REROM: 40 ANOS A CRIAR E FORNECER INOVAÇÃO À INDÚSTRIA

"Uma vida". É desta forma que Adriano Caseiro sintetiza o 40º aniversário da Rerom. Uma empresa faz parte integrante da história da indústria de moldes, plásticos e da metalomecânica de precisão.

1979. Adriano Caseiro tinha então 20 anos. Com a ajuda do pai, criou a empresa, a 5 de fevereiro desse ano. Foi nessa data que viu ser-lhe concedida a autorização de comércio por grosso no ramo dos acessórios e equipamentos industriais. Ao tempo, recorda, "uma autorização para a abertura de um estabelecimento comercial não era fácil, como é hoje". A empresa foi criada em Leiria e nessa cidade funcionou nos primeiros anos. Há quatro anos, mudou para as atuais instalações em Casal Mil Homens, Golpilheira.

A seu lado, no negócio, teve o irmão, João Caseiro, que conta ter tido "um papel muito importante". Este veio a falecer em 2004 e, com a sua partida, mudaram alguns paradigmas da empresa que tem, atualmente, 13 colaboradores. Mas chegou a ter 30.

"Foi sempre uma empresa de referência no fornecimento de acessórios normalizados para moldes e ferramentas, com grande preponderância até final da década de 90, e grande liderança no mercado", relata. A Rerom tem operado sobretudo para o mercado nacional, mas também para o espanhol.

Adriano Caseiro conta que "muito aconteceu nestes 40 anos. Ganhamos, também perdemos, no entanto sempre agimos com o sentido de honestidade, do dever, da partilha, da parceria e qualidade". Considera ainda que "o que somos e o que fomos muito o devemos aos nossos clientes, fornecedores, colaboradores e amigos. Foram eles que nos permitiram desenvolver e inovar novas alternativas, soluções e possibilidades". A empresa, diz, "sempre se caracterizou por um posicionamento de liderança e inovação, seja pela apresentação de novas soluções técnicas ao mercado ou por inovações na gestão".

Resultado da competência, entusiasmo e dinâmica dos seus colaboradores, a Rerom "apresentou um crescimento exponencial nos seus primeiros vinte anos, amplamente reconhecido pelo mercado". As mudanças que o mercado registou levaram a alterações profundas no negócio. "A democratização do crédito bancário, a multiplicidade de feiras e a concorrência do mercado europeu e, particularmente do oriente, alteraram definitivamente as regras do jogo do mercado, diminuindo substancialmente a presença da empresa no seu mercado tradicional, obrigando à procura de novos nichos de mercado, produtos e soluções", conta. Mas sublinha que a empresa "tem tido a capacidade de se reinventar, de fazer o que é necessário para responder às necessidades do mercado e dos clientes".

REJUVENESCER PARA CRESCER

E chega a 2019 com motivação renovada e desafios para enfrentar rumo a um futuro que espera de sucesso. Um dos principais desafios passa pelos recursos humanos. "A Rerom, tal como muitas outras empresas, necessita hoje de um rejuvenescimento da sua estrutura, que garanta um substancial aumento de vendas e o inverter de uma tendência de perda da sua tradicional posição de liderança no mercado", explica, sublinhando que "pretende fazê-lo recrutando pessoal altamente qualificado nas engenharias, que possa desenvolver sistemas integradores dos processos de fabrico, equipamentos e ferramentas, em sistemas informatizados destinados à indústria metalomecânica de precisão, nacional e internacional, adicionando valor por incorporação do conhecimento aos produtos, ferramentas, equipamentos e soluções comercializados pela empresa".

"As empresas crescem, amadurecem e porventura envelhecem. O que acontece é que a empresa necessita de novas soluções e respostas aos novos paradigmas", frisa. Até porque, "hoje em dia, os mercados e os produtos aumentam de complexidade, exigindo processos produtivos simplificados e ágeis, suscetíveis de se ajustarem às suas necessidades e exigências".

Adriano Caseiro considera ainda que "graças à tremenda evolução das tecnologias de informação, as empresas podem permitir-se ter operações dispersas mantendo conceitos e tecnologias comuns, resolvendo assim o problema recorrente da tendência de perda da

designada cultura da empresa". E dá exemplos: "as técnicas de simulação virtual possibilitam pre-desenhar um processo (onde estamos a apostar), confirmando à partida os resultados finais, baseando-o na centralização da informação e dados, prevendo antecipadamente dificuldades e situações de congestionamento do processo, obtendo assim importantes ganhos de produtividade e custos, estabelecendo as premissas necessárias aos critérios do 'virtual manufacturing' e das plataformas 'Industry 4.0', associados com as múltiplas possibilidades disponibilizadas pela internet. Temos uma equipa especializada só a desenvolver processos para a indústria".

PLATAFORMA DIGITAL

A realidade atual do mercado europeu, sublinha, "obriga a uma redução de custos, para produções de menores quantidades de um mesmo produto, numa maior diversidade e disparidade de produtos, para os quais é necessária maior versatilidade no ajuste das linhas de produção onde o design da tecnologia 'Internet das Coisas' tem um papel determinante, bem como a internet em geral". E lembra que "nas empresas, apesar de um importante investimento em sofisticados equipamentos CNC, os índices de produtividade teimam em não apresentar resultados proporcionais", considerando que "a indústria necessita de aumentar a flexibilidade da produção através do ajuste continuado no processo de fabrico e da redução dos tempos de configuração inicial da produção".

Nesse sentido, a Rerom tem hoje como uma das apostas "assegurar o interface do CAD até à maquinação, garantindo a diminuição do potencial erro humano e dar maior autonomia dos equipamentos". E quando pensa no futuro, Adriano Caseiro define prioridades: "por um lado, continuar a desenvolver o melhor para dar as melhores respostas ao mercado e, ao mesmo tempo, apostar na investigação e criação de soluções para a loja online que tem uma vasta gama de produtos".

Esta resposta online "tem vindo a ser, progressivamente, crescente, mas ainda insuficiente para um rápido crescimento da empresa". Mas acredita que, no futuro, o crescimento venha a fazer-se por aí. Por um lado, é essa a tendência do mercado e, por outro, as empresas consomem hoje muito tempo na busca de novas soluções. "Com uma plataforma como a que temos vindo a desenvolver, é possível encontrar um 'package' de soluções que responde às múltiplas necessidades e, sobretudo, à flexibilidade necessária às empresas", explica.

"A Rerom vai evoluir no fornecimento de soluções tecnológicas com toda a sua gama de produtos assente numa plataforma digital que responda o mais possível a todas as necessidades técnicas do cliente", afirma, frisando que "hoje, temos mais de 500 mil artigos na nossa página, com preços disponíveis e isto faz toda a diferença no mercado".

OS MARCOS

E da história da Rerom, Adriano Caseiro destaca os principais marcos associados ao desenvolvimento de tecnologias e soluções para o mercado. Um ano após a constituição da empresa, em 1980, lançou o primeiro stock completo de parafusos sextavados, com o qual assumiu a liderança no mercado, durante mais de vinte anos.

Nos anos seguintes, durante toda a década de 80, distinguiu-se pelo lançamento de tecnologias e ferramentas, como cabeças de mandrilar por torneamento em fresadoras, extratores e outros acessórios normalizados, métricos e em polegadas, que se tornaram norma no mercado. Apostou na informatização, assegurando o inventário permanente e atualizado, bem como a produção do primeiro catálogo de acessórios normalizados para moldes.

Introduziu no mercado ferramentas para a troca rápida de elétrodos para eletroerosão de penetração e fio, com a criação de um stock especializado de grafite isotrópico para eletroerosão. Foi também a primeira empresa a oferecer uma solução técnica em sistemas de canal quente para moldes de injeção, tendo dinamizado ainda seminários técnicos para a indústria de plásticos e moldes, em cooperação com a Universidade do Minho, iniciativas ao tempo pioneiras no mercado.

Já na década de 90, em 1996, lançou, na feira EMAF, o primeiro braço robot para alimentação de eletroerosão. Nos anos seguintes, apostou em soluções para a produção especializada e sistematizada de elétrodos para eletroerosão e no desenvolvimento de software (Simple) para o mesmo processo. Em 1999, lançou o seu site, que apresentava já uma vasta gama de produtos e respetiva informação técnica e que foi o percursor da atual loja online 'IndustryOnsite'.

A partir de 2008, apostou em sistemas de controlo dimensional sistematizado. Estabeleceu uma parceria com o consórcio europeu 'Mouldshop', incrementando a sua oferta de soluções para a indústria de moldes e plásticos. Começou, igualmente, a apostar e comercializar soluções hidráulicas e pneumáticas, bem como outras na linha dos processos 'Indústria 4.0' e 'IOT'. Estabeleceu um acordo comercial com o consórcio 'Link', um dos maiores da Europa na comercialização de ferramentas e periféricos do chão de fábrica, começando também a desenvolver sistemas 'EOAT - End of Arm Tooling' (braços para robot), com soluções 'chave na mão'.

Já este ano e a pensar no futuro, a Rerom apostou no desenvolvimento da loja online 'IndustryOnsite', equipando-a com ferramentas de procura e comparação de soluções técnicas e preços, desenhos CAD 2D e 3D, e de diálogo com o cliente. ■