

*Pinturas Panorámica*

# CON LA INNOVACIÓN EN EL ADN

ORIGINARIA DE TEMUCO, ESTA EMPRESA HA REVOLUCIONADO EL MERCADO DE LA PINTURA NACIONAL E INTERNACIONAL, CON LA INCORPORACIÓN DE NANOPARTÍCULAS DE COBRE A SUS PRODUCTOS. ESTOS LLEGARON EN EL MOMENTO JUSTO PARA AYUDAR A COMBATIR LA PANDEMIA DEL COVID-19. “HACE CUATRO AÑOS QUE DECIDIMOS TOMAR LA INICIATIVA DE HACER NOS CARGO DE LA PROBLEMÁTICA QUE EXISTE CON LAS RESISTENCIAS DE LOS MICROORGANISMOS”, DICEN EN PINTURAS PANORÁMICA.

*Por Jorge Velasco\_Foto Vivi Peláez.*

**“Nosotros nacimos para ser distintos. Si no eres diferente, el commodity te mata”,** afirma Paolo Chaparro, gerente general y socio fundador de Pinturas Panorámica. Esta diferenciación, resalta el ejecutivo, queda clara en el eslogan de la empresa: “no vendemos pinturas, sino soluciones”.

La apuesta le valió a Pinturas Panorámica el “Premio PwC Chile Innovación 2020” en la categoría “Empresa Consolidada”, durante la octava versión del certamen, gracias al desarrollo de una línea de pinturas con nanopartículas de cobre. Es la primera compañía en el mundo en hacerlo, a través de su línea sanitaria antiviral, en la que ha logrado productos con propiedades antimicrobianas y efectivos para la eliminación de bacterias y virus, un aspecto muy relevante en el contexto de la pandemia por el Covid-19.

“La innovación es parte de nuestra cultura organizacional. Innovar tiene que ver con hacer las cosas distinto, ya sea por una mejora en los procesos o por desarrollar productos con valor agregado. Estamos muy contentos con este reconocimiento, porque es la primera vez que se da este premio a una empresa de la Región de la Araucanía. Somos una empresa familiar, nacida y criada en Temuco, y esperamos que esto sea un in-

centivo para los emprendedores del sur”, dijo en aquella oportunidad Paolo Chaparro.

## REINVENTARSE

Sin embargo, el camino para lograr el reconocimiento de la industria fue largo y sinuoso. La empresa nació en 1995 en Temuco como Pinturería Panorámica Limitada, con la idea de ser un distribuidor de los productos de la marca de pinturas Renner. Pero con el tiempo fue más allá de ser un vendedor y comenzó a incorporar otros servicios. “Hacíamos la venta instalada como contratistas de pintura para diversas empresas constructoras e inmobiliarias”, recuerda Paolo Chaparro. La compañía abrió también locales de venta de pintura no solo en Temuco, sino también en Viña del Mar, Concepción y Los Ángeles.

Así estuvo trabajando por más de 15 años, hasta que Pinturas Renner fue vendida a nuevos dueños y comenzaron a surgir problemas de abastecimiento, que repercutieron en la relación de Pinturería Panorámica con sus clientes. “Fue ahí cuando nos enfrentamos a dos opciones: o nos cambiábamos de rubro o nos reinventábamos. Esto último fue lo que hicimos”, comenta Chaparro. En ese instante se incorporó su señora, Claudia Alcoholado,

que trabajaba en un banco, como socia y gerente de Finanzas y Administración.

La empresa tomó la decisión de tener una marca propia -Pinturas Panorámica- y probar cómo era recibida en el mercado. Ubicó una industria química en Santiago que pudiera formular y fabricar sus productos para venderlos a sus clientes y además contrató a personal experto. La aceptación fue positiva. “Nuestros clientes vieron en Pinturas Panorámica la misma calidad que les estábamos ofreciendo con la otra marca multinacional”, recuerda Chaparro.

De a poco, las pinturas Renner fueron quedando rezagadas en participación en su paleta de productos. De alguna manera, Pinturería Panorámica se convirtió en distribuidora de su propia marca. Fue entonces que la compañía decidió construir una industria química de pintura en la Región de la Araucanía, ya sin externalizar su fabricación y ganando margen de venta. “Apostamos por la regionalización”, afirma Chaparro, quien en ese momento invitó a trabajar a este proyecto a un ingeniero químico que se había desempeñado en Renner y a un ingeniero industrial que conocía.

Armaron un diseño de planta y postularon el proyecto a Corfo, institución que les entre-



Paolo Chaparro, gerente general y socio fundador de Pinturas Panorámica.

**“LA INNOVACIÓN ES PARTE DE** nuestra cultura organizacional. Innovar tiene que ver con hacer las cosas distinto, ya sea por una mejora en los procesos o por desarrollar productos con valor agregado”, dice Paolo Chaparro, fundador de Pinturas Panorámica.

gó algunos fondos. Sin embargo, todavía necesitaban otros US\$ 2 millones para completar los recursos necesarios para su proyecto. Hacía falta un inversionista y lo encontraron en Emiliano Sironvalle, dueño y presidente de la Constructora Pocuro. Paolo Chaparro lo conocía de su amplia experiencia de venta en terreno. A raíz de la sociedad entre ambos (Inversiones PCA con Inversiones Pehuén) nació Inversiones Panorámica en 2012.

### LA REVOLUCIÓN DEL COBRE

El 1 de enero de 2014 inauguraron la planta productora de pintura en el Parque Industrial y Tecnológico de La Araucanía en Lautaro, la cual tenía una inversión aproximada de US\$ 1,5 millones. La instalación consistía en un galpón de mil metros cuadrados, además de otros 300 m<sup>2</sup> de oficinas. Para ese entonces, la empresa ya estaba vendiendo 10.000 galones mensuales de pintura.

“Nuestro gran desafío fue desarmar los cuellos de botella que nos íbamos encontrando y saber ser una empresa industrial con procesos y controles de calidad, considerando que dentro de un tarro de pintura hay más de 20 materias primas”, comenta Paolo Chaparro.

Como una forma de diferenciarse, comenzaron a ofrecer una amplia variedad de soluciones de recubrimiento para la construcción, trabajando las líneas de látex, óleo, esmaltes en base a agua y sintéticos, texturas, productos para cielo, recubrimientos, productos en base a arena y bloqueadores de humedad, entre otros. Trabajaron con distribuidores y contratistas, y también vendieron directamente a las empresas constructoras.

Guiados por su espíritu de innovación, el año 2015 buscaron ingresar al mercado clínico y hospitalario. Empezaron a investigar qué productos podían ofrecer. “Averiguamos que

el cobre tiene excelentes propiedades antibacteriales. Ahí descubrimos la nanotecnología e invité a sumarse a nuestro equipo a Eric Schomburgk, quien fue por años químico de Sherwin Williams y director mundial del área minera de esa empresa”, cuenta Chaparro.

Estuvieron dos años buscando la manera de incorporar la nanotecnología a las pinturas, hasta que lograron un producto estable que funcionara bien. El 2017 presentaron su línea sanitaria en la feria Edifica, que consistía en tres productos: Esmalte Copper (esmalte al agua decorativo con cobre para el sector inmobiliario), Esmalte Clinic (esmalte al agua con cobre para el sector hospitalario o clínico) y Epoxy Copper (epóxido en base a agua para industria de alimentos y espacios expuestos a altas concentraciones de personas). Fue un hito, pero vendieron poco.

Hasta que llegó la pandemia por Covid-19 a inicios de 2020. Empezaron a llegar llamados y solicitudes de lugares tan disímiles como Polonia, Arabia Saudita y Estados Unidos. La empresa formó un departamento internacional, liderado por Paolo Chaparro hijo, y hoy tiene distribuidores en Miami, Ecuador y Perú, y con opciones de realizar operaciones en Panamá.

También formó un área de retail, encabezada por Pablo Rossi. Venden sus productos con cobre en la cadena Easy en Temuco, en el canal de comercio electrónico de Sodimac, en la cadena de ferreterías MTS, así como a través de la misma página web de Pinturas Panorámica, entre otros canales de comercialización.

El 2018 la empresa amplió sus instalaciones: compró el terreno aledaño y construyó una bodega de 1.000 m<sup>2</sup> y otra de 300 m<sup>2</sup> para almacenar productos terminados. Hoy, gracias a su línea de productos en cobre y el desarrollo permanente de nuevas soluciones, Pinturas Panorámica se mantiene a la vanguardia de la industria.