

## Empresas

## NOTICIAS A UN CLIC

Conozca dónde y cuánto le cuesta hacer la fiesta de fin de año de su empresa

En dos años la cadena colombiana GHL abrirá ocho hoteles en Centroamérica

Hoy la Fundación El Nogal inaugura su V congreso del posconflicto

f Facebook

t Twitter

g+ Google +

Martes, Octubre 6, 2015

## Pintuco quiere llegar a Perú, Chile y Brasil en seis años



**Bogotá\_** En 1945 Alberto Saldarriaga, hijo mayor de Germán Saldarriaga, fundador de la Cacharrería Mundial, tuvo la idea de darle otra fuente de ingresos al negocio de su padre, que inició tras la recuperación de algunos de los materiales que quedaron tras un incendio en el almacén La Antioqueña del Parque Berrío, lugar en el que trabajaba.

A Alberto Saldarriaga, tras haber estudiado química en Estados Unidos, le surgió la idea de producir pinturas para ser comercializadas en el país. De esta manera, Alberto, primer gerente de Pintuco, le dio vida a la compañía que hoy hace parte del Grupo Orbis.

Jean Jacques, actual gerente de Pintuco, tras casi 70 años de historia, quiere seguir impulsando a la compañía. En diálogo con LR, Jacques espera que la marca cierre con ventas cercanas a los \$450.000 millones y, en un proyecto de seis años, entrar a países como México, Brasil, Perú y Chile.

### ¿Cuál es el balance que hace de lo corrido del año?

Tuvimos un arranque de año muy positivo, un primer trimestre muy bueno. Un segundo trimestre mucho más apretado; versus el mismo periodo del año pasado no vimos crecimiento. En el tercer trimestre ya vemos un repunte importante. En una industria que viene creciendo, hemos ganado participación importante en un mercado fuerte y creemos que vamos a cerrar con índices positivos.

### ¿A qué factores atribuyen los posibles buenos resultados de final de año?

Básicamente los resultados estarán jalonados por los índices de construcción en Colombia, que, como se sabe, es uno de los sectores que más se mueve actualmente.

### ¿Cuáles fueron las causas del apretón en el segundo trimestre del año?

Hubo caída en la confianza del consumidor, además hubo una desaceleración en términos de construcción, que no nos permitió ir con los resultados que esperábamos.

### Del portafolio que ofrece Pintuco, ¿cuál es el que más le genera ingresos a la compañía?

Tenemos una serie de oferta en pinturas para distintas superficies. Pinturas para interiores sigue siendo el producto estrella, representa 60% de las ventas, seguido de pinturas para exteriores con 20%.

### ¿Cuáles son las regiones más interesantes para Pintuco en Colombia?

Vemos una buena dinámica en la costa y en la zona centro. Estamos también observando importantes resultados en Antioquia.

### ¿Cuál es la actual participación que tienen del mercado?

Viendo lo que dan a conocer las demás empresas y los resultados de Pintuco, en este momento tenemos una participación superior al 40% del mercado nacional.

### ¿Cuáles serán los nuevos productos de Pintuco?

Uno de esos es el viniltex antihumedad. Este producto sella, impermeabiliza y da acabado a las paredes interiores. Además lanzamos un producto para superficies metálicas. Por último, estamos lanzando un producto para interiores: viniltex advance.

### ¿Cómo está Pintuco en el mercado de América Latina?

En este momento tenemos presencia en 11 países de la región. Desde Ecuador hasta Guatemala tenemos siete sitios productivos de la marca que nos permiten copar la demanda.

### ¿Tienen en planes la construcción de una nueva planta o sitio de producción?

Tenemos una red de plantas que nos permiten llegar bien y fuerte al mercado. Por el momento esta infraestructura es suficiente para nuestro portafolio.

### ¿Cuáles serán los nuevos países a los que aterricen los productos Pintuco?

Entendemos que los 11 países en los que estamos solo representan 20% del mercado en la región. Vamos a estar en países como Perú, México, Chile, Brasil en un plan de expansión a seis años.

### ¿Cuánto ha vendido Pintuco en Colombia a septiembre de este año y cuál es la meta para cuando termine 2015?

Las ventas están cercanas a los \$300.000 millones y esperamos terminar al rededor de los \$450.000 millones al finalizar el año. Con respecto a 2014 creceríamos entonces un 10%, de darse las previsiones.

### ¿Cómo les ha pegado la devaluación del peso?

En cuanto a ese tema, nos ha representado un fenómeno positivo, pero también negativo. Cuando traemos ese resultado, el de las operaciones de afuera, tenemos un incremento de 10% en términos de ventas internacionales. En cuanto al contexto local, nos golpea porque muchas de nuestras materias primas son importadas.

### Las opiniones

**Raúl Ávila**

*Profesor de industria de la Universidad Nacional*

“Pintuco, como ya tiene un mercado consolidado en los países donde opera, debe arriesgarse y entrar a economías más fuertes”.