



Mercado

Sherwin-Williams participa en los diferentes segmentos del mercado de pinturas de la Argentina, tanto en los productos orientados a hogar y obra, como en los segmentos de mantenimiento industrial, repintado automotor e industria.

En un mercado maduro, la firma no deja de sorprender al consumidor con una constante innovación orientada a la protección y decoración del hogar, respaldada por un portafolio que responde a los más altos estándares internacionales.

Percibida como la marca de mayor calidad, prestigio y afinidad con el consumidor y respaldada por más de 100 años de trayectoria, Sherwin-Williams afianza su posición de liderazgo en el país apostando al crecimiento.

Logros

Hoy, 80 años después de la creación de Sherwin-Williams Argentina, la empresa sigue fiel a sus principios.

Realizó importantes inversiones en su planta industrial Ciudadela con la incorporación de tecnología de punta en las líneas de producción y envase, llevando su capacidad productiva a los 4.000.000 de litros mensuales, posicionándose como una de las plantas de elaboración de pinturas más avanzadas y de mayor capacidad del país.

La empresa cuenta con todas las certificaciones ISO 9000 y lidera el mercado en cuanto a su relación responsable con el medio ambiente, siendo la única del país con productos de bajo nivel de componentes orgánicos volátiles y ausencia total de plomo y cromatos en sus formulaciones.

Con el compromiso de brindar el mayor respaldo posible a sus clientes y de cara al futuro, Sherwin-Williams Argentina desarrolló un novedoso sistema de montaje de tiendas modelo, que contemplan la optimización del espacio



ya la imagen de los locales de sus clientes. Una oportunidad única, que sólo el líder del mercado mundial de pinturas puede ofrecer.

Para sostener el compromiso de brindar "mucho más que pintura", se abrieron los Color Studio, centros de asesoramiento y capacitación en las ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Rosario.



Historia

En 1866 Henry Sherwin se aventuró a montar un pequeño negocio de venta de insumos de pinturas en Cleveland, Ohio, Estados Unidos. A él se le sumaron luego varios socios. Uno de ellos era Edward Williams.

La nueva sociedad inició sus actividades en

1870 bajo el nombre de Sherwin-Williams & Co. En aquella época, mientras la competencia se dedicaba al comercio del aceite de linaza, Sherwin-Williams profundizó los estudios sobre el mercado norteamericano de pinturas para, en 1873, instalar su primera unidad de producción.

En 1880, la firma lanzó SWP (Sherwin-Williams Paint), la primera lata de pintura lista para usar, que se convirtió en un gran éxito de ventas.

Desde aquel entonces, el negocio no paró de expandirse y Sherwin-Williams continuó aportando innovación y captando las necesidades de un mercado en constante evolución.

En 1927 se instaló el primer concesionario de Sherwin-Williams en la República Argentina, y en 1939 se inauguró la planta industrial ubicada en Ciudadela, provincia de Buenos Aires.

Replicando lo hecho en los Estados Unidos se



Henry A. Sherwin, 1872



Edward P. Williams, 1870





lanzó al mercado Kem-Tone, la primera pintura al agua de secado rápido para interiores, al tiempo que en 1962 la firma se convirtió en la primera en presentar el revolucionario sistema tintométrico para preparar 2.118 colores en el acto.

alternativas únicas en el mercado, como el esmalte Kem Glo, contando además con productos de bajo olor en todos sus acabados.

Z10, lanzado en 1970, se ha convertido en un referente entre los látex de interior, siendo el más



Producto

El portfolio de Sherwin-Williams en la Argentina cubre las necesidades del hogar y la obra, la industria y el repintado automotor.

Se trata de cientos de opciones que aseguran que el ama de casa y el profesional puedan encontrar una alternativa para cada necesidad.

Dentro del segmento de pinturas para hogar y obra, Loxon ocupa una clara posición de liderazgo con una línea completa de productos para cada tipo de superficie.

Por su parte, Rexpar brinda un abanico completo de opciones para el cuidado y protección de la madera.

En tanto, la línea de esmaltes Kem ofrece

exitoso de las últimas décadas en su categoría.

Dentro de los productos para preparación de superficies, Probase representa la alternativa más abarcativa existente en el mercado.

Desarrollos recientes

En 2006 se lanzó Loxon Interiores Semi Satinado, un producto único en su categoría con el acabado que buscaba el consumidor: menor nivel de brillo que un látex satinado sin resignar la super lavabilidad.

Loxon Piscinas llegó también con la increíble alternativa de un producto tonable en los sistemas tintométricos, que permite lograr emocionantes efectos para las piletas de natación.



Además, en 2007 fue lanzado un nuevo recubrimiento para melamina y MDF que permite trabajar esas superficies difíciles con absoluta facilidad y sin necesidad de utilizar un fondo previo.

Productos únicos e innovadores, con excelente calidad desde la materia prima hasta el producto terminado y el servicio postventa.

Promoción

La construcción de la marca ha tenido uno de sus grandes pilares en la fidelización de los profesionales y las amas de casa a través de programas focalizados en la facilitación de la tarea de pintar y embellecer cualquier tipo de superficie.

Color Studio, un centro de asesoramiento y formación de nivel internacional; Sherwin Williams University, un programa de capacitación único en el mercado, y herramientas como el SPEC (sistema para la elección del color) han posicionado a Sherwin-Williams como un referente irremplazable a la hora de decorar y proteger el hogar, la industria y el comercio.

Valores de la marca

Sherwin-Williams sustenta su posición de liderazgo en la calidad superior de sus productos en cada uno de los segmentos en los que participa, el compromiso de su gente con la excelencia en el servicio al consumidor desde todas sus áreas y la constante capacitación y apoyo a sus públicos usuarios.

Puertas adentro, la calidad del ambiente de trabajo ha hecho que Sherwin-Williams sea nominada como una de las 60 mejores empresas para trabajar según la encuesta Great Place to Work 2004, 2005 y 2006 (en este último año, en el puesto 22).

www.sherwin.com.ar

Lo que usted no sabía sobre Sherwin-Williams

- Sherwin-Williams fue la primera empresa del mundo en comercializar pinturas en lata, listas para usar.
- En 1910 apareció por primera vez "El Decorador del Hogar", una revista que se transformó rápidamente en fuente de referencia e información sobre color para arquitectos, pintores profesionales y dueños de casa.
- En 1935 Sherwin-Williams lanzó la primera pintura al agua: Super Kem-Tone, y para su aplicación inventó el rodillo.
- En 1959 Sherwin-Williams presentó un sistema de dosificación único hasta entonces: 2.118 colores listos para ser seleccionados por el cliente en el momento, sin necesidad de esperar a su preparación en fábrica.

