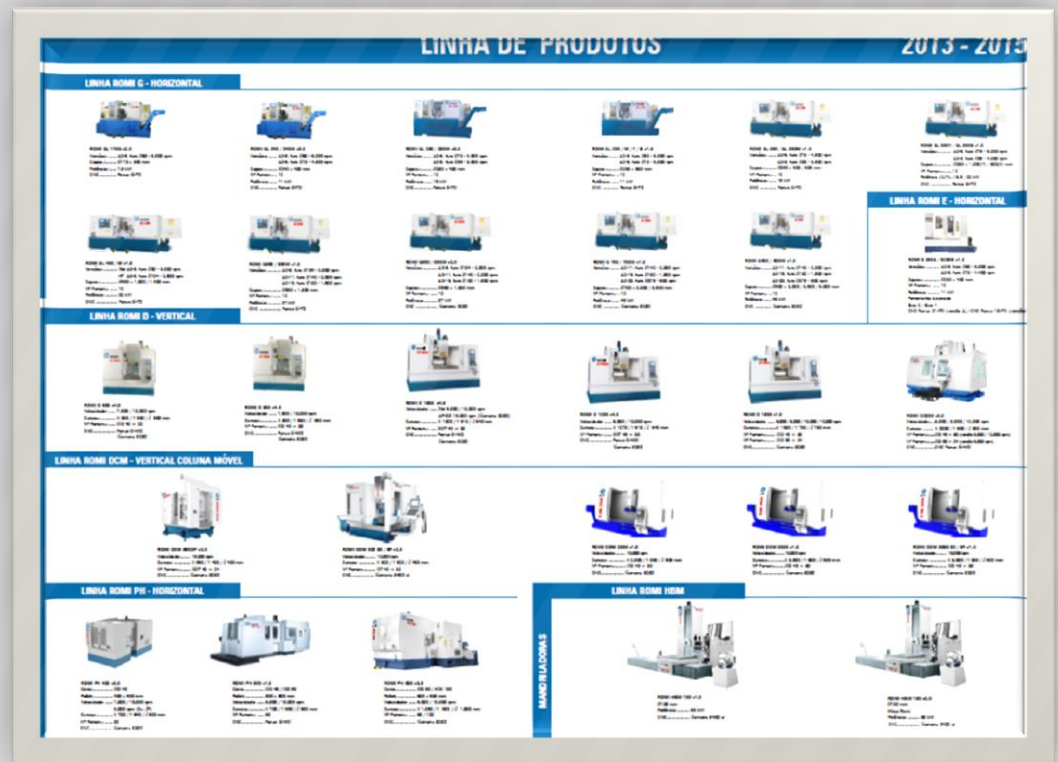


PLANO DIRETOR DE PRODUTOS - MÁQUINAS-FERRAMENTA

Período Janeiro de 2013 a Dezembro de 2015

Revisão: 001/2013

001/2013



Desenvolvimento de Produtos

Máquinas Ferramenta



PDP-MÁQUINAS-FERRAMENTA

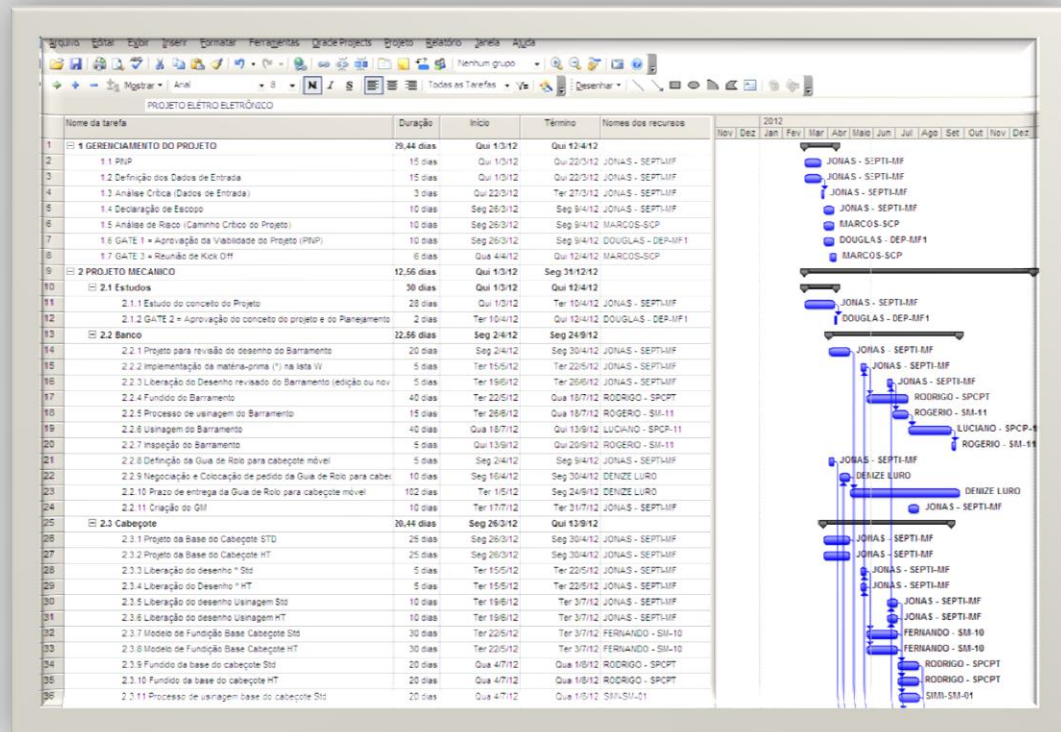


PLANO DIRETOR DE PRODUTOS - MÁQUINAS-FERRAMENTA

Período Janeiro de 2013 a Dezembro de 2015

Revisão: 001/2013

Imagem: 001/2013



NOVOS PRODUTOS

Centro de Usinagem
Vertical 5 Eixos

Centros
Torneamento
Horizontais

Tornos CNC Pesados

RENOVAÇÃO

40% das vendas:
produtos
desenvolvidos nos
últimos 3 anos

GRUPOS

Manutenção das
linhas consolidadas

Produtos em
desenvolvimento

Novos produtos (3/5
anos)

PROJETOS L6σ

Sistema de movimentação nas linhas de produção

IQR

Implementação e consolidação do conceito WCM

Padronização de itens

Conceito de Plataforma

MARKETING

Feiras

Escolas Técnicas

VENDAS

Showroom

SIEBEL

Concorrentes Máquinas

NACIONAIS

Index

Heller

Grob

Deb'Maq

INTERNACIONAIS

Japão: Mazak, Mori Seiki,
Okuma

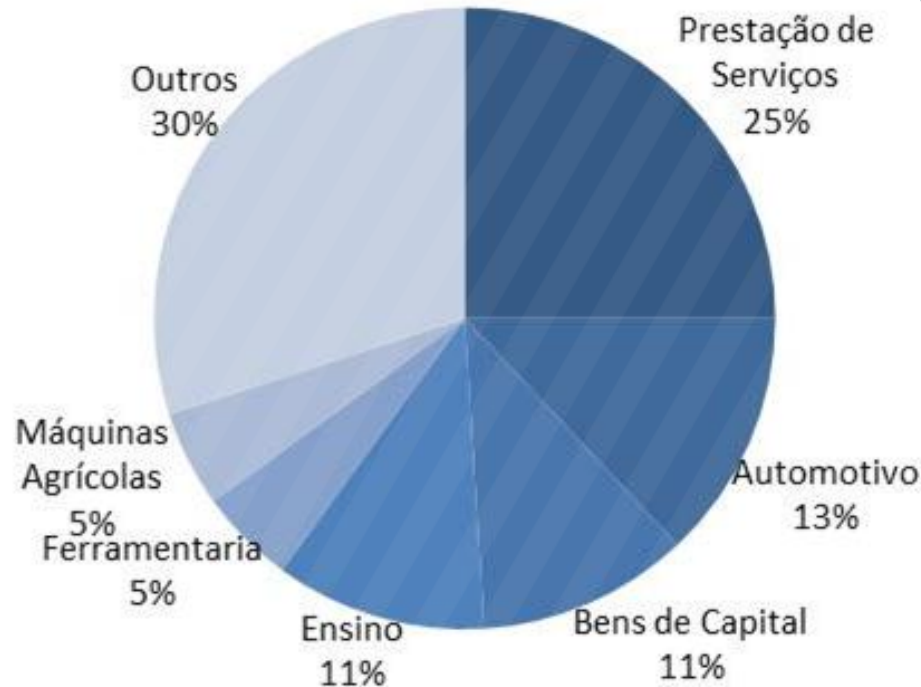
Alemanha: DMG, Index

Taiwan: Feeler, Hartford, YMC

Coreia: Doosan, Hyundai

Segmentação Clientes

2012



ROMI

DAY

2013

Máquinas para Plásticos

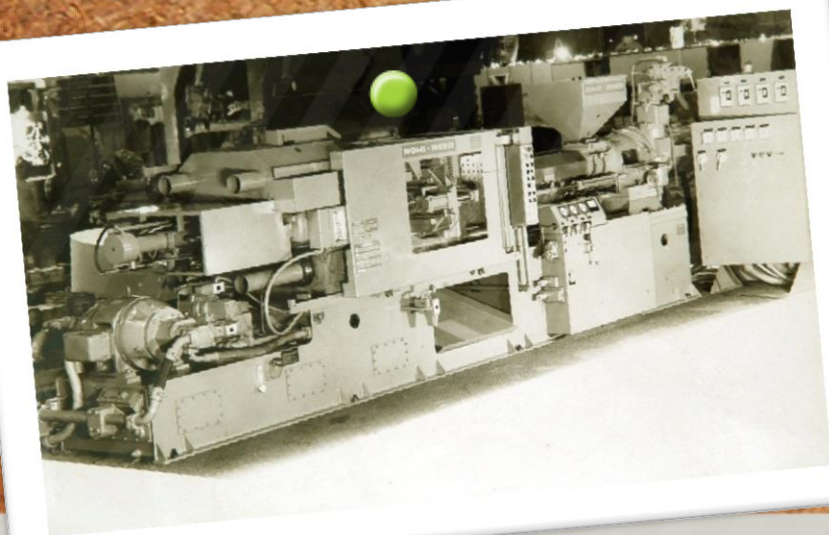
William dos Reis



Plástico na Romi

Máquinas para Plásticos

1974: Início das Operações



Plástico na Romi

Máquinas para Plásticos

TRANSFORMAÇÃO DE PLÁSTICOS

NEÇÃO

NEIROS



SOFRO

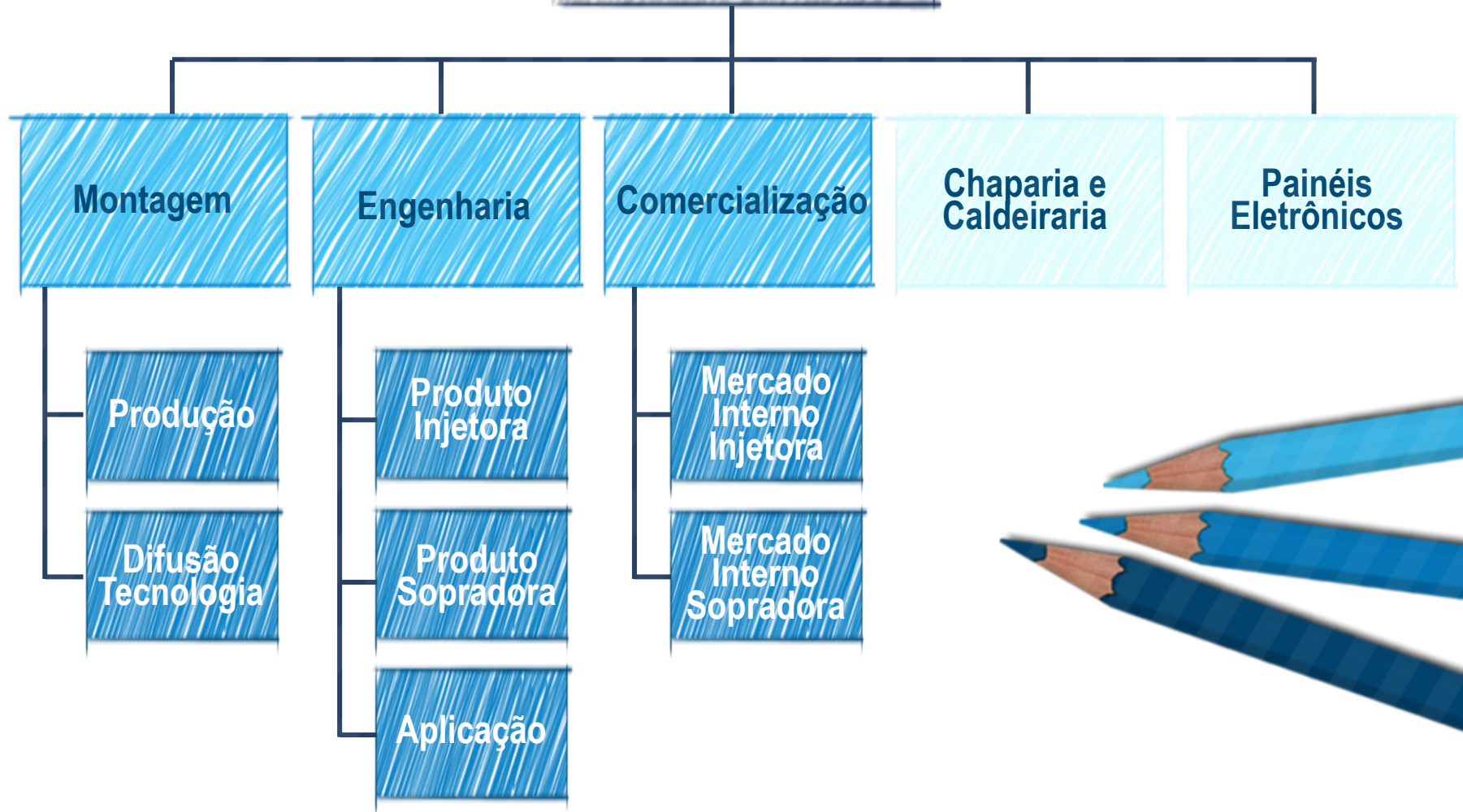
SOFRADRAS CONVENCIONAIS



SOFRADRAS PET



**Unidade de Negócio
Máquina para Plásticos**



Fatores de Competitividade

ENGENHARIA

Multicomponente

IML

EN

EL

MANUFATURA

Eficiência / Eficácia

Linha de montagem

VENDAS

Presença Nacional

Rede própria

Soluções Integradas

**Máquinas de alta
performance e
confiabilidade**

PROJETOS L6σ

Competitividade de IP-EN

Relacionamento Romi e cliente

Confiabilidade de máquinas para plástico

VSM injetoras leves

Aprimoramento da sopradora Compacta 5TS v3.0

MARKETING

Feiras e Exibições

e-mail MKT

Revistas especializadas

Visitas: escolas técnicas e empresas à fábrica

VENDAS

Novos Produtos / Novas versões

Linha EN v4.0

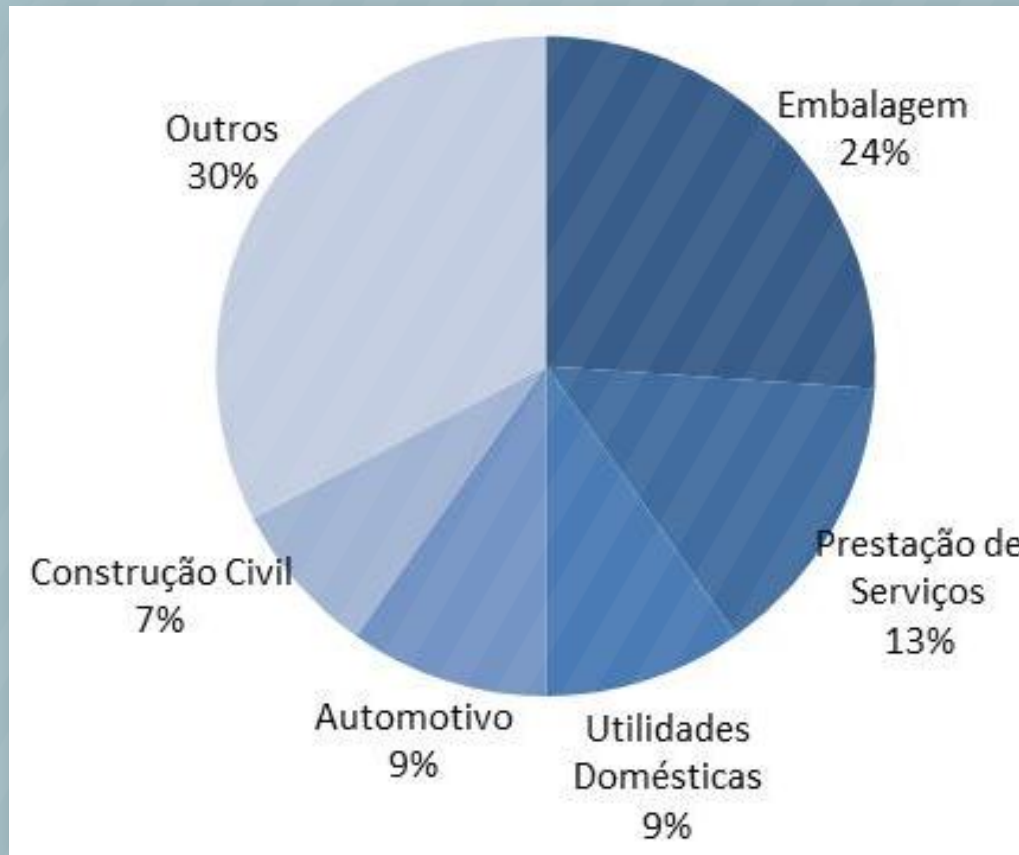
Banco de dados de “cases” com consulta via intranet

Aplicativo para TABLET

Processos de vendas SIEBEL – CRM

Open House

2012



Concorrentes Máquinas



Máquinas para Plásticos

SOPRADORAS

Europa: Magic, Techne

Asiáticos: Meper, Kaimei

Nacionais: Multipack Plas,
Pintarelli, Bekum, Multipet e
Pavan Zanetti

INJETORAS

Europa: Engel, Arburg,
Sumitomo Demag, Battenfeld,
Krauss Maffei, Negri Bossi

Asiáticos: Haitian, Chuan Lih Fa

Nacionais: Himaco, Jasot

Desafios dos Clientes Romi

Máquinas para Plásticos

Redução de custo

Brasil: custo elevado de energia elétrica

Máquina : meio de competitividade

Cursos de operação, programação, manutenção

Forte estrutura de serviços pós venda em todo o território nacional, com atuação direta e venda de peças de reposição

Máquinas com mais qualidade a custos competitivos

Financiamento atrativo

Entrega de Solução

ROMI

DAY

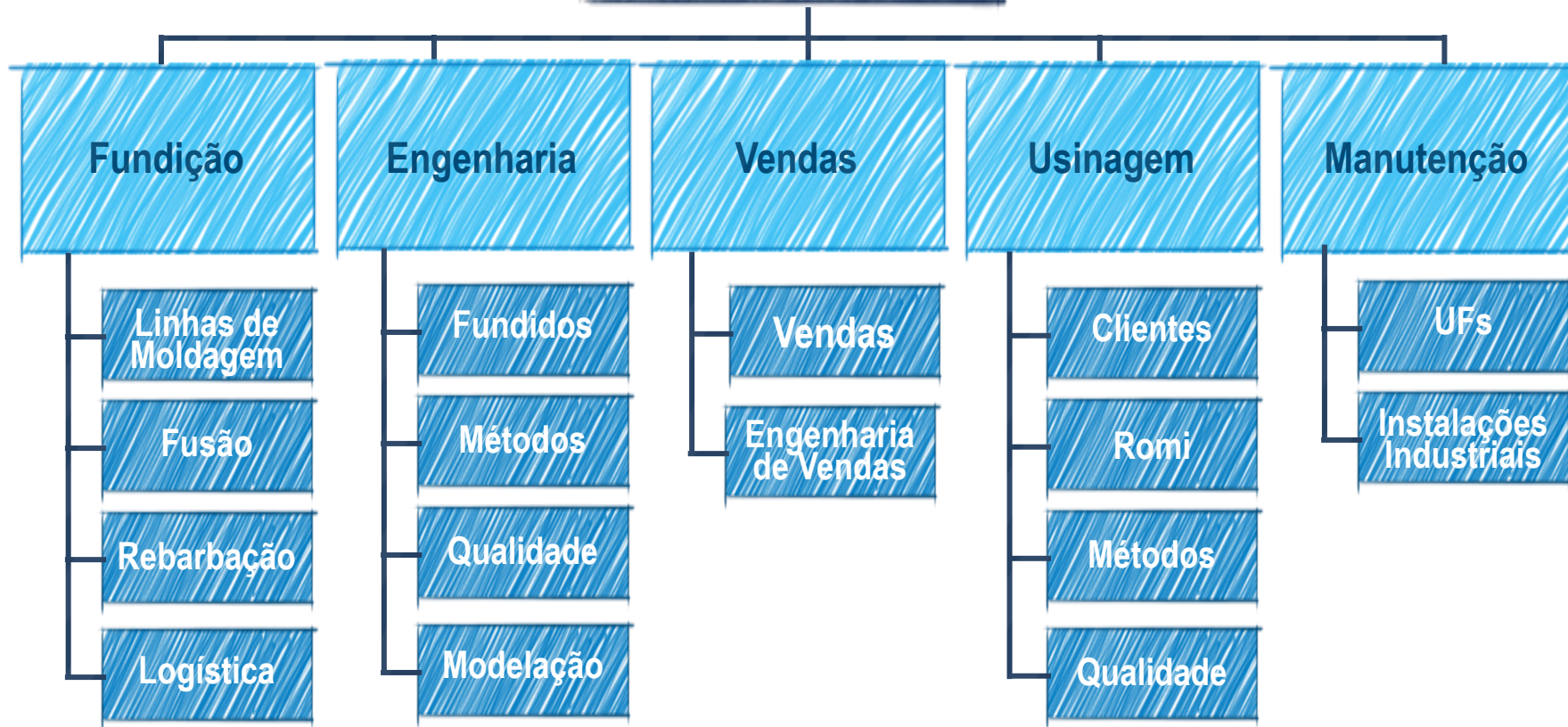
2013

Fundidos & Usinados

Fábio Degan



Unidade de Negócio Fundidos e Usinados



Linha	Peças	Capacidade (peso/ano)	Principais Segmentos
V2	De 20kg a 180kg	23.000 toneladas	Automotivo/ Agrícola
NB/Z	De 200kg a 1.200 kg	6.600 toneladas	Agrícola/ Romi
Manual	De 1.200kg a 40.000kg	21.400 toneladas	Eólico/ Agrícola/ Romi



Fundidos & Usinados

A Unidade de Negócio

Fatores de Competitividade

Operações

Mercado

Fatores de Competitividade



ENGENHARIA DE PROCESSO

Benchmark em fundições “World Class”

Reconhecimento da capacidade de desenvolvimento

MANUFATURA

Eficiência

Lean Manufacturing

Lean Six Sigma

Qualidade

VENDAS

Soluções Integradas com Fundidos Usinados

Sinergia na implementação de processos de usinagem

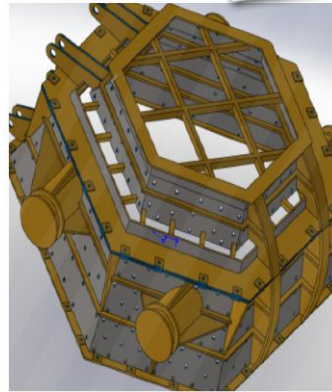
REDUÇÃO NO VOLUME DE AREIA

Custo

Misturador e Shake-out

Outros

**Caixas de
Moldagem
Anatômicas**



MANUFATURA

Operação por células

PLSS

Trabalho Padrão em
células

*Overall Equipment
Efficiency*

Multifuncionalidade
Operacional

MARKETING

Feiras

Revistas
especializadas

B2B

VENDAS

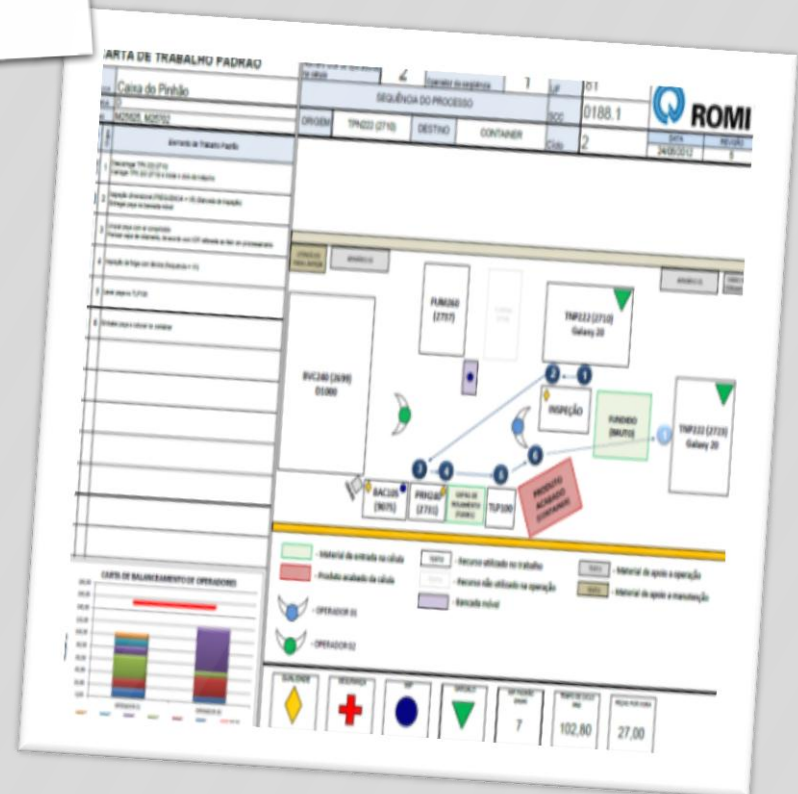
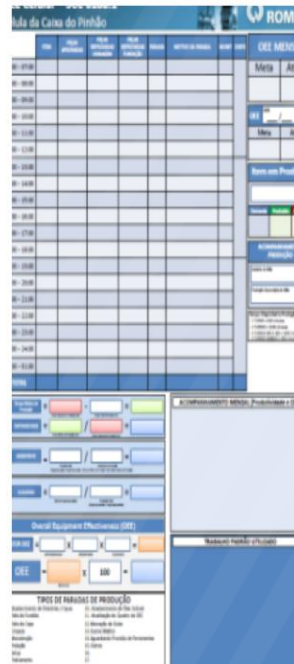
Estratégia Comercial

Logística

SIEBEL - CRM

Lean Manufacturing Usinagem

60% Ganho de Produtividade na Célula
(peças/homem/hora)



Otimizações Fundição

Eliminações de rebarbação manual:

Melhorias no
ferramental

Incorporação ao
processo de usinagem

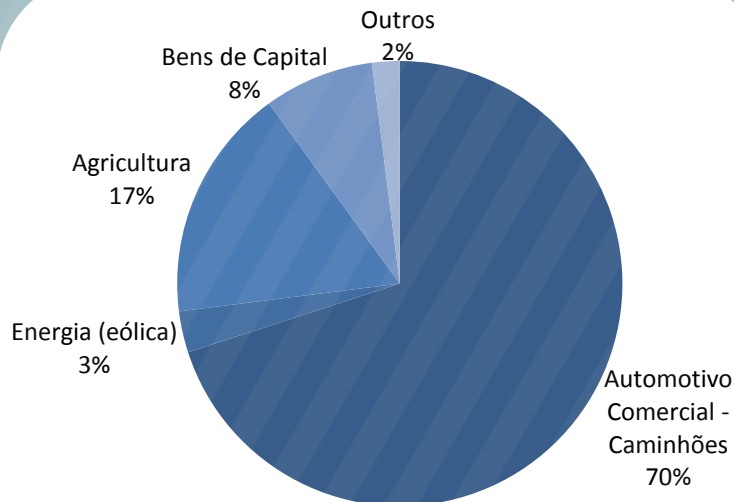
Racionalização do peso/molde:

Linhas automática e
semi-automática

Linha	2013/2009
V2	60%
No-Bake	13%
Linha Z	30%

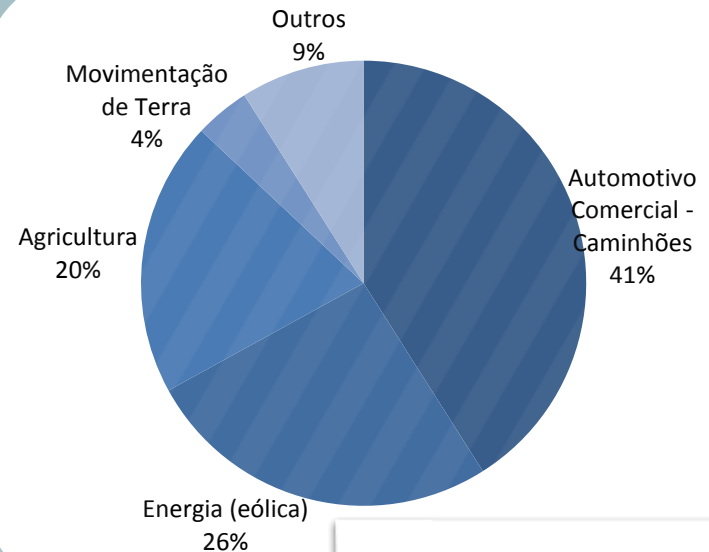
Segmentação Clientes

2010



22 clientes
171 itens

2012



29 clientes
207 itens

1º negócio *Tier One*

Foco vendas Fundido+Usinado

(atualmente 55% da ROL)

Long Term Agreement com clientes

Capacidade ociosa → aumento da concorrência → queda dos preços

Fator para tomada de decisões dos clientes: preço e entrega

Retomada do mercado

Caminhões Pesados: Licenciamento +36,6% /Produção + 38,2% ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Fonte: ANFAVEA – Dados de Janeiro a Maio de 2013/Janeiro a Maio de 2012

Agregar usinagem ao fundido

Novos clientes, altos volumes

Reconquista de clientes

Máquinas maiores, peças mais pesadas e complexas

Demanda forte

Tratores de roda: Vendas+28,3% /Produção + 15,8% ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Fonte: ANFAVEA – Dados de Janeiro a Maio de 2013/Janeiro a Maio de 2012

Índice de nacionalização em andamento

Alta capacidade técnica e produtiva

Oportunidade de Agregar Serviços (usinagem/pintura)

Participação na ROL da UN	
2010	3%
2012	26%

Queda do mercado eólico americano

Expansão de negócios em andamento para
clientes atuais (Agrícolas e Construção)

ROMI

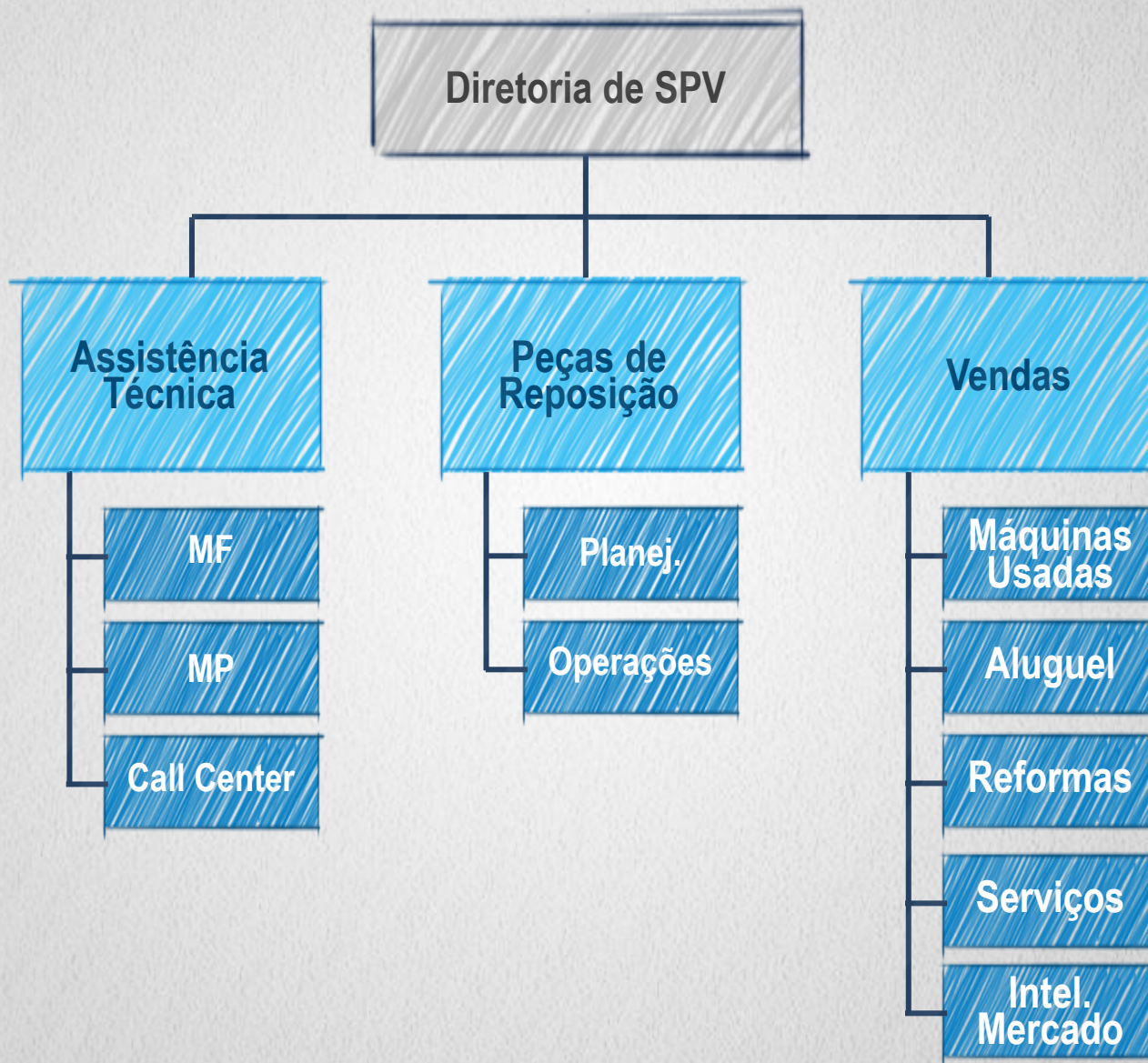
DAY

2013

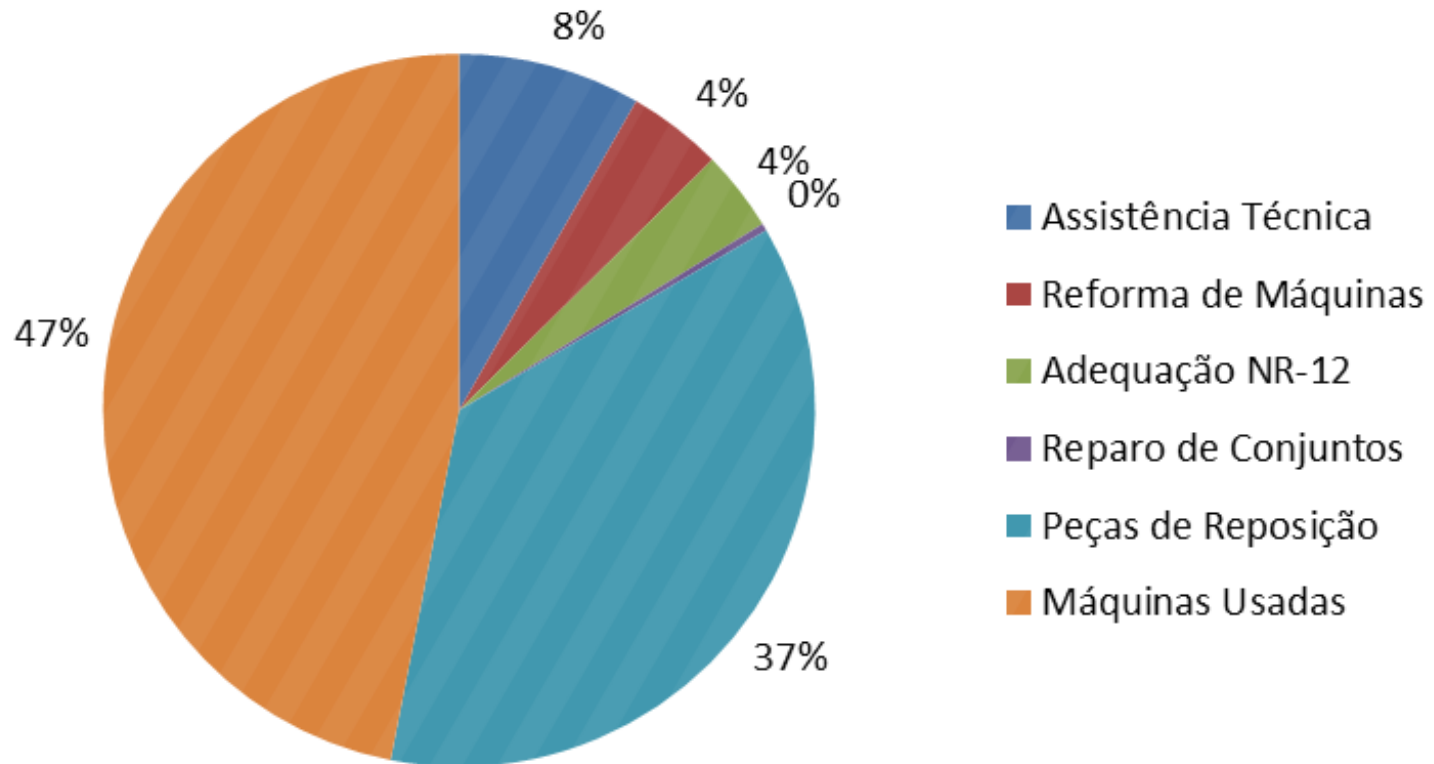
Serviços

Ivan Machado





Distribuição da ROL





Presença nos
principais polos
industriais brasileiros



Plano Diretor Novos Serviços

Unidade
de
Serviços 

ADEQUAÇÃO À NR12

REFORMA DE MÁQUINAS

TREINAMENTO PARA MANUTENTORES

REVISÃO E MANUTENÇÃO PREVENTIVA

EQUALIZAÇÃO DE MÁQUINAS INJETORAS

PEÇAS PARA MANUTENÇÃO & KIT DE PEÇAS

REPARO DE CONJUNTOS MECÂNICOS COM EMPRÉSTIMO



**Lançamento de
Novos Serviços:**

3 em 2012

11 em 2013

6 em 2014



Unidade de Serviços

A Unidade de Negócio

Tecnologia

Operações

Mercado

Atendimento ao Cliente

Unidade de Serviços



Vendas *on-line* De peças de reposição

Unidade de Serviços

ROMI Portal do Cliente [Estatuar Logout](#) [Home](#)

[Inicial](#) [Orçamento/Ordem](#)

[Realizar](#) [Acompanhar](#)

Solução Tipo de Entrega Tipo de Transporte Forma de Pagamento

Pesquisa

Pesquisar por:

Item	Descrição	Qtde	Preço Unit.	Prazo
S27737	VIDRO POLICARBONATO 830X610X6	1	257,92	IMEDIATO

Carrinho de Compras

Item	Descrição	Preço Qtde Unit.	Preço Total.	Total IPI c/ IPI	Prazo	ICMS Base	Classificação	Med.	Uni.
R20518	VIDRO P/ LUMINARIA 133X135X6	1	85,38	85,38	18	93,92	IMEDIATO	18 N	70071900
P64815	LAMPADOR DE CAVACOS	1	21,97	21,97	18	25,92	IMEDIATO	18 N	40169990
P64814	LAMPADOR DE CAVACOS	1	21,97	21,97	18	25,92	IMEDIATO	18 N	40169990
P64813	LAMPADOR DE CAVACOS	1	21,97	21,97	18	25,92	IMEDIATO	18 N	40169990
S33958	LAMPADOR DE CAVACOS TRASEIRO	1	21,97	21,97	18	25,92	IMEDIATO	18 N	40169990
R72893	LAMPADOR DE CAVACOS	1	129,51	129,51	18	152,82	IMEDIATO	18 N	40170000
Total Geral:									R\$ 350,42

Copyright (c) 2012, Indústrias Romi S.A.

620194/2	CLL71596167000105.A0
620194/1	CLL71596167000105.A0
620192	CLL71596167000105.A0

Consulta Orçamentos [Estatuar Logout](#) [Home](#)

Data Criação	Data Conclusão	Valor Status
06-JUN-2013	06-JUN-2013	R\$ 1.749,49 Em Processo de Atendimento
06-JUN-2013	06-JUN-2013	R\$ 647,83 Orçamento Fechado
04-JUN-2013		R\$ 1.641,36 Orçamento Aberto
04-JUN-2013		R\$ 1.641,36 Orçamento Aberto
04-JUN-2013		R\$ 799,87 Orçamento Aberto
04-JUN-2013		R\$ 110,91 Orçamento Aberto

1 - 6 de 6 Produto(s) encontrado(s)

Nr. 621947/2 Em Processo de Status Atendimento			
Pedido Aprovado 07-Jun-2013	Em Processo de Atendimento 07-Jun-2013	Aguardando Coleta Para Faturamento	Despedido

Copyright (c) 2012, Indústrias Romi S.A.

Vendas *on-line* De peças de reposição

Unidade
de
Serviços 

	2012	Média Mês	Média Dia
Ligações recebidas	98.000	8.200	390
Ordens de Compra Peças	22.600	1.900	90
Ordens de Serviços	43.000	3.600	170
Cientes Atendidos	6.400	-	-

Vendas *on-line* De peças de reposição

Unidade
de
Serviços 

Tempo Médio Retorno Telefônico

15 minutos

Tempo Médio p Iniciar Atendimento

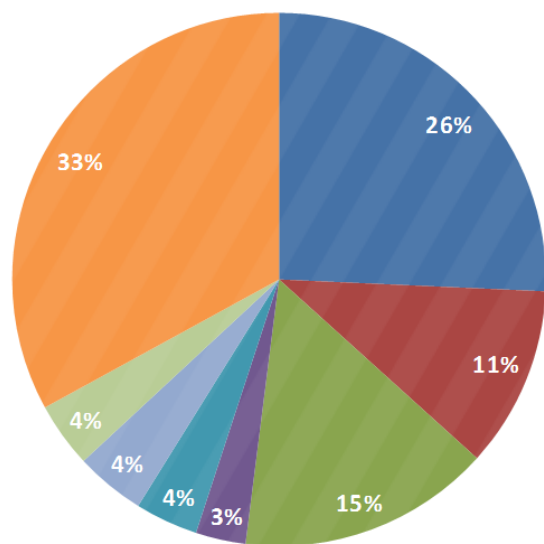
24 horas

Tempo Médio p Iniciar Atendimento Máquina Parada 4 horas

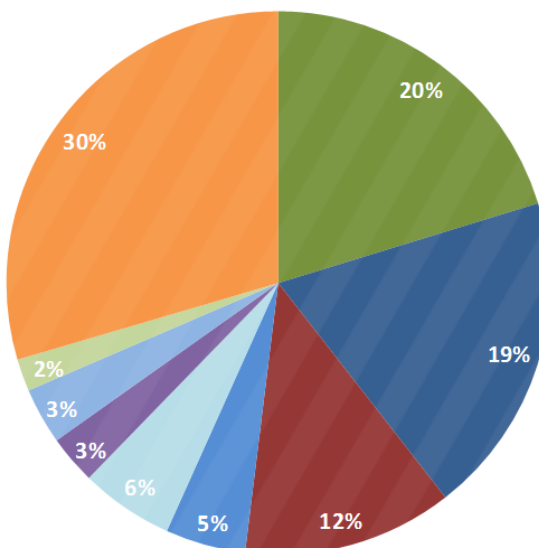
Principais Segmentos



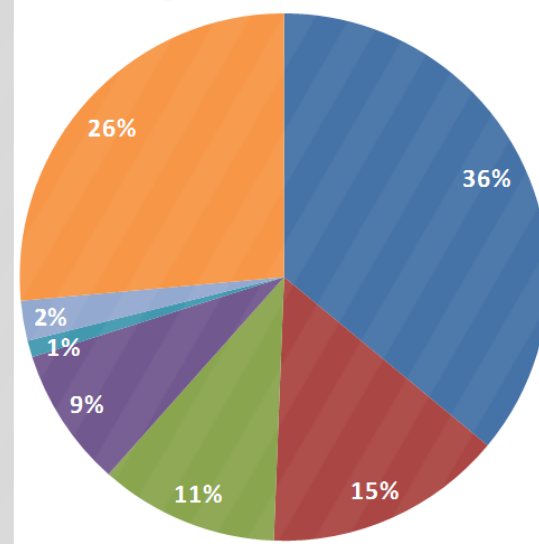
Serviços



Peças de Reposição



Máquinas Usadas



■ AUTOMOTIVO
■ FUNDIÇÃO, FORJARIA, CALDERARIA
■ HIDRÁULICA E PNEUMÁTICA

■ PRESTADORES DE SERVIÇO
■ MÁQUINAS AGRÍCOLAS
■ PETRÓLEO, QUÍMICA E BORRACHA

■ MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
■ FERRAMENTARIAS E MODELAÇÕES
■ OUTROS

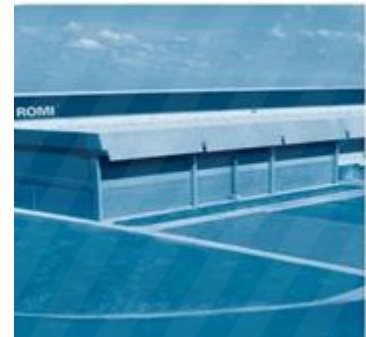
ROMI

DAY

2013

Financeiro e *Supply Chain*

Luiz Cassiano Rosolen



Responsável pelas áreas :

Tesouraria

Crédito e Cobrança

Gestão de Pedidos

Supply Chain

Suprimentos

Subsidiárias (exceto B+W)



Desafio: Melhorar a qualidade dos recebíveis

Os **clientes** foram divididos em 2 categorias

A venda financiada foi redirecionada para **os bancos comerciais**
(Finame Compradora)

Alteradas as condições do Finame Fabricante



FINAME Fabricante

FINAME Compradora

**Prazo de Aprovação /
Liberação**

45-60 dias

90-120 dias

Documentação

Cliente + Romi

Cliente

Prazo

45 meses

Até 120 meses

Adiantamento

15% - 25%

0% - 20%

Período de Carência

3 meses

Até 24 meses

Desafio: Melhorar o gerenciamento dos estoques



11 Fábricas



Cada máquina: 1.500 a 3.500 **componentes**



Portfólio: mais de 80 modelos de máquinas



Customização: aprox. 15%



Produção **Integrada:** 40%



Gestão de aprox. 2.000 **fornecedores**



Ponto-chave:

Eficácia



Centralização do PCP

Estabelecimento de **prioridades**

Planejamento da **Produção**