

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
COMITE DE COOPERACION ECONOMICA
DEL ISTMO CENTROAMERICANO

AC.2/I/DT/19
18 de julio de 1956

Comisión Centroamericana de Iniciativas Industriales
Primera Reunión
Guatemala, 16 de julio de 1956



PINTURAS Y BARNICES

Presentado por la Delegación de Costa Rica.

1. 1000

2. 1000

3. 1000

4. 1000

5. 1000

6. 1000

7. 1000

8. 1000

9. 1000

10. 1000

11. 1000

12. 1000

13. 1000

14. 1000

15. 1000

16. 1000

17. 1000

18. 1000

19. 1000

20. 1000

21. 1000

22. 1000

23. 1000

24. 1000

25. 1000

26. 1000

27. 1000

28. 1000

29. 1000

30. 1000

31. 1000

32. 1000

33. 1000

34. 1000

35. 1000

36. 1000

37. 1000

38. 1000

39. 1000

40. 1000

41. 1000

42. 1000

43. 1000

44. 1000

45. 1000

46. 1000

47. 1000

48. 1000

49. 1000

50. 1000

51. 1000

52. 1000

53. 1000

54. 1000

55. 1000

56. 1000

57. 1000

58. 1000

59. 1000

60. 1000

61. 1000

62. 1000

63. 1000

64. 1000

65. 1000

66. 1000

67. 1000

68. 1000

69. 1000

70. 1000

71. 1000

72. 1000

73. 1000

74. 1000

75. 1000

76. 1000

77. 1000

78. 1000

79. 1000

80. 1000

81. 1000

82. 1000

83. 1000

84. 1000

85. 1000

86. 1000

87. 1000

88. 1000

89. 1000

90. 1000

91. 1000

92. 1000

93. 1000

94. 1000

95. 1000

96. 1000

97. 1000

98. 1000

99. 1000

100. 1000

PINTURAS Y BARNICES

Proyecto de Industria Regional presentado por la Delegación de Costa Rica.

La fábrica de PRODUCTOS QUIMICOS KATIVO S.A. fué establecida hace 7 años en la ciudad de San José, Costa Rica, como una pequeña industria dedicada a la fabricación de pinturas.

Si bien desde el principio se contó con personal académicamente entrenado, hubieron de transcurrir 5 años de experiencia de fabricación, distribución y ventas, financiación y eliminación de problemas técnicos, hasta lograr establecerse como una industria importante en nuestro mercado.

La fábrica actual, trasladada a la ciudad de Cartago donde un edificio debidamente instalado de acuerdo a las innovaciones de las fábricas modernas, tiene construcciones de 1,500 metros cuadrados, sobre un terreno de 5,880 metros cuadrados y con suficiente campo para futuras expansiones. Ha logrado después de muchos ensayos, experimentación y estudio lo siguiente:

- 1o. Administración eficiente
- 2o. Financiación adecuada
- 3o. Personal especializado
- 4o. Inventario de materia prima en suficiente cantidad para expansión
- 5o. Buen empaque y presentación de los productos terminados (lo cual hasta hace algún tiempo fué uno de los principales factores que se opuso al desarrollo de esta empresa).
- 6o. Estandarización en la calidad y diferentes tipos de pinturas
- 7o. Producción de los nuevos tipos de pinturas para satisfacer las demandas de nuevos colores y tipos.
- 8o. Distribución y otros factores que no vienen al caso mencionar en este informe.

El año pasado producimos 50,000 galones de pinturas y barnices los cuales fueron vendidos a miles de consumidores; puesta la mira en el futuro no solo de nuestro país sino de Centro América es que hemos llevado a cabo este vasto plan de expansión en todos los aspectos que atañen al desarrollo de una empresa, o sea, técnica, financiera, aumento de edificios y organización.

Con las instalaciones actuales estamos en capacidad de producir 300,000 galones al año, o sean 1,500 toneladas, y con modificaciones podríamos subir la producción anual a una proporción importante del consumo actual de Centroamérica.

Nuestros mejores tipos de pinturas compiten actualmente con éxito en las pruebas de laboratorio, de durabilidad a la intemperie y de poder de encubrimiento con las mejores calidades de las pinturas importadas de los E.E.U.U. e Inglaterra.

En la actualidad estamos produciendo los siguientes tipos de pintura:

- 1o. Pinturas de aceite --brillante
- 2o. Pinturas de aceite --mate
- 3o. Pinturas de agua en pasta, emulsionadas con aceite.
- 4o. Pinturas de aluminio.
- 5o. Esmaltes para pisos y barcos

y próximos a lanzarse al mercado:

- 6o. Esmaltes en latas pequeñas
- 7o. Pinturas Latex a base de hule.

Es de importancia mencionar aquí que nuestra empresa ha progresado sin mayor protección de parte del Gobierno, pues los impuestos pagados hasta ahora en materia prima son de un 50% a un 100% de los pagados por pinturas importadas; lo cual significa que estamos en magníficas condiciones de poder competir.

Como consecuencia de la expansión producida por la nueva fábrica, hemos aumentado nuestra producción, y asegurado su mercado nacional, nombrando más distribuidores por diferentes y nuevas zonas del país; se ha creado a la vez, un nuevo departamento de promoción de ventas y servicio de información técnica a ingenieros, arquitectos y pintores.

Siguiendo la trayectoria de progreso, no solo de nuestro país, sino que de Centroamérica y de la integración industrial centroamericana, nos preparamos con tiempo para una gran expansión; y es el sentir de esta empresa, que está preparada para poder suplir satisfactoriamente, con nuevas pero inmediatamente factibles ampliaciones, los otros países de Centroamérica, porque creemos, que con el proyecto que tenemos en mente y que si se llega a realizar, la industria centroamericana de PINTURAS Y BARNICES podría ser convertida en una: INDUSTRIA DE COMPLETA INTEGRACION, pues no solamente se beneficiaría Costa Rica, sino también los demás países de Centroamérica, ya que estamos deseosos de poder comprar materia prima en grandes cantidades, a cambio de mercados para nuestras pinturas y barnices. Cabe aquí mencionar que también favoreceríamos, por el volumen de la mercadería, las empresas de transporte centroamericanas.

Queremos comprar en los países hermanos las siguientes materias primas:

- 1o. Aceite de algodón
- 2o. Aceite de higuerillo
- 3o. Resina de pino
- 4o. Trementina
- 5o. Aceite de tall (sub-producto de la manufactura del papel)

Para dar una idea mejor sobre las enormes posibilidades de explotación de materia prima que existen, queremos dar el siguiente ejemplo:

En un mercado del tamaño de Costa Rica, donde consideramos, de acuerdo a las estadísticas, habrá en 1957 un consumo mínimo de 250.000 galones de pinturas y barnices; de esto, entra un 50% del volumen, aceites tales como higuerrillo, algodón o resina de pino; a 4 libras por galón, necesitaremos un millón de libras de estas materias primas.

No mencionando los conocimientos que 7 años de trabajo nos han dado en el ramo de las pinturas, PRODUCTOS QUIMICOS NATIVO S.A. está en posición de poder competir en precio y calidad; poniendo la pintura en cualquier país de Centroamérica a costos inferiores, en relación a los tipos de calidad a las de las pinturas importadas del extranjero, por las siguientes razones:

- 1o. Tenemos ya una INDUSTRIA ESTABLECIDA, con un buen porcentaje del mercado de Costa Rica asegurado, que de acuerdo a las estadísticas es el mayor consumidor; esto ha bajado nuestros costos de producción.
- 2o. Con el volumen adicional de Centroamérica nuestros costos de producción disminuirán aún más.
- 3o. Al poder comprar materia prima en otros países centroamericanos, los costos de transporte disminuyen, pues los camiones que llevan la pintura regresarían con carga de materias primas.
- 4o. El aumento de producción y los ahorros causados por el transporte de carga en ambas direcciones compensarían el costo de envío de Costa Rica a cualquier país de Centro América.
- 5o. Con miras a la exportación a los otros países Centroamericanos, nuestra empresa ha venido estudiando desde hace mucho tiempo la forma de reducir nuestros costos de producción para así poder compensar el costo de transporte; con la construcción de la nueva fábrica se han hecho instalaciones para comenzar la fabricación de pinturas a partir de la materia prima en bruto, y

no de materia prima semi-elaborada, que eleva los costos de la misma hasta en un 50%.

Finalmente creemos que los conocimientos que hemos logrado obtener en el transcurso de estos años, han ayudado al perfeccionamiento de nuestras técnicas de preparación de pinturas y barnices; el factor tiempo nos ha ayudado, compaginando la teoría con la práctica, y para lo cual se necesita tiempo.

Estando en pleno acuerdo con el intercambio de información y de contactos entre industrias, estamos dispuestos a colaborar con cualquier industrial que quiera hacer uso de nuestros laboratorios para mejorar o perfeccionar la producción de materias primas, tan necesarias de llevarse a cabo este proyecto de intercambio.

Dr. Frank Jirik
Gerente de
Productos Químicos Kativo.

Section 1

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records. It emphasizes that proper record-keeping is essential for ensuring the integrity and reliability of the data collected. This section also outlines the various methods used to collect and analyze the data, highlighting the challenges faced during the process. The authors note that while there are many advantages to using these methods, there are also several limitations that must be taken into account. These limitations include the potential for bias, the time and cost involved in data collection, and the difficulty of interpreting the results. Despite these challenges, the authors believe that the benefits of using these methods outweigh the drawbacks, and they encourage further research in this area.

Section 2

The second part of the document focuses on the results of the study. It presents a detailed analysis of the data collected, showing the distribution of the variables and the relationships between them. The authors use statistical methods to test their hypotheses and to determine the significance of the findings. They conclude that there is a strong correlation between the variables studied, and that the results are consistent with the theoretical model proposed. This finding is significant because it provides support for the model and suggests that the relationships between the variables are not just coincidental but are based on underlying principles. The authors also discuss the implications of their findings for future research and for the practical application of the model. They suggest that the results could be used to inform policy decisions and to guide the development of new technologies. Finally, they acknowledge the limitations of their study and suggest areas for further research.