

*Pointer construiu fábrica em Alagoas para atrair o consumidor nordestino e acabou indo parar em lojas de mais de 50 países*

Quando o Portobello Grupo decidiu construir a Pointer, no Polo Industrial de Marechal Deodoro (AL), eles tinham em mente alcançar o público consumidor nordestino nas classes B e C. À época, ninguém imaginava que o país entraria em uma retração econômica tão forte e de maneira tão súbita. Inaugurada em outubro de 2015, após quase dois anos de obras, a Pointer decidiu que, para enfrentar a crise, iria buscar novos mercados. Com isso, hoje, a marca de revestimentos cerâmicos está presente em mais de 50 países nos cinco continentes do globo.

Diante de um investimento inicial de R\$ 260 milhões para a unidade em Marechal Deodoro - o Portobello Grupo é sediado em Santa Catarina - a Pointer respondeu com um volume de produção de 16 milhões de metros quadrados por ano e faturamento aproximado de R\$ 180 milhões. Números que refletem a estratégia bem sucedida de investir na exportação lado a lado com a conquista do mercado interno - está em um portfólio de 150 produtos, divididos em 13 linhas.

Como conseguiu esse feito? Antes de tudo, mantendo-se fiel aos princípios que nortearam o empreendimento desde o início: design, qualidade, preço justo, sustentabilidade, relações confiáveis e conexão digital. “A Pointer, por ser uma empresa do Portobello Grupo, tem na sua essência um traço forte no design. O nosso grande desafio é levar essa proposta para as classes B e C. Antes de entrarmos no mercado, existia um produto sem apelo e sem design, que apenas supria a uma necessidade técnica de revestimento em obra para um determinado ambiente”, afirmou Ernani Albuquerque, superintendente comercial da Pointer.

Esse foco em design democrático teve boa adesão quando a empresa voltou-se para o mercado externo. O canal de exportação fechou negócios em países como Estados Unidos, Peru, África do Sul, Austrália e países do Oriente Médio - as cerâmicas fazem bastante sucesso no Catar, por exemplo. “Um de nossos maiores orgulhos é ser um produto do Nordeste brasileiro/ALAGOAS sendo levado a vários continentes do mundo”, comemorou Ernani.

A Pointer chegou a esses resultados do modo ‘tradicional’, correndo atrás de relacionamento e vendas. Em 2016, primeiro ano no mercado, seu investimento em Marketing, foi de aproximadamente R\$ 5 milhões.

“Estamos investindo, também, em feiras internacionais para divulgar o potencial do produto e da marca. É dessa forma que nós enfrentamos as atuais adversidades econômicas, até porque acreditamos que o contexto já começa a dar sinais positivos. Mesmo com a crise que assola o país, a Pointer resiste e aponta para o futuro”, completou o superintendente.

Em 2017, a empresa centrou esforços no mercado regional. Para lançar a coleção ‘Morada Brasileira - Cotidiano’ (assim como na moda, a cerâmica também possui coleção com temas determinados), a Pointer organizou um verdadeiro tour por capitais-chaves do Nordeste, em coletivas de apresentação para jornalistas, vendedores e representantes comerciais. De fevereiro a março, esteve em Maceió, Recife, Salvador, Fortaleza e até São Paulo, onde apresentou os lançamentos 2017, em exposição montada na Bienal em São Paulo.

Dessa forma, a empresa tem conseguido resultados positivos e, também, despertar o interesse e curiosidade de vários setores do mercado em diferentes regiões do Brasil. Para eles, não por ter uma ‘fórmula milagrosa’, mas por terem percebido uma necessidade de mercado e investido nisso.

“O mercado econômico não precisa ser esteticamente subestimado. O projeto Pointer responde a uma demanda que surgiu nos últimos cinco anos. O consumidor nordestino, para quem a fábrica foi realmente projetada, valoriza o design e pede um produto bom com valor compatível”, concluiu Ernani Albuquerque.

Pointer. Mais design em sua vida!

Saiba mais: [www.pointer.com.br](http://www.pointer.com.br)

**SOBRE O PORTOBELLO GRUPO** - O Portobello Grupo, líder em revestimentos cerâmicos no Brasil, é detentor das marcas Portobello, Officina Portobello e Pointer, com unidade fabril em Tijucas, SC e Maceió, AL, voltada ao mercado do Nordeste. Juntas, as marcas empregam mais de 3.000 colaboradores e produzem 50 milhões de metros quadrados ao ano e, mesmo tendo posicionamentos e públicos diferentes, compartilham valores como inovação, sustentabilidade e design. Com proposta de design democrático, a fábrica Pointer é a mais moderna e sustentável do país, projetada para produzir revestimentos diferenciados de forma competitiva. A Portobello Shop, maior rede de lojas do segmento no Brasil, com cerca de 150 lojas, próprias e franqueadas, e posicionamento voltado aos profissionais de arquitetura e decoração, é o principal canal de vendas da marca Portobello, que distribui também através das revendas multimarcas, vendas diretas às grandes obras e construtoras e exportação para os cinco continentes.