



ROMI®

TRADIÇÃO EM INOVAR



Romi Day

Fundidos & Usinados



Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2011



As informações e declarações sobre eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas, as quais têm como base estimativas e suposições da Administração e informações a que a Companhia, atualmente, tem acesso. As ressalvas com relação às declarações e informações acerca do futuro, também, incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "espera", "prevê", "estima" ou expressões semelhantes. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e suposições, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não, tendo em vista que muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Romi.



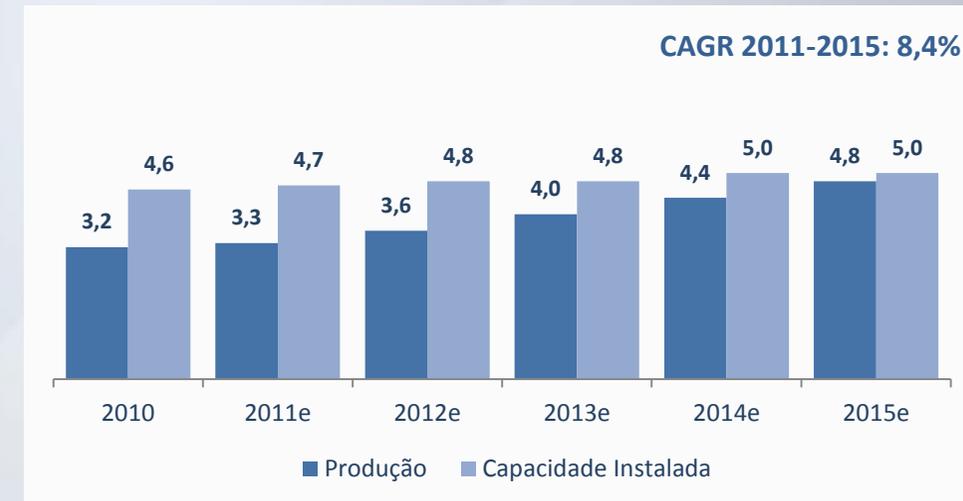
Produção Mundial de Fundidos de Ferro Nodular (milhões de toneladas)

	2007	2008	2009
China	15,5	16,4	17,0
EUA	3,9	3,5	2,4
Russia	3,3	3,3	1,7
Índia	5,3	4,5	5,1
Japão	2,9	2,8	1,7
Alemanha	2,7	2,7	1,8
Brasil	2,7	1,6	1,9
Itália	1,0	0,9	0,6
França	0,9	0,9	0,6
Korea	1,0	1,0	1,0
Outros	5,7	5,4	3,9
Total	44,9	43,0	37,6

O Brasil vem ocupando a **7ª posição** neste ranking desde 2007;

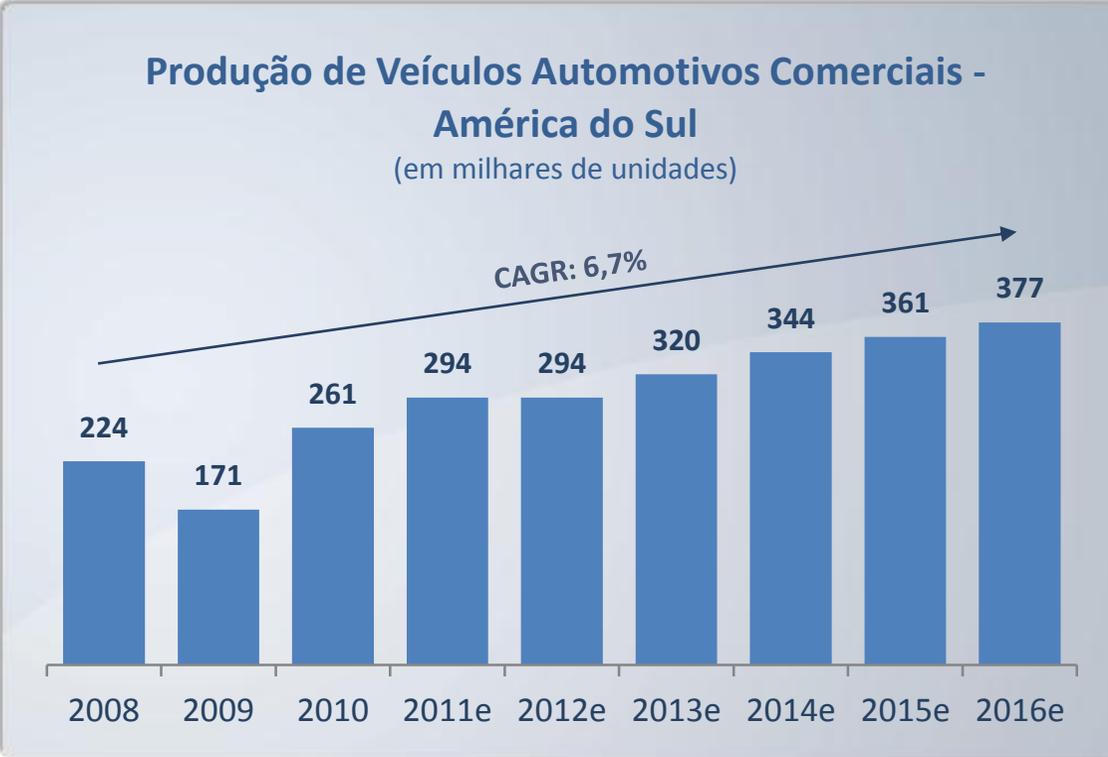
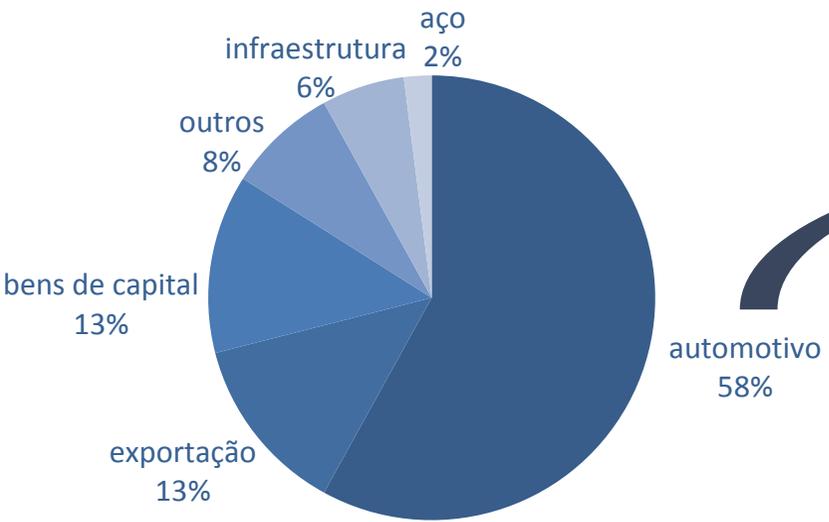
Volume de produção passando de 1,9 milhões de toneladas em 2009 para **3,3 em 2011**;

Entre 2010 e 2015, a expectativa é que a **produção de fundidos no Brasil** cresça em média 8,4% ao ano, número superior ao indiano (6,3%), ao chinês (4,5%) e ao russo (0,5%).



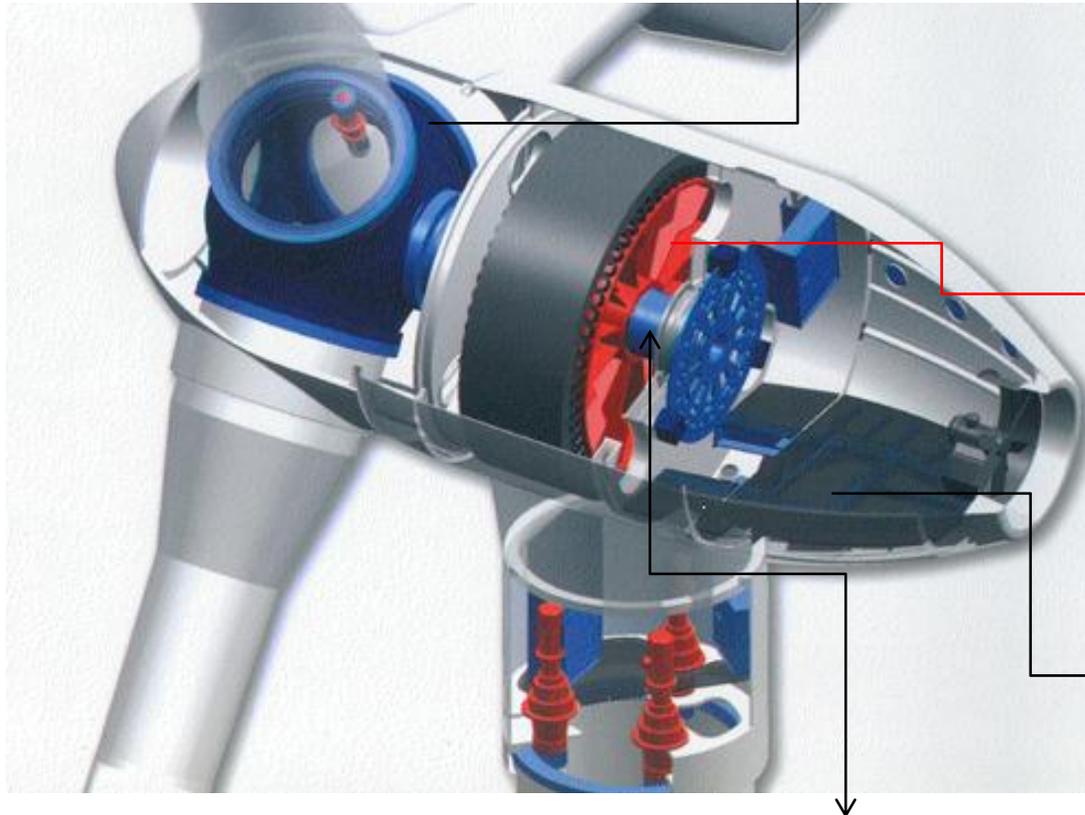


Distribuição da Produção Brasileira de Fundidos em 2010





Turbina Eólica – Modelo Direct Drive



- HUB (Cubo)
- Peso: entre 10 e 17 ton

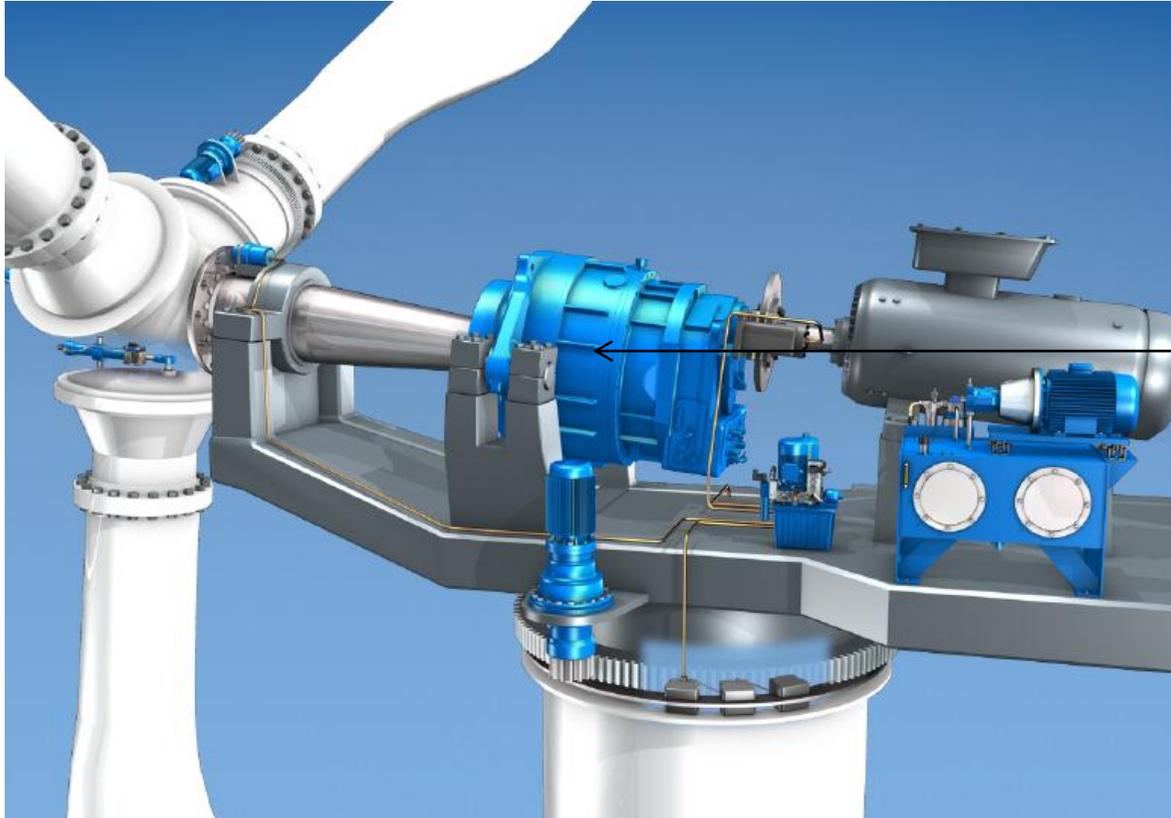
- Stator Shield
- Peso: entre 7 e 12 ton

- Main Frame (fundido ou caldeirado)
- Peso: entre 12 e 20 ton

- Eixo Central
- Peso: entre 4 e 7 ton



Turbina Eólica – Modelo com Gearbox



- Fundidos Gearbox
 - Torq Arm (2 ton)
 - Planet Carrier (4 ton)
 - Housing (1,5 ton)



- **Capacidade de produção:** peças de 25 quilos a 35 toneladas
- **Solução Fundido + Usinado** – grande experiência em usinagem



Carcaça de
Transmissão
34 kg



Carcaça do
Compressor
50 kg



Quinta
Roda
80 kg



Caixa de
Engrenagem
85 kg



- **Capacidade de produção:** peças de 25 quilos a 35 toneladas
- **Solução Fundido + Usinado** – grande experiência em usinagem



Carcaça
94 kg



Cárter
130 kg



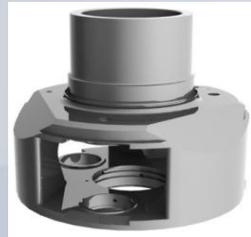
Carcaça de
Redutor
190 kg



- **Capacidade de produção:** peças de 25 quilos a 35 toneladas
- **Solução Fundido + Usinado** – grande experiência em usinagem



Torq Arm
1,5 ton



Planet
Carrier
3 ton



Base de
Máquina
4,2 ton



Hub Eólica
12 ton



Unidade de **Fundição Pesada**

Macharia

Rebarbação Manual

Redução de **custos**

Six **Sigma** / **Lean** Manufacturing





ROMI®

TRADIÇÃO EM INOVAR



Romi Day Máquinas



Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado **ITAG**

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2011



Principais segmentos que demandam Máquinas-Ferramenta:

Prestação de Serviços:

- diversos setores da economia
- máquinas-ferramenta versáteis
- receptivos à disponibilização de crédito

Automotivo:

- índice de nacionalização de 65% (a partir de dez/11)
- Romi: novos produtos focados neste segmento

Bens de Capital:

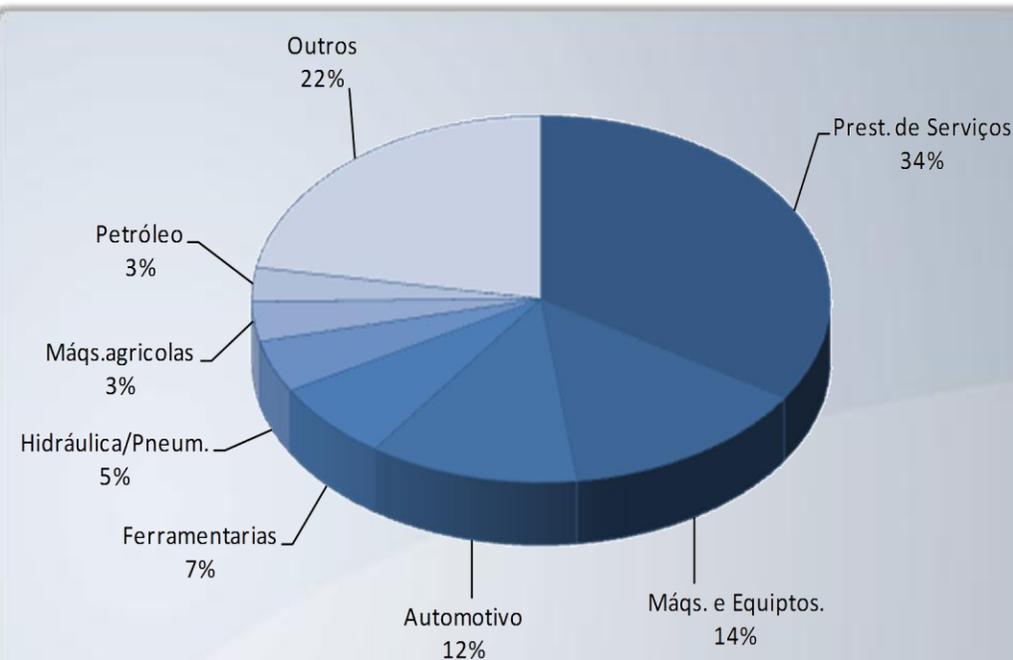
- máquinas para construção (escavadeiras, carregadeiras, tratores, etc)

Ferramentaria:

- forte concorrência asiática, principalmente chinesa, porém mudança recente da alíquota pode atenuar esse cenário
- o setor tem se especializado com equipamentos mais modernos para contornar concorrência externa
- índice de nacionalização no setor automotivo
- Romi: novos produtos focados neste segmento
- fortemente receptivos à disponibilização de crédito

Petróleo & Gás:

- Pré-Sal



**A Unidade de Negócio
Máquinas-Ferramenta
respondeu por 64,6% da
receita do 3T11**

O Consumo de Máquinas-Ferramenta



2005



Linha Tormax



Linha Centur



Linha Discovery



Linha PH

2010



Linha T



Linha GL



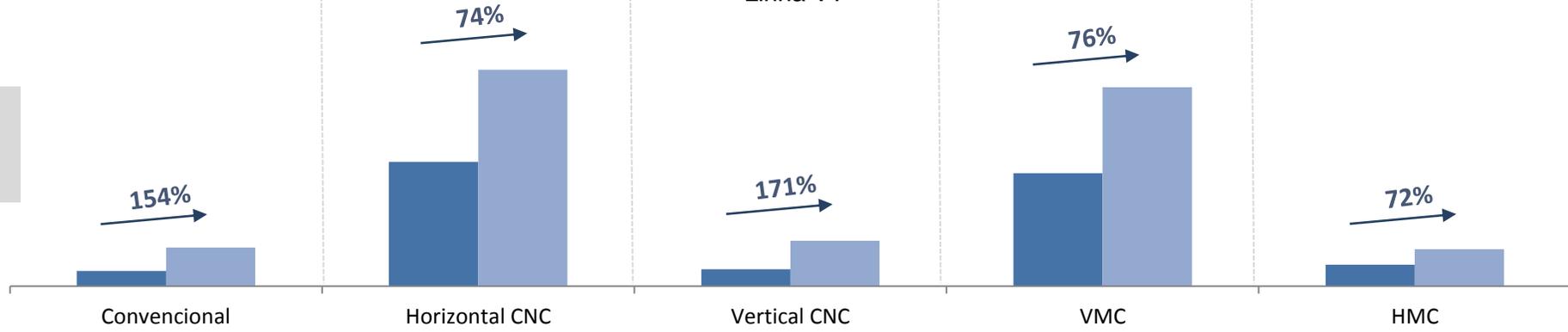
Linha VT



Linha D



Tamanho do Mercado



■ 2005 ■ 2010



Principais segmentos que demandam Máquinas para Plásticos:

Embalagem:

- versatilidade e crescimento
- variadas áreas da economia
- diretamente relacionado ao consumo

Prestação de Serviços:

- complementar a outros setores como: moveleiro, construção civil, automotivo e embalagens
- fortemente receptivos a disponibilização de crédito

Automotivo:

- índice de nacionalização de 65% para autopeças, que entrará em vigor em dezembro de 2011
- busca incessante pela inovação e redução de custo - substituição de peças de metais por peças plásticas
- Romi: novos produtos focados neste segmento

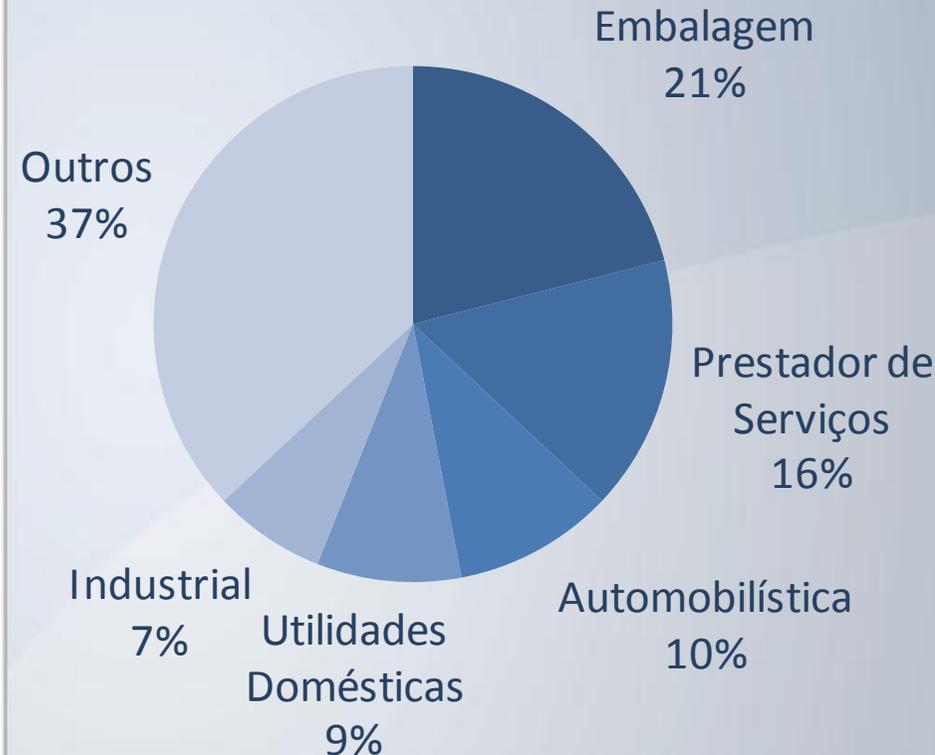
Utilidades Domésticas:

- correlacionado a consumo
- fortemente receptivos a disponibilização de crédito

Industrial:

- busca incessante pela inovação e redução de custo - substituição de peças de metais por peças plásticas
- Romi: novos produtos focados neste segmento

Segmentos Atendidos



O Consumo de Máquinas para Plásticos



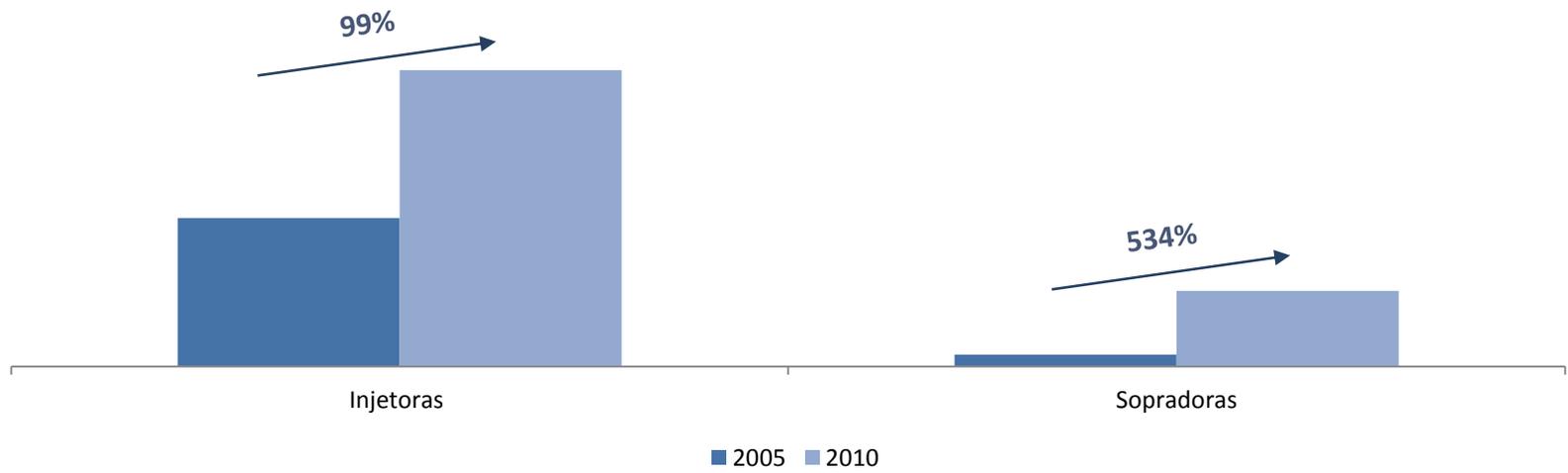
2005



2010

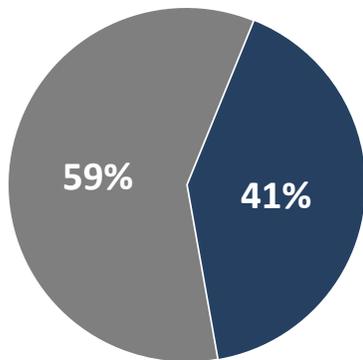


Tamanho do Mercado

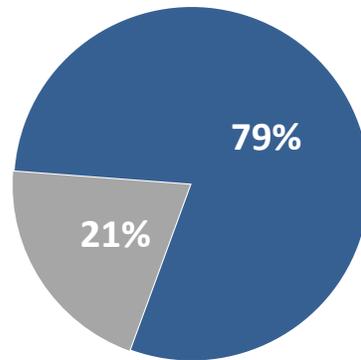


Estrutura de Comercialização





■ Grupo A ■ Grupo B



■ Romi ■ Outros

As **vendas de máquinas** ferramenta (MF) no Brasil podem ser classificadas em dois grupos, em função da motivação principal pela compra:

- **Grupo A:** condições comerciais (preço, financiamento, presença no Brasil, serviços, custo por hora)
- **Grupo B:** solução técnica (tecnologia, desempenho, produtividade, custo por peça)

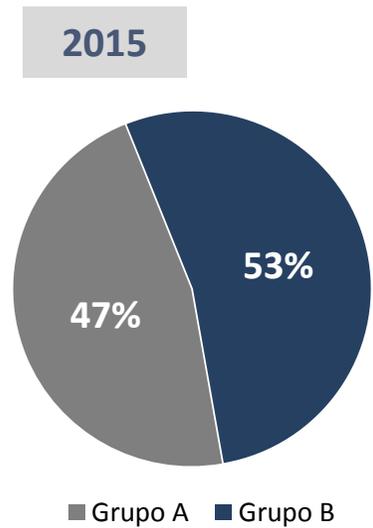
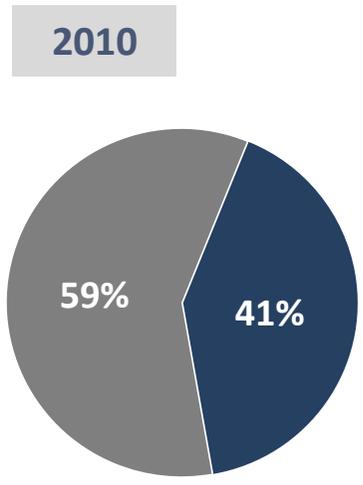
Em 2010, nossa estimativa é de que o grupo A representou **59% das vendas de MF** no Brasil.



Aumento do grupo B em detrimento do grupo A:

- motivados pela necessidade das empresas se tornarem mais competitivas
- compensar os aumentos da mão de obra, energia, logística, entre outros

Nosso entendimento é que, em 2015, o grupo B passará de 41% **para 54%** do consumo de MF no Brasil



O Mercado de Máquinas-Injetoras



ROMI DAY 2011

Entre 2005 e 2010, a importação de Injetoras para Plásticos (IP) cresceu de USD 107M para USD 214M, ou 15% ao ano;

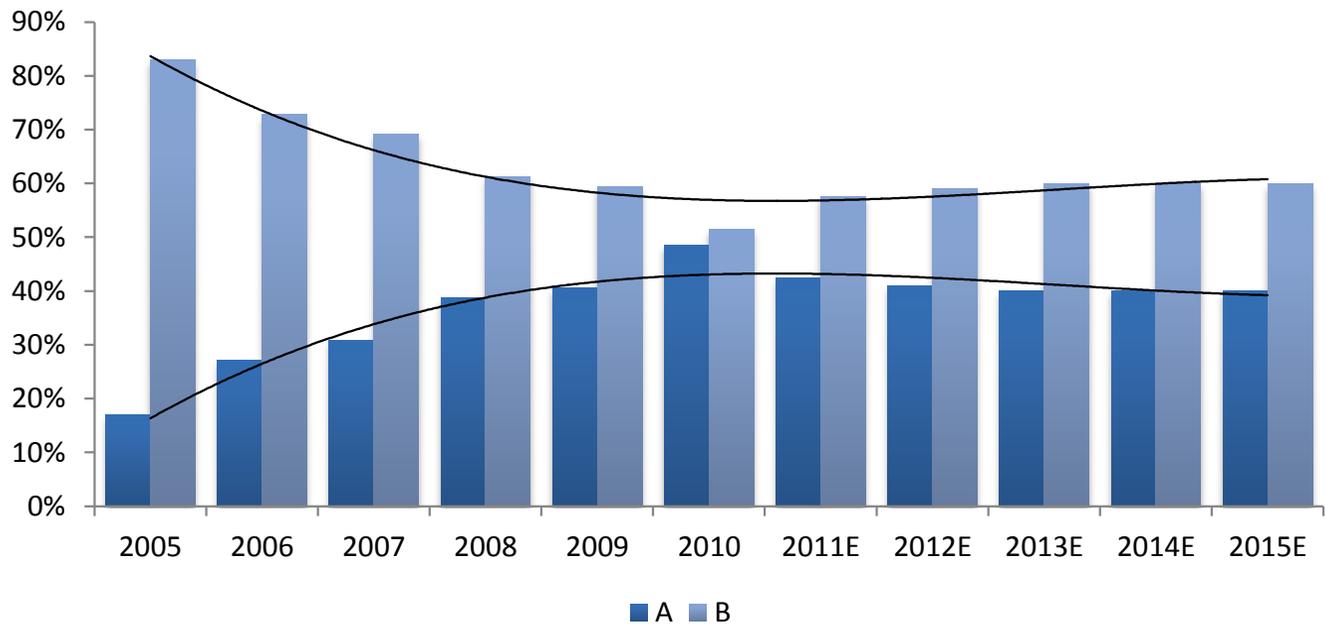
Neste período, as importações de IPs da China e Taiwan (Grupo A) cresceram 42% ao ano, enquanto importações de outros países somados (Grupo B) cresceram 4% ao ano;

Em 2010, China e Taiwan participaram com 48% das importações, caindo para 42% em 2011 (até Set);

Nossa estimativa é que as importações de China e Taiwan se estabilizem em 40% do total importado.

Importação de Injetoras para Plásticos - 2005 a 2015

A = Importações da China e Taiwan
B = Importações de outros países (Europa, Japão e Canadá)





COMERCIALIZAÇÃO

ENGENHARIA DE VENDAS

- Estudos de Aplicação
- Estudos de Tempos de Usinagem
- Apoio Técnico às Equipes de Vendas
- Acompanhamento de Try-Outs
- Treinamento Técnico às Equipes de Vendas

VENDAS

- **Brasil:** Venda direta através de 12 filiais de vendas distribuídas por todo o território nacional
- **Mundo:** 06 Subsidiárias Romi:
 - USA / Reino Unido / França / Espanha / Alemanha / Itália

DIFUSÃO DE TECNOLOGIA

- Treinamentos à clientes
- Organização de Feiras e Eventos
- SIAC - Sistema Integrado Atendimento ao Cliente
- Show room

SERVIÇOS

- Assistência Técnica
- Peças de Reposição
- Reforma de Máquinas
- Venda de Máquinas Usadas
- Entrega Técnica
- Treinamento

Percepção de Valor Agregado pelo cliente:

- ✓ Produtividade
- ✓ Segurança
- ✓ Retorno
- ✓ Fidelização
- ✓ Volume de Vendas
- ✓ Rentabilidade



- **IMPLANTAÇÃO DE UM NOVO CRM – SIEBEL;**
- **TOTAL INFORMATIZAÇÃO DAS EQUIPES DE VENDAS – AGILIDADE / MOBILIDADE;**
- **CRIAÇÃO DO SETOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO;**
- **REPOSICIONAMENTO DAS LINHAS DE PRODUTOS.**



- PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS;
- PARTICIPAÇÃO / PATROCÍNIO DA OLIMPÍADAS DO CONHECIMENTO;
- REALIZAÇÃO DE WORKSHOPS TÉCNICOS COM PARCEIROS.



- **Desenvolvimento de novos produtos na Romi** é um processo permanente, contando com equipe própria de aproximadamente 200 engenheiros e técnicos, investindo em média 4% da receita líquida em P&D.
- Case de renovação da linha de Centros de Usinagem Vertical Romi D:
 - A linha Romi D substituiu e ampliou a linha Discovery, entre 2007 e 2010.



2006



2010

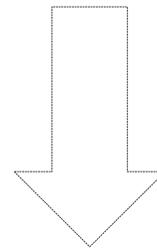


1) V.O.C. => *Voice of Customer – A Voz do Cliente*

De uma base ativa de clientes da linha Discovery foram ouvidos cerca de 300 usuários, nos setores de →

- Autopeças
- Moldes e Matrizes
- Aeroespacial
- Energia
- Médica
- Usinagem Geral

RESULTADOS



Especificações





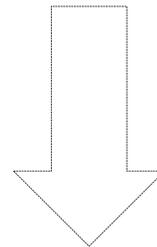
2) TGR & TGW (*Things Gone Right / Things Gone Wrong*) – o que deu certo e o que deu errado na linha Discovery

Através de análise detalhada de dados, estatísticas, opiniões e experiências sobre →

- Opinião do cliente
- Falhas em garantia no campo (estatísticas)
- Vida útil de componentes
- Dificuldades na manutenção
- Dificuldades na manufatura
- Custos e margens



RESULTADOS



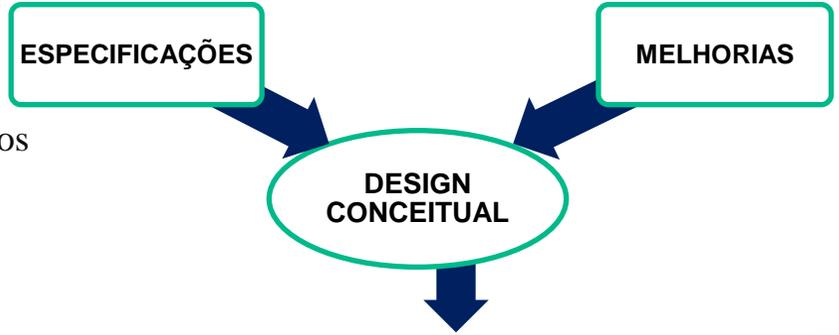
Melhorias





3) Design

Definidas as especificações e requisitos de melhoria, a equipe de P&D desenvolve o produto e processos



- Dimensionamento
- Projeto do produto
- Processos de produção
- Supply chain
- Protótipo
- Laboratório
- Validação
- Beta Teste





RESULTADOS

