

# Nossa História

Contributed by Administrator  
Friday, 23 November 2007  
Last Updated Friday, 01 February 2008

Inovação é importante. Segurança é importante. Qualidade é importante. Liderança é importante. Todos os funcionários são importantes.

Se algo é importante, a Valspar investe.

A Valspar é a quinta maior empresa de tintas e revestimentos do mundo, conduzindo negócios desde 1806. Sua legítima reputação foi construída a partir do sucesso do verniz Valspar, que em 1906 foi considerado o primeiro revestimento para madeira que mantinha o acabamento transparente quando exposto a água. Durante grande parte de sua longa história, a Valspar manteve-se como uma companhia relativamente pequena. Nos últimos 30 anos, entretanto, atingiu o ranking Fortune 1000 por meio de uma agressiva estratégia de aquisições.

Por mais de 200 anos, as tintas e revestimentos inovadores da Valspar têm realçado a beleza de ícones arquitetônicos e acentuado a qualidade de marcas conhecidas mundialmente. Do "Spirit of St. Louis" de Lindbergh ao Convention Center em Hong Kong. Do verde característico John Deere ao vermelho Coca-Cola. Promovendo alta qualidade e revestimentos decorativos para líderes em vários setores industriais...da Caterpillar a Thomasville a James Hardie.

- Princípios do Século XIX
- Início do Século XX: Verniz Valspar
- Aquisições Estratégicas: Rockote (1958), Minnesota Paints (1970)
- Anos 80 e início dos anos 90: continuidade às aquisições
- A segunda metade dos anos 90
- O novo milênio
- 200 Anos de História e perspectivas para o futuro

## Princípios do Século XIX

Em 1806 Samuel Tuck abriu uma revenda de tintas chamada Paint and Color em Boston. Quase 15 anos mais tarde, em 1820, dois homens de negócios em Cambridge, Massachussets, iniciaram a primeira produção comercial de vernizes nos Estados Unidos. Um negócio que mais tarde viria a se transformar na pedra fundamental da Valspar por mais de um século. Tanto que em 1832 estes dois negócios se uniram para criar a Stimson & Valentine. Embora conhecidos popularmente como "produtores de verniz", a companhia também conduzia um comércio de importação e venda a varejo de tintas, óleos, vidros e ceras. Por volta de 1860 os irmãos Valentine, Lawson e Henry, tornaram-se parceiros exclusivos na companhia, a qual passou a se chamar Valentine & Company. Logo após esta mudança, Lawson Valentine tomou uma importante decisão: contratou um químico, Charles Homer.

Os negócios foram transferidos para a cidade de Nova York em 1870, o mesmo ano em que a companhia adquiriu a Minnesota Linseed Oil Paint Company. A partir de então, a Valentine & Company começou a se especializar em vernizes para acabamento automotivo, os quais passaram a competir com os amplamente premiados vernizes ingleses. A companhia possuía um escritório em West Coast com a Whittier, Fuller & Company (mais tarde renomeada para W.P. Fuller & Company) como representante. Em 1878 a Valentine & Company entrou no mercado do Meio Oeste por meio de um escritório filial em Chicago. Quatro anos mais tarde Henry Valentine sucedeu seu irmão na presidência e a companhia retomou suas origens por meio da reabertura de sua planta em Boston. Na virada do século, a Valentine & Company estabeleceu operações adicionais na Pennsylvania assim como em Paris, e ganhou dezenas de medalhas internacionais por seus vernizes de alta-qualidade.

## Início do Século XX: O Verniz Valspar

O neto de Lawson Valentine, L. Valentine Pulsifer, entrou na companhia em 1903 depois de graduar-se em Química pela Universidade de Harvard. Três anos mais tarde Pulsifer produziu Valspar, o primeiro verniz transparente. A produção industrial iniciou-se em dois anos, acompanhada por ações promocionais que realçavam as características únicas do produto. A primeira exibição neste sentido envolveu um teste com água fervente no Grand Rapids Furniture Show em 1908. No ano seguinte, durante o New York Motor Boat Show, Valspar e oito das melhores marcas de vernizes foram aplicadas num submarino em faixas alternadas. O submarino foi então submergido e gradualmente assumiu a aparência de uma "zebra aquática", uma vez que os outros vernizes branquearam e Valspar permaneceu transparente.

Nas próximas décadas a companhia apoiou-se no sucesso de Valspar, suportada por uma forte campanha publicitária nacional durante a década de 20, que tornou o produto conhecido por "o verniz que não branqueia". A

invenção de Pulsifer, em virtude de sua incomparável aparência, durabilidade e fácil aplicação, transformou o produto num participante desejado em eventos históricos. Inclui-se a expedição do Almirante Robert Peary ao pólo norte em 1909 e o vôo sem escala de Charles Lindbergh de Nova York a Paris em 1927.

O lançamento de novos produtos e a aquisição de outros produtores de tintas e vernizes ajudaram a Valentine & Company a resistir, com sucesso, à Grande Depressão. Dentre os novos produtos estavam Super Valspar, Four-Hour Valspar, Val-Oil Clear, Valenite Clear, Valenite Enamels, Three V Floor Varnish e French Formula Enamel. A Valentine & Company adquiriu a Con-Ferro Paint, a Varnish Company e a Detroit-Graphite Company em 1930. Em 1932, a Valentine & Company começou a operar como subsidiária da recente formada Valspar Corporation.

Aquisições Estratégicas: Rockote (1958), Minnesota Paints (1970)

Em 1958 a Valspar se uniu à Rockote Paint Company e as matrizes foram transferidas para Rockford, Illinois. A Rockote estava no mercado de tintas há 26 anos e possuía subsidiárias notáveis como a Color Corporation of America, licenciada na venda de sistemas de cor para produtores de tinta, e a Midwest Synthetics, a qual desenvolveu resinas sintéticas e vernizes base-resina.

Sob a direção de Ralph e FJ Baudhuin, os anos 60 representaram um período de crescimento para a Valspar. Do período de fusão com a Rockote até o fim da década de 60 realizou, em média, duas aquisições por ano. Dentre os negócios adquiridos estavam a Norco Plastics, a McMurtry Manufacturing, a Keystone Paint and Varnish, e a divisão de vendas da Mobil Corporation.

A companhia iniciou os anos 70 com uma fusão histórica. Em junho de 1970 a empresa de controle privado Minnesota Paints, Inc., de Minneapolis, com vendas anuais de \$24 milhões, uniu-se à Valspar, com vendas anuais de \$27 milhões. Uma vez mais a matriz da Valspar foi transferida, desta vez para Minneapolis. Em dois anos os ganhos da Valspar tinham obtido crescimento de \$1.5 milhões e a companhia estava novamente pronta para expandir. As aquisições subseqüentes da Phelan Faust Paint, Speed O-Lac Chemical, Conchemco's Detroit Chemical Coatings, Elliot Paint and Varnish, e Conchemco's Coatings Division aumentaram os rendimentos anuais inicialmente para \$75 milhões.

Anos 80 e início dos anos 90: continuidade às aquisições

Em 1973 C. Angus Wurtele ex-presidente da Minnesota Paints assumiu a direção. No período de sucessão de Wurtele aproximadamente 60% das vendas da Valspar vinham de seus negócios de consumo e o restante de revestimentos industriais. Este alinhamento mudou drasticamente em 1984 com a compra dos negócios de revestimentos químicos da Mobil. Do dia para a noite, este negócio levou a Valspar do décimo para o quinto lugar entre as maiores empresas de revestimentos na América do Norte. Além disso, propiciou à companhia pronto acesso a mercados de elevada margem, incluindo revestimentos para embalagens e acabamentos industriais. As aquisições da Valspar continuavam em ritmo acelerado:

1987: A Enterprise Paint Companies, fabricante da Enterprise Paint e da Federal linha de cuidados com pisos, foi comprada por \$60 milhões;

1989: A McCloskey Corporation, com vendas de \$42 milhões, foi adquirida. A compra foi especialmente significativa para o crescimento do negócio de resinas da Valspar, conduzida por meio de sua subsidiária McWhorter Inc.

1990: A companhia adquiriu alguns ativos da DeSoto, Inc., os quais somavam rendimentos de aproximadamente \$45 milhões. Esta compra fortaleceu a liderança de mercado da divisão de revestimentos para embalagens da companhia e a elevou à condição de líder em revestimentos coil e extrusão para a indústria de construção.

1991: A Hi-Tek Polymers é adquirida da Rhône Poulenc.

1993: A companhia anunciou um acordo para adquirir a divisão de resinas da Cargill Inc., a qual tinha \$190 milhões em faturamento, mas o negócio não seria concluído como uma aquisição completa. A Valspar seguiu adiante com a compra. O negócio de \$76 milhões em dinheiro foi concluído em Fevereiro de 1994 e as operações de resinas divididas em duas companhias separadas: McWhorter Technologies, Inc. e Engineered Polymer Solutions, Inc. O que a Valspar ganhou deste complicado negócio foi a nova tecnologia para seu próprio negócio de revestimentos.

A segunda metade dos anos 90

Em 1994 Richard Rompala ingressou na Valspar como presidente da companhia, transformando-se em CEO no ano seguinte e assumindo a posição de chairman em 1998.

Entre 1996 e 1997 a Valspar completou um estágio duplo de aquisições da Coates Coatings, unidade de negócios da TOTAL S.A., o que incluiu revestimentos para embalagens e tintas para embalagens de metal com operações no Reino Unido, França, Noruega, Alemanha, Espanha, Austrália, Hong Kong e China. Em 1998 a companhia adquiriu a Anzol Pty. Ltd., produtora de revestimentos industriais e para embalagens e de resinas, localizada na Austrália. Neste mesmo ano a empresa comprou os negócios de revestimentos para embalagens da Dexter Corporation. As operações adquiridas da Dexter, particularmente fortes na Europa, apresentaram em 1997 rendimentos de \$208 milhões, proporcionando à Valspar a primeira posição mundial em revestimentos para embalagens. A unidade de bens de consumo da Valspar, entretanto, também se expandia internacionalmente, por meio da aquisição da Plasti-Kote Co. Inc. em 1998, produtora de aerossol e produtos especiais para pintura no Reino Unido e Escandinávia.

Em 1999 a Valspar celebrou o marco histórico de 25 anos consecutivos de lucros recordes. A aquisição da Dyflex B.V., produtora holandesa de resinas, auxiliou a melhorar o suporte a clientes Europeus, e a aquisição das ações remanescentes da Farboil's Powder Coatings promoveu capacidade adicional e vendas em uma das áreas de mais rápido crescimento da indústria de revestimentos.

Também em 1999 a Valspar vendeu seu negócio de revestimentos para embalagens flexíveis e sua linha de produtos de revestimentos para o mercado náutico visando concentrar seus esforços em manter a liderança em outros mercados de revestimentos mais estratégicos.

Em fevereiro de 2000, depois de 30 anos como diretor da Valspar, incluindo 25 anos como Chairman, C. Angus Wurtele renunciou ao cargo. A visão e dedicação de Wurtele para excelência construíram um legado permanente. Rich Rompala assumiu as posições de Chairman, Presidente e CEO.

## O novo milênio

Em junho de 2000 a Valspar adquiriu a Lilly Industries Inc., líder em revestimentos industriais com extensa presença global, ampla tecnologia e uma linha de produtos complementares à da Valspar. Esta aquisição proporcionou à Valspar a sexta posição mundial em revestimentos. Além disso, a aquisição da Lilly trouxe à Valspar uma ampla linha de produtos para revestimentos industriais. No fim deste mesmo ano a Valspar adquiriu os 49% remanescentes de sua joint venture com a Coates na África do Sul, bem como as ações remanescentes de sua joint venture no México.

No ano seguinte a Valspar abriu uma nova fábrica em Shangai e iniciou a construção de um novo laboratório de revestimentos para madeira e de um laboratório de cor em Dongguan. A American Tradition, tinta para o mercado de arquitetura da Valspar, vendida exclusivamente nas lojas Lowe atingia reconhecimento nacional. Em dezembro deste mesmo ano a Valspar anunciou a compra de operações de coil e outros bens da Technical Coatings, ampliando as vendas de coil coating.

A Valspar continuou a crescer globalmente. Em 2002, 25% das vendas globais da companhia eram realizadas fora dos Estados Unidos. O crescimento em revestimentos para madeira e na linha coil coating na Ásia, assim como o amplo crescimento no mercado europeu de revestimentos para embalagens, a obtenção de 100% de participação nas joint ventures que mantinha no Brasil e na Holanda, a construção de um novo laboratório de cor para o mercado de madeira na China e a criação de recursos de distribuição no Vietnã ajudaram a fortalecer a posição global da companhia.

A venda de todas as linhas de produto aumentou em 2003, lideradas pela divisão de produtos para o mercado de arquitetura. A divisão de revestimentos para embalagem apresentou um desempenho excelente e várias novas tecnologias em revestimentos de latas foram implantadas, reforçando a posição de liderança da Valspar neste mercado. O foco em melhoria da segurança colocou a Valspar no grupo de elite das empresas mais seguras dos Estados Unidos, apresentando uma melhoria de 20% sobre a performance do ano anterior. Neste mesmo ano a companhia estabeleceu uma parceria nos Estados Unidos com o Habitat for Humanity, e foi selecionada como fornecedora nacional de tinta para todos filiados à Habitat.

Em 2004 a Valspar atingiu receita recorde de \$2.5 bilhões, obteve um aumento de receita em todas as maiores linhas de negócios e em todas as regiões geográficas do mundo, receita líquida recorde, ganhos por ação recorde e seu 27º ano consecutivo de aumento de dividendos. A companhia adquiriu a De Beer Lakfabrieken B.V., produtor e distribuidor de revestimentos para repintura automotiva localizado na Holanda, e obteve bens da linha de produtos florestais da Associated Chemists, localizada em Orangeburg, Carolina do Sul. Uma aliança estratégica foi formada com a QUIKRETE® Companies e ajudou a Valspar a desenvolver uma sólida posição na indústria de melhoria residencial. Fora dos Estados Unidos, a construção de uma nova planta na província de Tianjin, na China, uma nova produção de tintas para o mercado de arquitetura e a abertura de operações de distribuição a leste da Pennsylvania auxiliaram a proporcionar uma nova infra-estrutura para o crescimento sustentável.

Rich Rompala aposentou-se depois de dez anos como CEO e sete anos como Chairman da Valspar. Seu comprometimento com a segurança propiciou à Valspar a obtenção de uma superior performance em segurança e sua visão de crescimento ajudou a transformar a companhia de pequena produtora de tintas a uma empresa de \$2.5 bilhões líder

global na indústria de revestimentos.

#### 200 Anos de História e perspectivas para o futuro

A Valspar celebrou seus 200 anos na indústria de revestimentos em 2006 e atingiu vendas de aproximadamente \$3 bilhões. As vendas internacionais cresceram e atingiram mais de 30% das vendas totais. A companhia adquiriu 80% da Huarun Paints, líder no fornecimento de móveis, madeira decorativa e revestimentos para arquitetura na China. Em outubro a Valspar anunciou a aquisição dos negócios de revestimentos em pó da H.B. Fuller, obtendo sua primeira capacidade de produção em pó na Europa. Ao final do mesmo ano, um acordo permitiu à empresa formar uma joint venture com a Tekno S.A. para fornecer coil coatings no Brasil. Estas duas aquisições aumentaram o alcance global da linha de produtos industriais da companhia.

Em dezembro uma nova planta de revestimentos em pó foi aberta em Shangai, uma vez mais demonstrando o comprometimento da companhia com o crescimento global e suporte aos clientes globais.

Desde 1806, se algo é importante, a Valspar investe. Nossa herança de 200 anos é o alicerce para a construção de uma marca significativa e diferenciada. No início de 2007 a Valspar introduziu a frase &ldquo;If it matters, we&rsquo;re on it&trade;&rdquo; como a expressão que traduz sua trajetória como líder na indústria de revestimentos, além de retratar a integridade e o espírito da companhia.

Inovação é importante. Segurança é importante. Qualidade é importante. Liderança é importante. Todos os funcionários são importantes.

Se algo é importante, nós investimos.