

“VALOR INTEGRADO COMO VANTAGEM COMPETITIVA NA RECONFIGURAÇÃO GLOBAL DO MERCADO DE TINTAS”

**Francisco Z. RácZ
Washington T. Yamaga**

**Fórum Paint & Pintura
CAXIAS DO SUL
SETEMBRO 2026**



**RácZ, Yamaga &
Associates**

www.ry-associates.com

CONTEÚDO

- 1. VALOR INTEGRADO - CASES**
- 2. OS CENÁRIOS GLOBAIS SÃO REGIONAIS !**
- 3. E, UM OLHO NO FUTURO !**
- 4. VALOR INTEGRADO COMO PROTEÇÃO DAS
MARGENS**

TINTAS PRESENTES NA NOSSA VIDA !!!

**VALOR
INTEGRADO
CASES !**



**QUAIS
VALORES A MAIS
ATINGIR NO
CONSUMIDOR ?**

**COMO CRIAR
VALOR
INTEGRADO !!!**

**QUAL O PREÇO
E MARGEM ???**



P
R
E
Ç
O



VALOR



Rácz, Yamaga
& Associates



VALORIZAR A OFERTA INTEGRANDO AS FUNCIONALIDADES !!!



Ráczy, Yamaga
& Associates

**ANTES DE FALAR MAIS DE TINTAS
VAMOS FALAR DE :**



**Cerveja especial no supermercado
Produto diferenciado = valor agregado !!!**

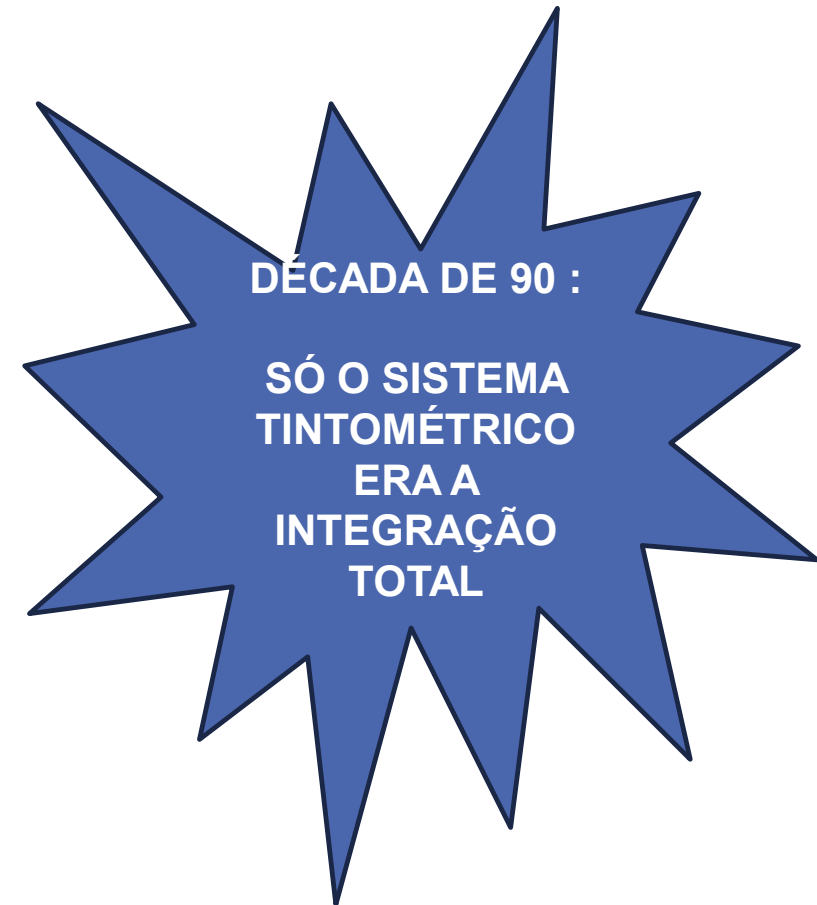


**CERVEJA
GELADA EM
CASA = VALOR
INTEGRADO !!!**

**PRODUTO TINTA = COBERTURA +
RENDIMENTO + FIDELIDADE DA COR +
DURABILIDADE = VALOR AGREGADO**

**SISTEMA INTEGRADO DE PINTURA =
EXPERIÊNCIA COMPLETA =
APLICABILIDADE + PRODUTIVIDADE +
RENTABILIDADE + SUSTENTABILIDADE +
GARANTIA + ETC = VALOR INTEGRADO**

DÉCADA DE 90 : TINTA NA COR CERTA EM CASA – UM SONHO A SER REALIZADO ;



O VALOR SAIU DA EMBALAGEM E FOI PARA O SISTEMA

- Produto + Aplicação + Processo + Dados + Serviços
- Cliente compra previsibilidade e desempenho
- Redução de risco como novo driver de decisão
- Valor integrado redefine a proposta competitiva

A APLICAÇÃO É O MAIOR ATIVO NÃO CAPTURADO

- Principal fonte de falhas e retrabalho
- Alta variabilidade de execução
- Baixa integração na cadeia de valor
- Quem controla aplicação controla resultado e margem

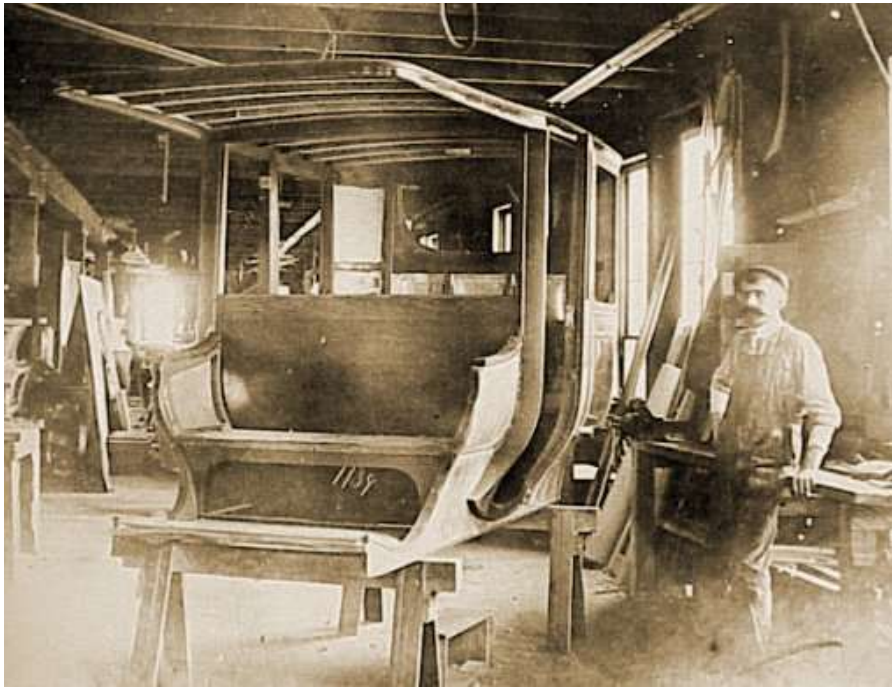
**VALORIZAR A
OFERTA = VALOR
INTEGRADO !**

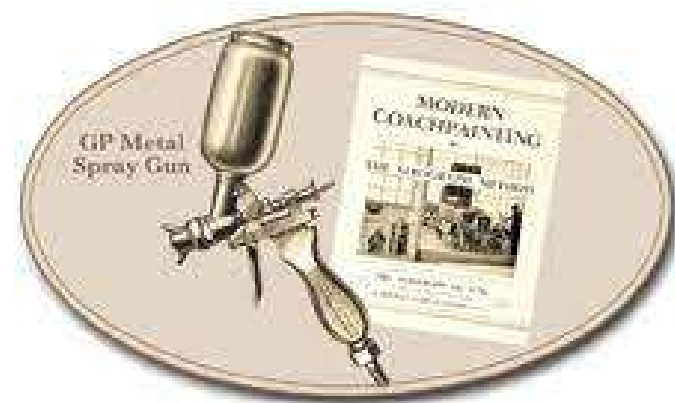
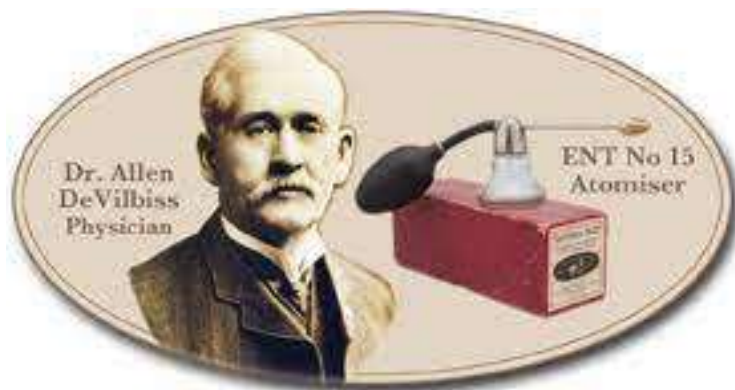
EXEMPLO HISTÓRICO DE VALORIZAR A OFERTA



INTEGRANDO VALORES NA OFERTA TINTAS INDUSTRIAIS/AUTOMOTIVAS :

ANTES DE 1920 :

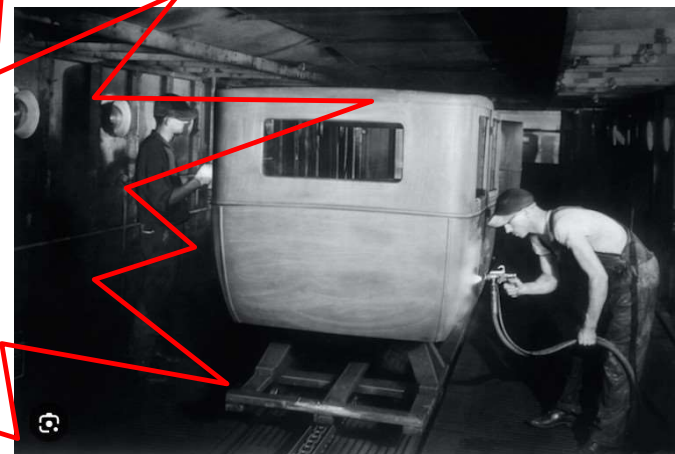




Depois de 1923 :



Qualidade
Produtividade
produção em série
....VALOR
INTEGRADO para o
cliente



Racz, Yamaga
& Associates

TINTAS AUTOMOTIVAS AFTER MARKET: UMA EVOLUÇÃO

TECNOLOGIA PRODUTOS:

LACA NITRO > ESMALTE EXTRA RÁPIDO > LACA ACRÍLICA > ESMALTE ACRÍLICO > ESMALTE POLIURETANO > POLIÉSTER > BASE AGUA > UV ...

OFERTA DE CORES:

PRETO > CORES > METÁLICOS > BI CAPA > TRI CAPA > PEROLIZADOS > CAMALEÃO > XIRALICS

APRESENTAÇÃO DE PRODUTOS:

CORES BÁSICAS > CORES PRONTAS > MIXING MACHINES MANUAIS > MIXING MACHINES DIGITAIS ...

ACERTO DE COR :

MESCLA A OLHO > CARTELAS > FORMULAS > ESPECTROFOTÔMETRO

**ALTO RENDIMENTO/DURABILIDADE
ESTÉTICA/RETENÇÃO DE COR
DISPONIBILIDADE/SERVIÇO
RAPIDEZ/REPARO INVISÍVEL
PERSONALIZAÇÃO**

VALOR INTEGRADO !!!



Ráczy, Yamaga
& Associates

BRASIL – REPINTURA AUTOMOTIVA

SÉCULO 20 = LACA NITRO /ESMALTE SINTÉTICO + MESCLA “A OLHO”

- COR PRONTA
- MIXING MACHINE > POLIÉSTER & POLIURETANO (1992)

SÉCULO 21 = MIXING MACHINE > NOVAS TECNOLOGIAS – EVOLUÇÃO

- COR PRONTA !!!??? **RETROCESSO**
- >>> BAIXO VALOR AGREGADO/ DESPERDÍCIOS/ IMPRECISÃO / **ALTO CAPITAL DE GIRO/ DESINTEGRA PROCESSOS ... ETC.**
- DISPONIBILIDADE RESTRITA

**COR PRONTA NÃO É SUSTENTÁVEL
E NÃO INTEGRA VALORES !!!**



Ráczy, Yamaga
& Associates

QUATRO SEGMENTOS, UMA MESMA DIREÇÃO

- **Arquitetônicas: produto → experiência e serviço**
- **Repintura: produto → integrando processos**
- **Industrial: produto → performance ao longo do ciclo de vida**
- **Automotiva: produto → automação e durabilidade**



ESG – UM ACELERADOR DO VALOR INTEGRADO

- Maior produtividade
- Redução de perdas
- Melhor experiência do consumidor
- Competitividade sustentável

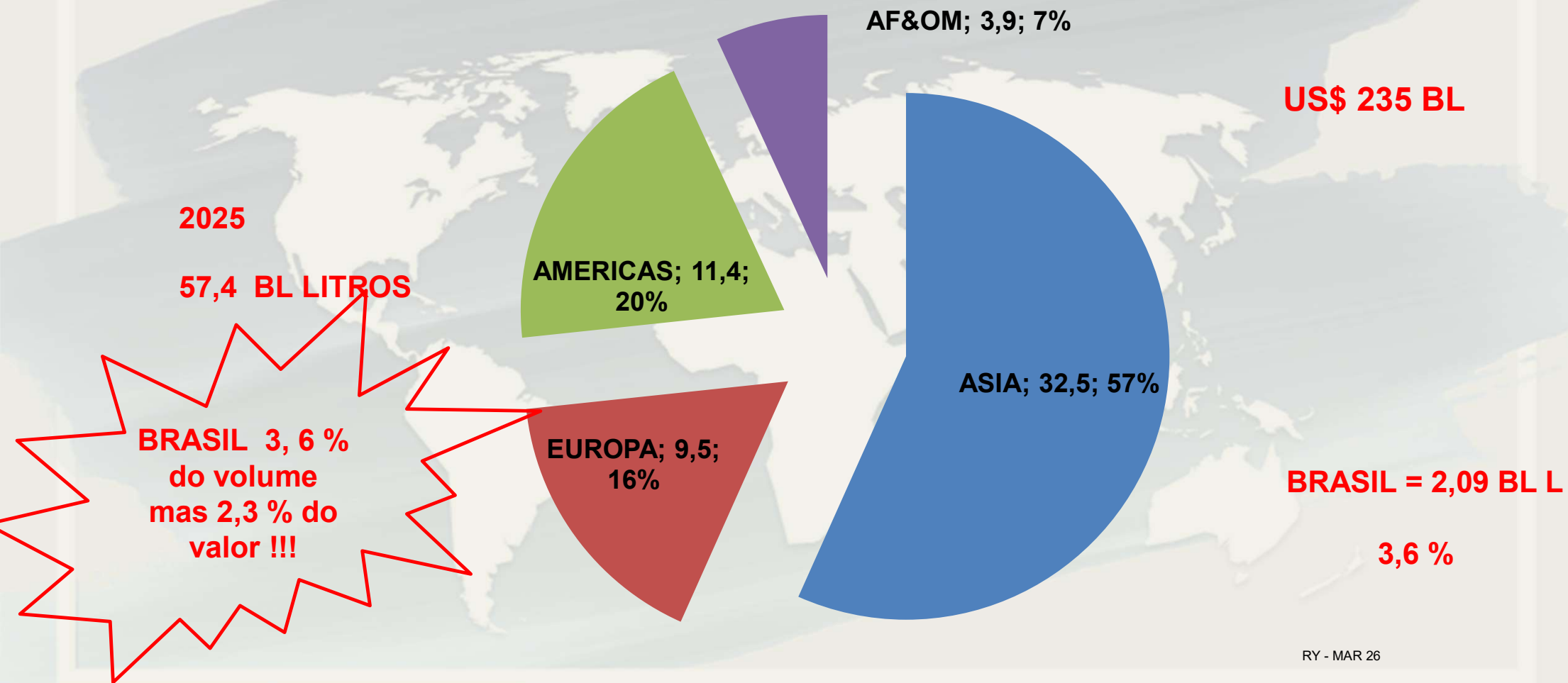
LEMBRETE :





**OS CENÁRIOS
GLOBAIS SÃO
REGIONAIS!**

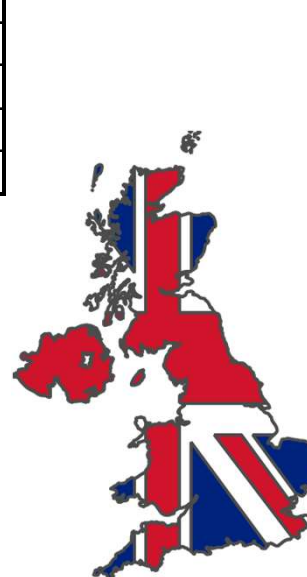
TINTAS NO MUNDO - VOLUMES GEOGRÁFICOS



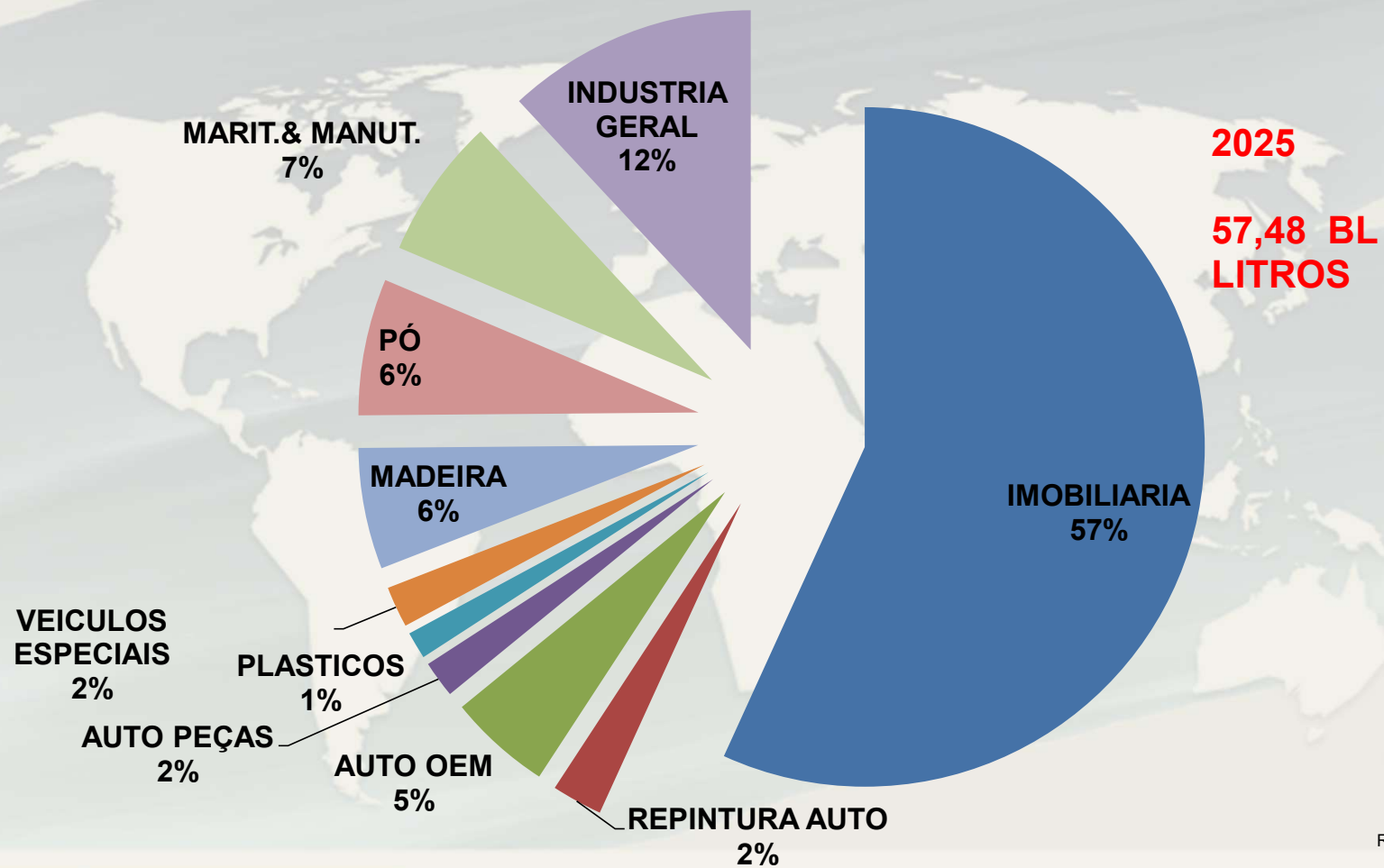
MAIORES MERCADOS EM VOLUME (BL LITROS) - 2025



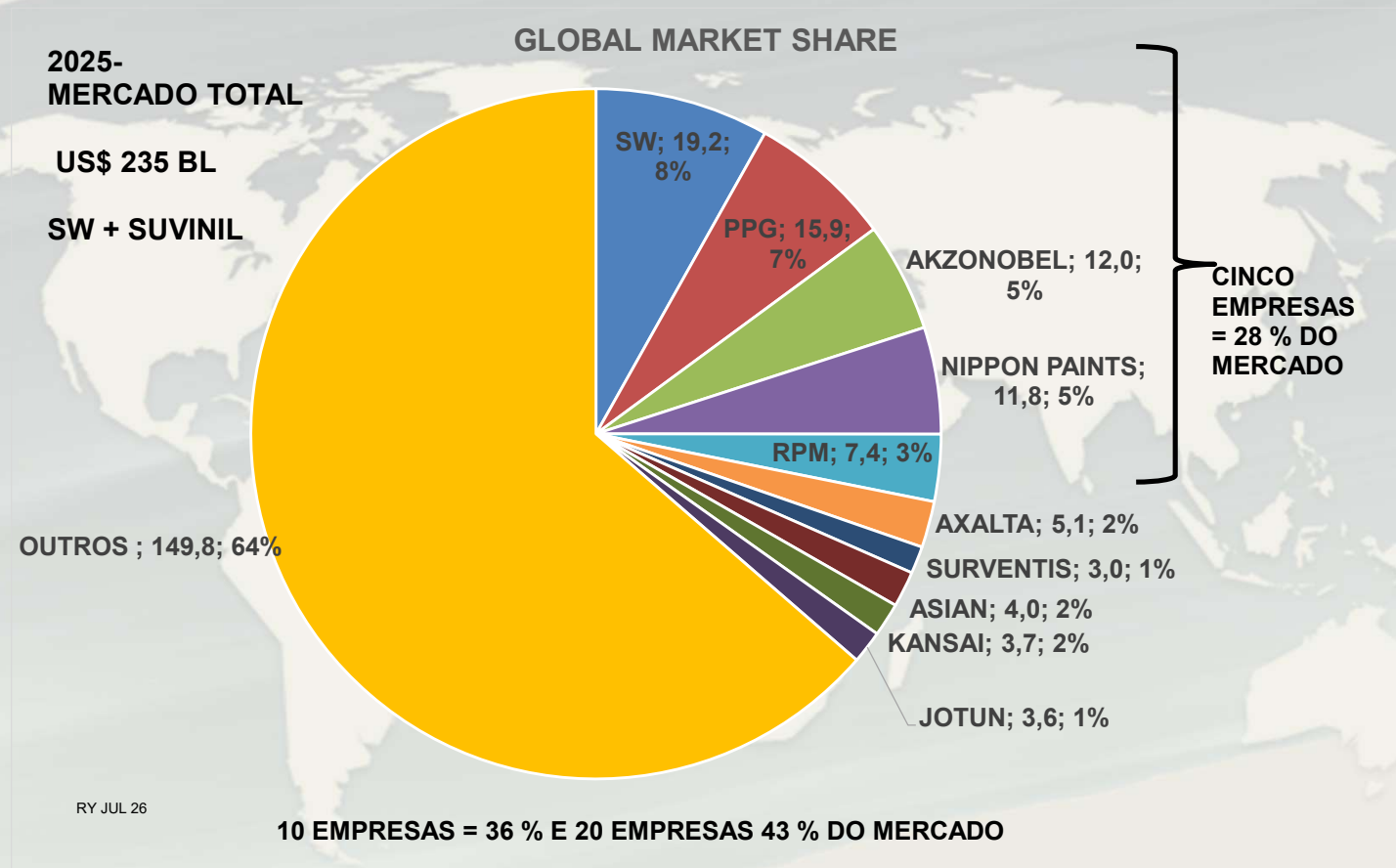
2025	BL LITROS
CHINA	10,19
USA	6,43
INDIA	6,36
BRAZIL	2,09
GERMANY	1,95
JAPAN	1,62
UK	1,44
FRANCE	1,36

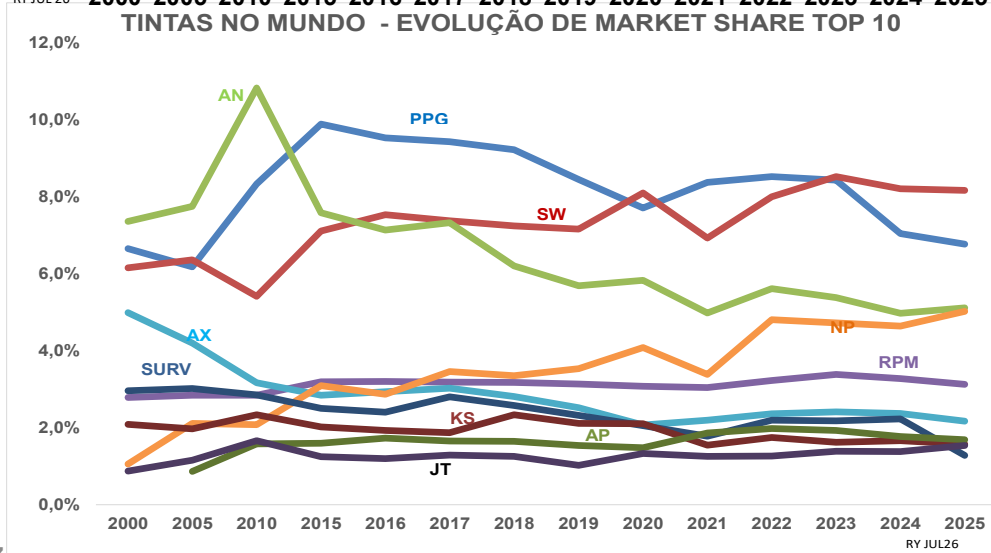
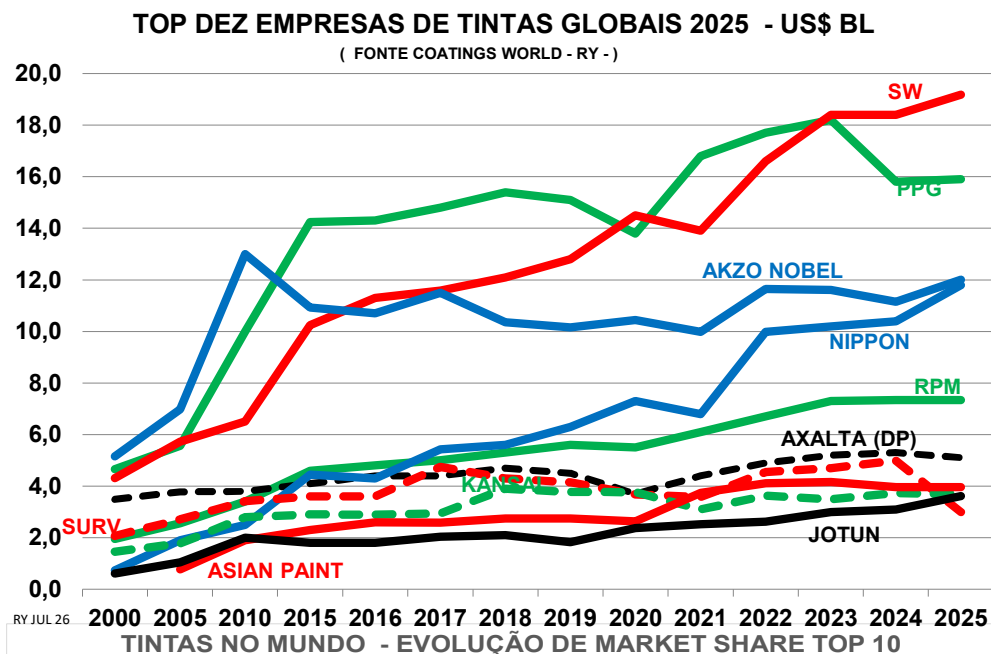


TINTAS NO MUNDO - SEGMENTAÇÃO VOLUME



QUEM É QUEM 2025 ?





**EVOLUÇÃO
HISTÓRICA EXPLICA
A NECESSIDADE DE
MOVIMENTOS
ESTRATÉGICOS**

**MOVIMENTOS PARA
FORTALECER
POSIÇÕES E BUSCAR
VALOR INTEGRADO
MAIS ALTO !!**

Settore vernici: tutti a caccia di AkzoNobel



**POR QUE OCORREM OS PROCESSOS
DE FUSÃO ??**

- PPG EM 2017 OFERTA DE US\$ 29,5 BL POR AKZONOBEL
- NIPPON ABRIL 2026 OFERTA DE US\$ 8,6 POR DIVISÃO DECO DE AKZO NOBEL
- SW+NIPPON OFERTA DE US\$ 14 BL POR AKZO NOBEL MAIO 2026
- NIPPON JULHO 2026 REPETE OFERTA DE US\$ 8,6 BL POR DIVISÃO DECO DE AKZO NOBEL
- ASSEMBLEIAS DE ACIONISTAS EM AGOSTO DE 2026 CONFIRMARAM FUSÃO AKZONOBEL + AXALTA PARA 2027



**SIMULANDO AS
FUSÕES RECENTES
ANUNCIADAS OU
CONCRETIZADAS**

E AGORA ??

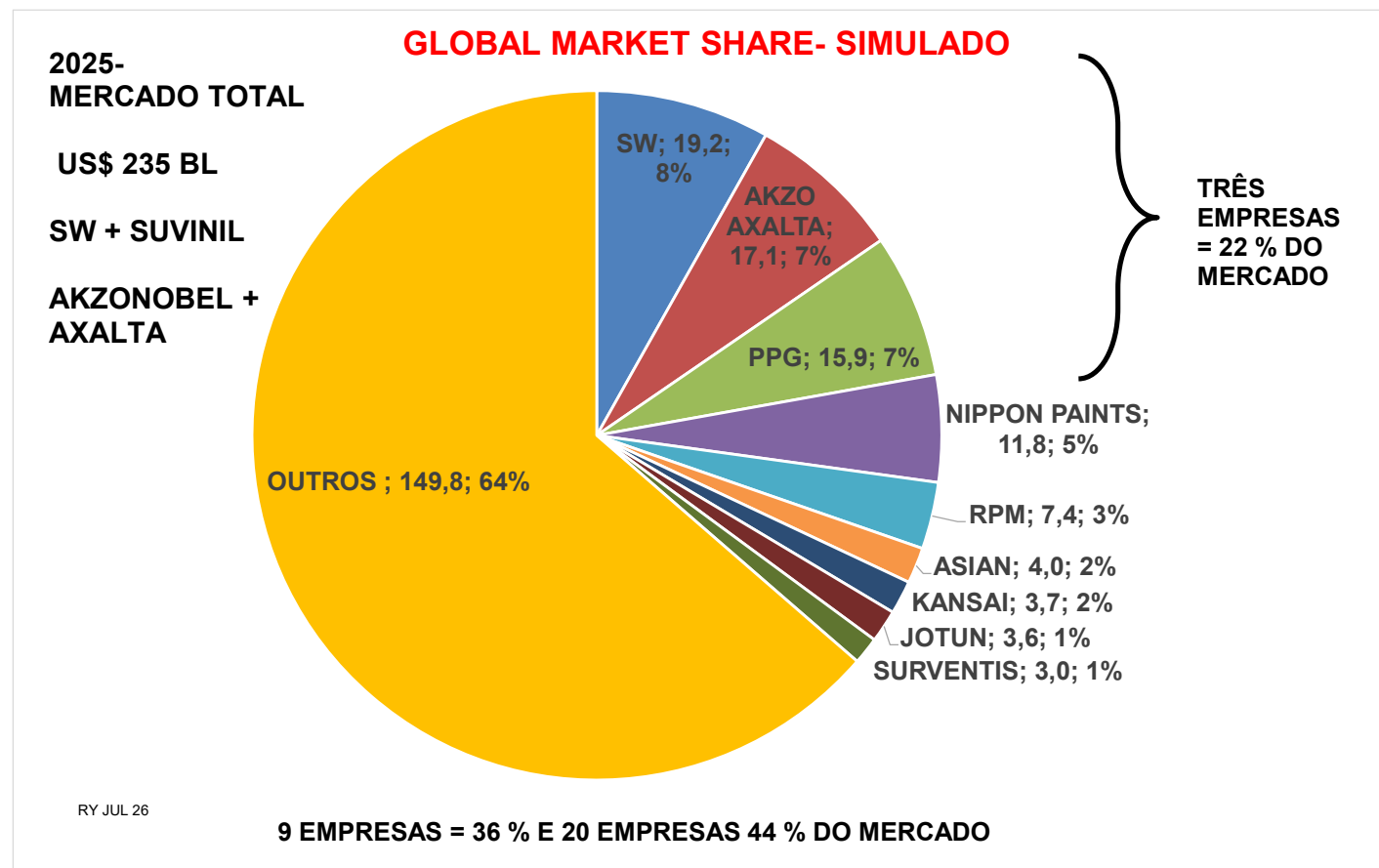
NIPPON ?

E OS OUTROS ?

MAIS FUSÕES ?

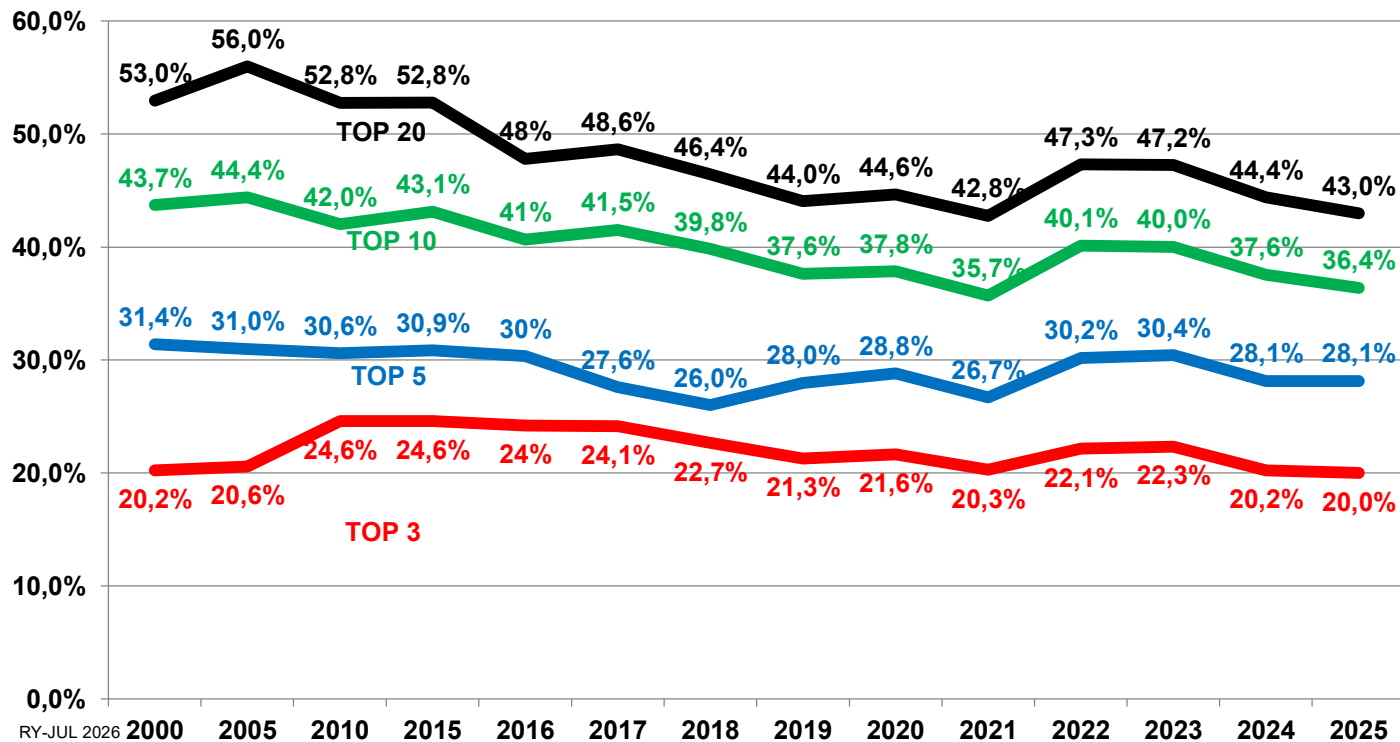
**BUSCA DA ESCALA
GLOBAL INTEGRADA ?
DE REFORÇO
TECNOLÓGICO ?**

ETC ?



MAS , POR OUTRO LADO :

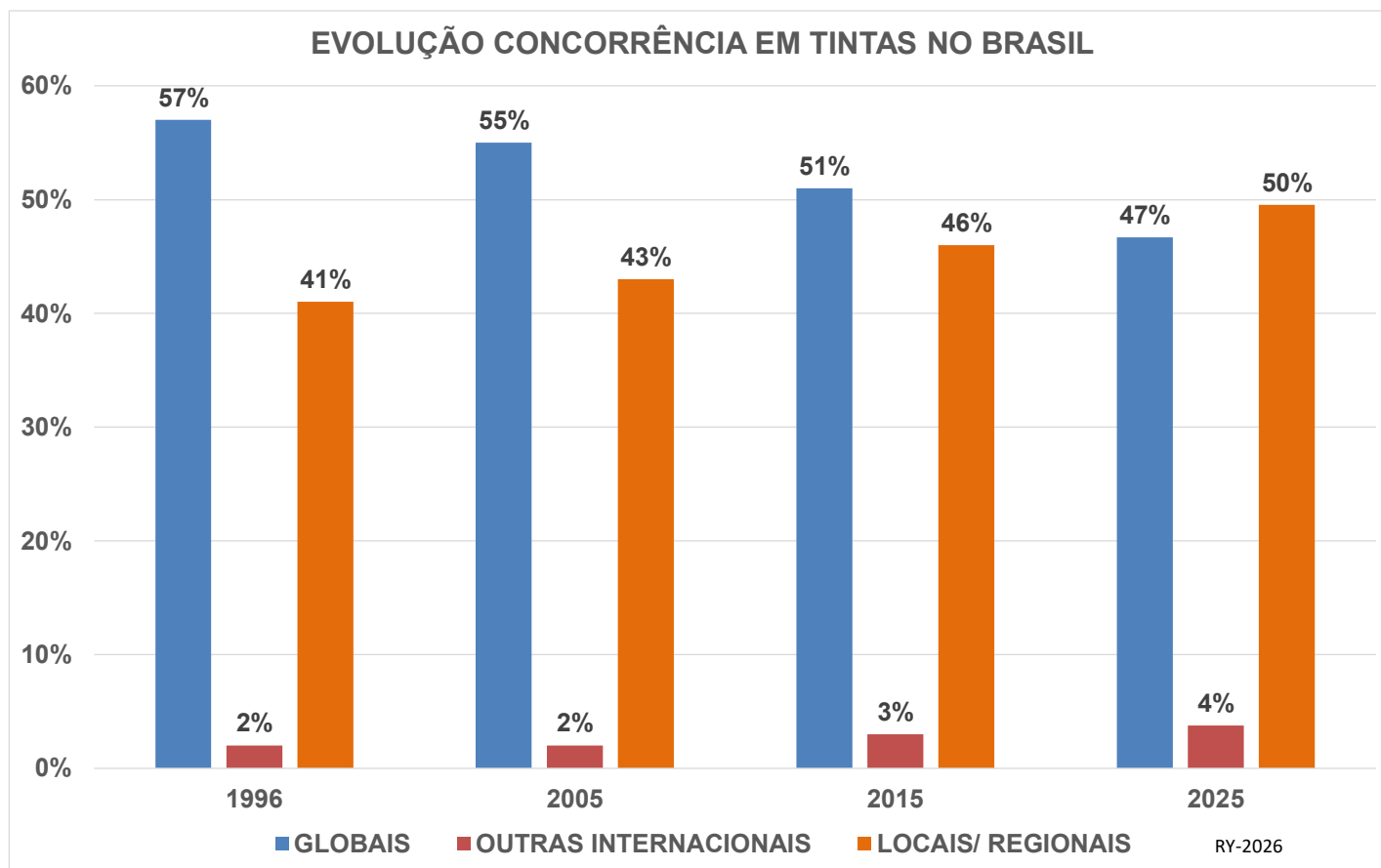
MUNDO DAS TINTAS - CONCENTRAÇÃO NO MERCADO
(fontes COATINGS WORLD- RY)



**DESCONCENTRAÇÃO VS
GLOBALIZAÇÃO !!**

**EMPRESAS REGIONAIS SÃO
MAIS EFICIENTES/FOCADAS EM
RECONHECER E INTEGRAR
VALORES REGIONAIS OU DE
NICHOS !!!**

E NO BRASIL : GLOBALIZAÇÃO OU DESCONCENTRAÇÃO ??



EMPRESAS REGIONAIS

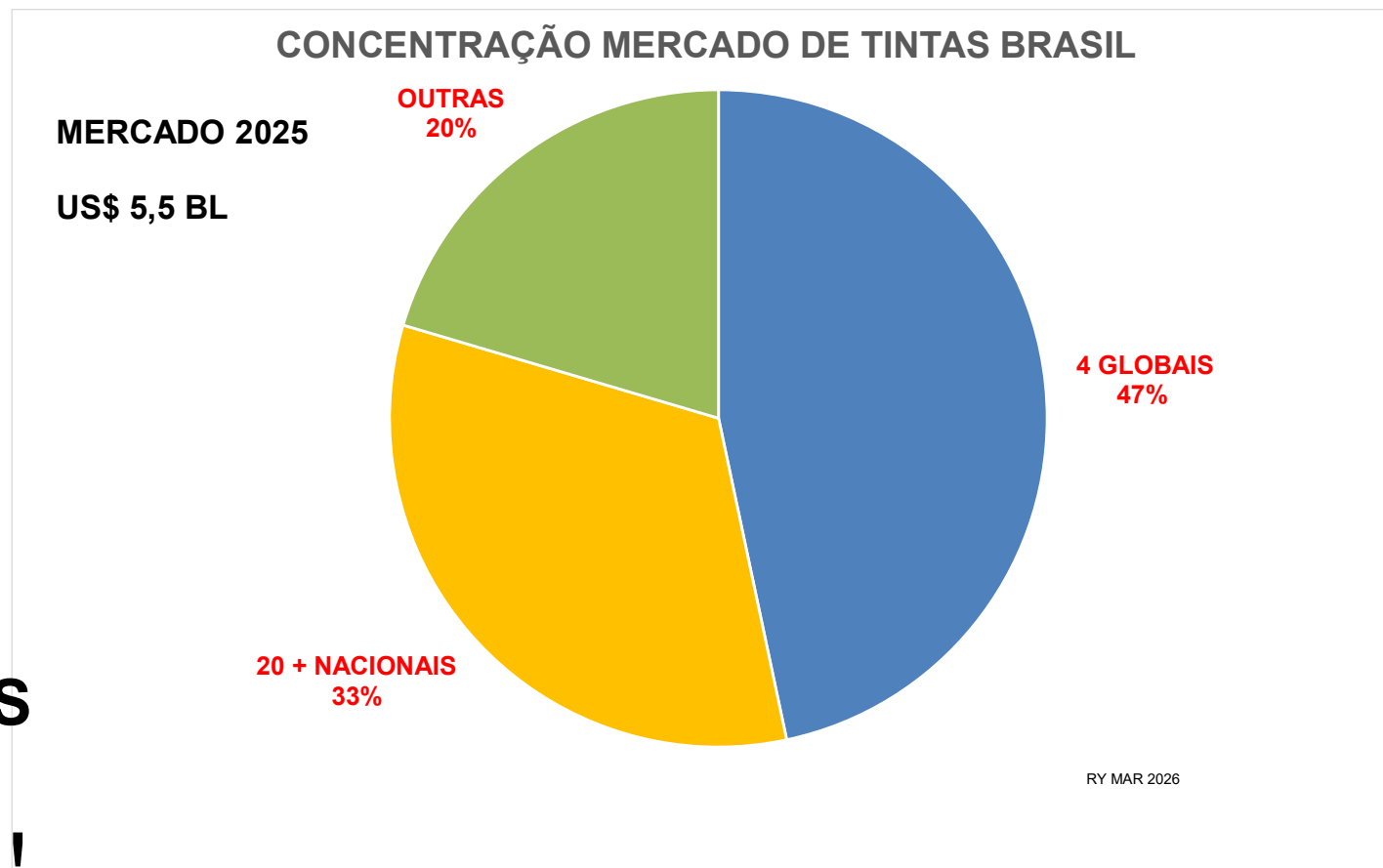
**= CONTINUIDADE DO
FORTALECIMENTO**

E OPORTUNIDADES

**BRASIL TEM
CENTENAS DE
FABRICAS DE
TINTAS, MAS ...**

**24 EMPRESAS
DETÉM 80 % DO
MERCADO**

**BUSCAM VALORES
REGIONAIS/
ESPECIALIDADES !**





**E, UM OLHO NO
FUTURO !**

E, ANTES DE FALAR DO FUTURO, LEMBREM SE :

“O pessimista é um chato,

O otimista um tolo.

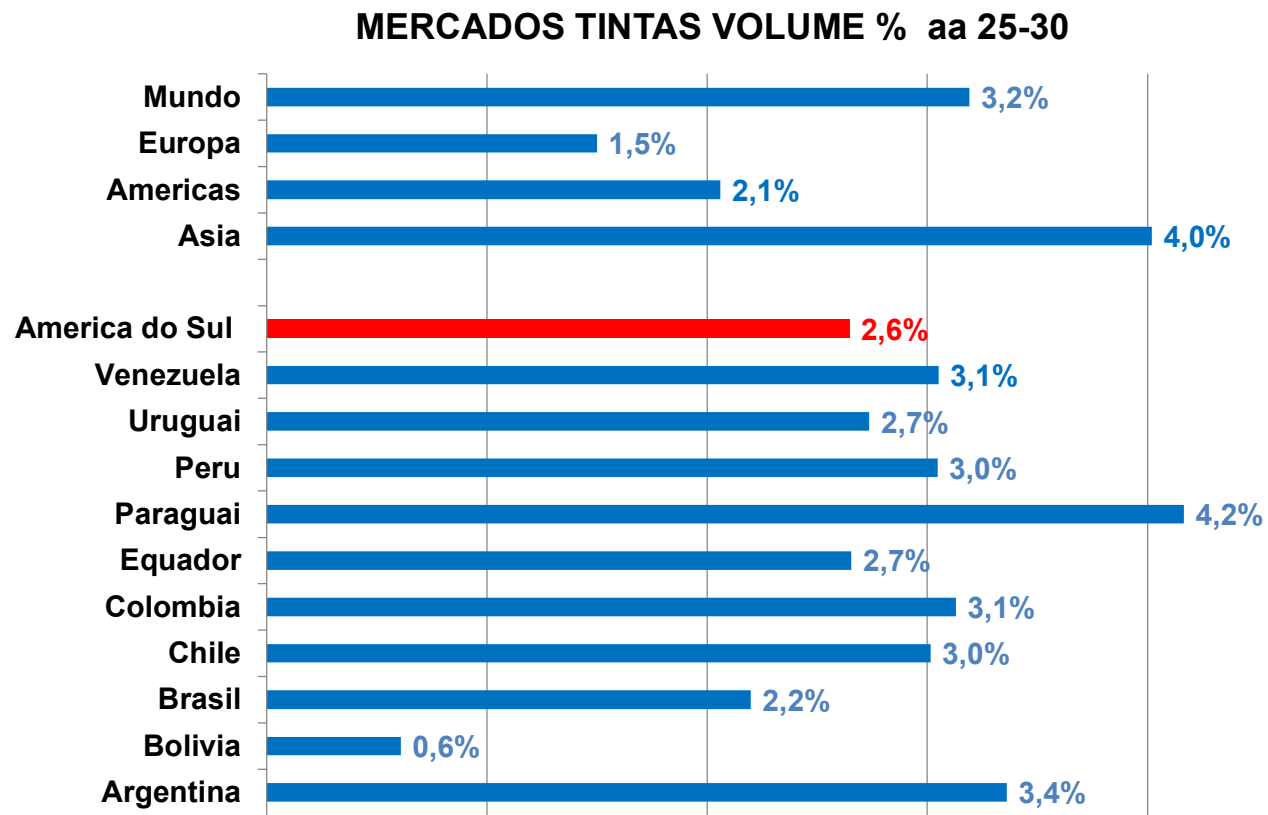
Bom mesmo é ser um

REALISTA ESPERANÇOSO”

Ariano Suassuma

AMÉRICA DO SUL – CENÁRIO E FUTURO

- **INCERTEZAS GEOPOLÍTICAS – CONTINUIDADE**
- **INFLAÇÃO GLOBAL**
- **CADEIA DE SUPRIMENTOS - NEAR/FRIENDLY SHORING !?**
- **DEBILIDADES MACROECONÔMICAS REGIONAIS**
- **“AUTO SUFICIÊNCIA” DE PETRÓLEO**
- **INFRA ESTRUTURA E MOBILIDADE SÃO DRIVERS**



RY-AGO 26

FONTE :BOLETIM ESTRATÉGICO AMÉRICA LATINA – AGNELO EDITORA



AMÉRICA DO SUL

TINTAS EM TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL

RECONFIGURAÇÃO DA CADEIA

Cadeia de Suprimento mais regional
Volatilidade de custos
Redefinição de fornecedores

CRESCIMENTO COM VALOR

Foco em valor, não volume
Pricing estratégico
Portfólios sofisticados

PRODUTIVIDADE & DIGITAL

Automação industrial
Uso de Dados
Digitalização comercial

TRANSIÇÃO SUSTENTÁVEL

Defossilização
Novas matérias-primas
Pressão regulatória

NOVO CICLO COMPETITIVO EMERGINDO
Resiliência + Adaptabilidade = Liderança



Rácz, Yamaga
& Associates

TINTAS AMÉRICA DO SUL

7 AÇÕES ESTRATÉGICAS

SEMPRE VALIDAS

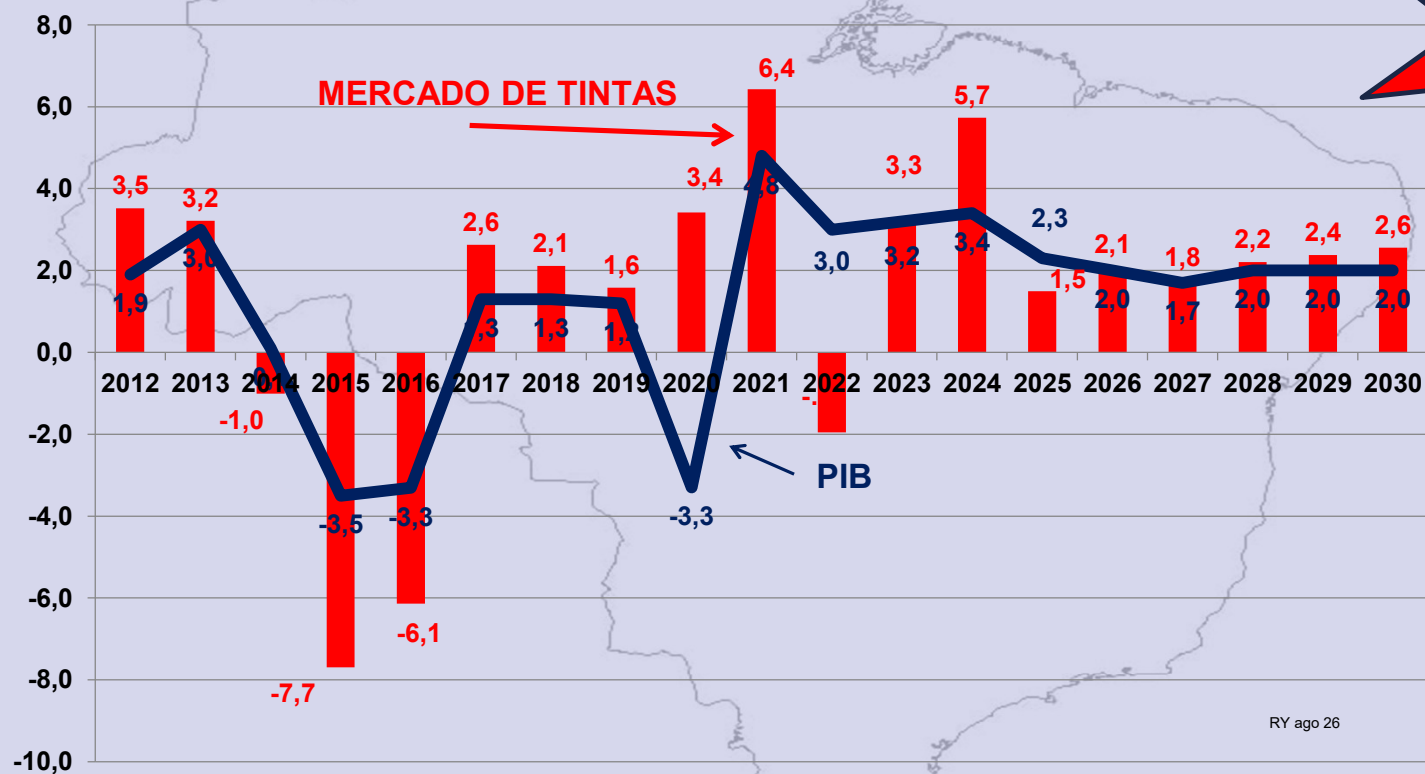
DOSIMETRIA
VARIÁVEL POR
PAIS/SEGMENTO

1. Proteção de Preços e Margens
2. Criação de valor por nichos
3. Redução de custos **EFICAZ**
4. Produtividade: no acesso de matérias primas e à distribuição de produtos finais
5. Novas tecnologias para formulação e processamento de tintas pela conversão digital
6. Reordenamento do acesso global às matérias primas
7. Novos modelos de negócios (M&A)



Rácz, Yamaga
& Associates

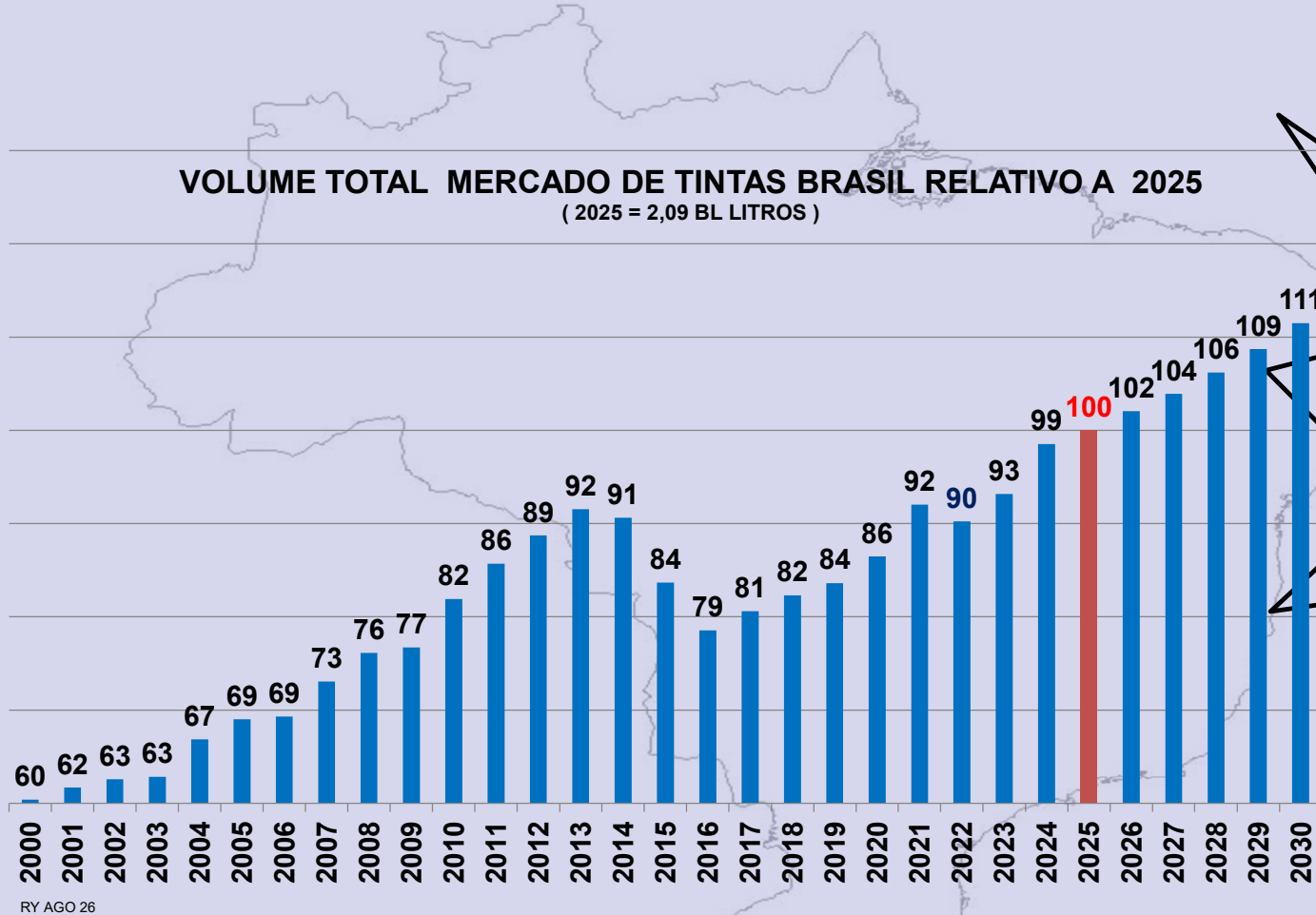
MERCADO DE TINTAS BRASIL E EVOLUÇÃO DO PIB - CRESCIMENTO ANUAL VOLUME (%)



**VIÉS DE BAIXA
26 & 27 !!**

FONTE :BOLETIM ESTRATÉGICO AMÉRICA LATINA – AGNELO EDITORA

NOVA ONDA CRESCENTE INICIADA EM 2017



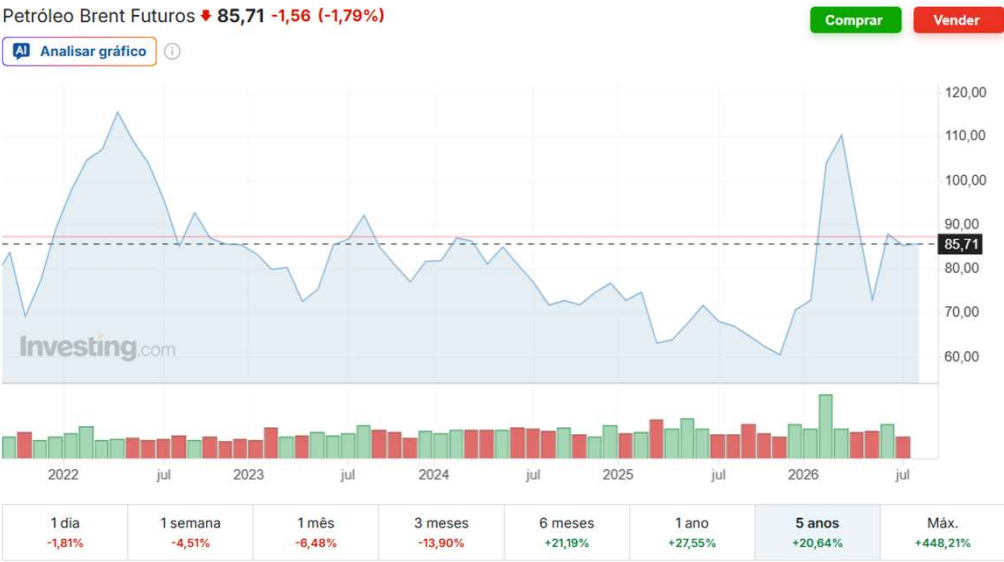
**SEM INVESTIMENTO
PRODUTIVO
CRESCIMENTO FICA
COMPROMETIDO !**



**VALOR
INTEGRADO
COMO
PROTEÇÃO DAS
MARGENS !**

PREÇO DO PETRÓLEO – US\$/BARRIL

ÚLTIMOS CINCO ANOS :



ÚLTIMOS TRINTA DIAS :



TAXA DE CAMBIO : R\$ / US\$ DOLLAR

ÚLTIMOS CINCO ANOS :



ÚLTIMOS TRINTA DIAS :





5,40 /
5,10 ou
4,90
???

**“Deus criou o
câmbio para
humilhar os
economistas “
(Edmar Bacha)**

A MENSAGEM É CLARA:

- O petróleo define o custo global
- O câmbio reflete no impacto na América do Sul
- O barril não custa US\$80 ou US\$ 90 — custa US\$ XY multiplicado pelo câmbio
- Resiliência para Dominar a Volatilidade é Liderar o Mercado

ALGUNS PONTOS DE ATENÇÃO NO MERCADO DE TINTAS

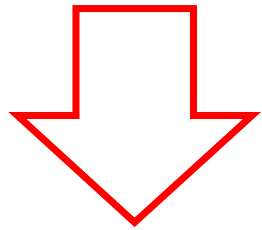
CRISE NO ORIENTE MÉDIO

As Mudanças no Comercio Exterior

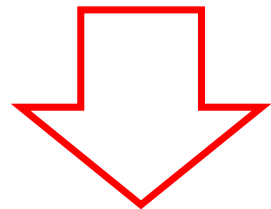
Expectativas de Médio Prazo estão Incertas

ATENÇÃO ESPECIAL SEM DESESPERO

SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA = SAÚDE FINANCEIRA



PROTEGER MARGENS !



CUSTOS & PREÇOS





**VAMOS SER
REPETITIVOS E,
NÃO DESISTIR !**



**VALORIZAR
A OFERTA
!!!!!!**

**PRODUTO TINTA = COBERTURA +
RENDIMENTO + FIDELIDADE DA COR +
DURABILIDADE = VALOR AGREGADO**

**SISTEMA INTEGRADO DE PINTURA =
EXPERIÊNCIA COMPLETA =
APLICABILIDADE + PRODUTIVIDADE +
RENTABILIDADE + SUSTENTABILIDADE +
GARANTIA + ETC = VALOR INTEGRADO**

A APLICAÇÃO É O MAIOR ATIVO NÃO CAPTURADO

- Principal fonte de falhas e retrabalho
- Alta variabilidade de execução
- Baixa integração na cadeia de valor
- Quem controla aplicação controla resultado e margem

O VALOR SAIU DA EMBALAGEM E FOI PARA O SISTEMA

- Produto + Aplicação + Processo + Dados + Serviços
- Cliente compra previsibilidade e desempenho
- Redução de risco como novo driver de decisão
- Valor integrado redefine a proposta competitiva

A INDÚSTRIA DE TINTAS MUDOU — O MODELO NÃO

- De crescimento por volume para pressão de margem
- Commoditização crescente em todos os segmentos
- **Produto não sustenta mais vantagem competitiva**
- Novo jogo: capturar valor, não apenas gerar volume
- Capturar o fluxo de valor

As Cinco eras da Competitividade



A vantagem competitiva deixa de ser a posse das competências e passa a ser a capacidade de integrá-las.

**VALORIZAR A
OFERTA = VALOR
INTEGRADO !**

REPETINDO :

EXEMPLO HISTÓRICO DE VALORIZAR A OFERTA



NÃO SE DEVE CEDER MARGENS !!!

- TEMOS UMA BASE DE VOLUME RECORDE
- AS DIFICULDADES EM SUPRIMENTOS E CUSTOS CONTINUARÃO ALTAS
- NÃO SE PODE ABRIR MÃO DA LIQUIDEZ CONQUISTADA !!!



**TINTA É O
REVESTIMENTO/PROTEÇÃO
MAIS ECONOMICO QUE
EXISTE !**

**SEMPRE
VALORIZAR A
OFERTA !!!!!!!**



**“FATURAMENTO É
VAIDADE,
MARGEM É
SOBREVIVÊNCIA !”**

**E, REALISMO
ESPERANÇOSO !!**

MUITO OBRIGADO!

Fórum Paint & Pintura
CAXIAS DO SUL
SETEMBRO 2026



Rácz, Yamaga &
Associates

www.ry-associates.com



Racz, Yamaga
& Associates

www.ry-associates.com



Seminários & publicações

VALOR INTEGRADO COMO VANTAGEM COMPETITIVA NA RECONFIGURAÇÃO GLOBAL DO MERCADO DE TINTAS*

Francisco Z. Racz
Washington T. Yamaga

Forum Paint & Pigments
Brasil 2025

Racz, Yamaga &
Associates
www.ry-associates.com

2025

Forum P & P 2025
Valor Integrado como Vantagem
Competitiva na Reconfiguração Global
do Mercado de Tintas - Francisco Z.
Racz & Washington T. Yamaga

A indústria de tintas atravessa uma inflexão estrutural: crescimento por volume já não sustenta competitividade. Margens pressionadas, cadeias reconfiguradas e maior complexidade operacional exigem um novo posicionamento. O valor intrínseco do produto para o sistema. Empresas que internalizarem o conceito de valor integrado capturando vantagem competitiva consistente. As demais disputarão relevância.

Pinturas en el Mundo y las Contextualizaciones Regionales del Valor Agregado

Francisco Z. Racz
Washington T. Yamaga

1º Foro Latino-Americano
de Pintura Buenos Aires
Argentina 2025

Racz, Yamaga &
Associates
www.ry-associates.com

Novembro 2025

Tintas no Mundo e as
Contextualizações Regionais do Valor
Agregado

A RY & Associates participará do 3º
Fórum Latino-Americano Paint &
Pintura, em Buenos Aires

(novembro/2025), com uma análise sobre as dinâmicas globais do mercado de tintas e as oportunidades de valorização regional, com foco especial na América Latina. A região representa 9,3% do volume global de tintas, mas apenas 6,6% do valor, evidenciando o potencial para aumentar o valor agregado nas vendas em toda a região. A apresentação discutirá como fatores econômicos, inflação e taxas de juros impactam o setor e como as empresas latino-americanas são transformadas desafios em oportunidades, fortalecendo a competitividade e o crescimento sustentável.

AMÉRICA DO SUL
DE NOVOS DESAFIOS
DE 2025-2029
17 DE JANEIRO DE 2025
patrick.torres@ry-associates.com

FRANCISCO RACZ
WASHINGTON YAMAGA
RY & Associates
@ryassociates.com



Agrado



PAINTEIRA

Janeiro 2025

Futuro da 2024 e Perspectivas 2025-2029
para o Mercado de Tintas na América do Sul

O mercado de tintas na América do Sul enfrenta 2024 com crescimento em geral acima do PIB, impulsionado pela construção civil, pelas soluções sustentáveis e pela digitalização. O segmento de tintas arquitetônicas lidera com a adesão a produtos premium e ecológicos, impulsiona os segmentos industrial, automotivo e de bens de consumo também avançam. Desafios como altos custos de insumos e instabilidades econômicas persistem. Para 2025-2029, destacam-se a inovação em tintas funcionais, práticas sustentáveis e soluções personalizadas. A integração regional e a colaboração entre empresas e governos serão essenciais para superar desafios e aproveitar novas oportunidades.

