



INTI

Instituto Nacional
de Tecnología Industrial



Secretaría de
Industria y Comercio
Ministerio de Economía

EDICIÓN

54 AÑO 2025



RECUBRIMIENTOS

PYMES EXPORTAN

Tecnología e innovación argentina



GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN
Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales

ÍNDICE



Recubrimientos

EDITORIAL

Pag. 5

ECOBLASTING Una empresa que profesionaliza el tratamiento de superficies industriales

Pag. 7

REVESTA Cuando la pintura anticorrosiva se anticipó a su época

Pag. 10

KARTONSEC Medio siglo brindando soluciones impermeables

Pag. 13

PLAQUIMET Más que resinas: una empresa argentina que fabrica confianza

Pag. 16

VENIER Calidad argentina con respaldo técnico

Pag. 19

COLABORACIONES EN EL SECTOR RECUBRIMIENTOS

Pag. 22



Editorial



Como fabricantes, usuarios o responsables de la gestión de productos, equipos o estructuras, aspiramos a que su vida útil sea lo más extensa posible. Uno de los principales desafíos para lograrlo es evitar o mitigar la degradación de los materiales por efectos del ambiente de servicio. Estos fenómenos de deterioro, que generalmente comienzan en la interfase entre el material y su entorno, dependen en gran medida del estado y tratamiento de su superficie. Por eso, proteger adecuadamente las superficies no solo preserva su apariencia: es una estrategia clave para proteger la integridad y maximizar la durabilidad de cualquier desarrollo industrial.

La protección de superficies en Argentina, especialmente en lo que respecta a estructuras metálicas, tiene una historia íntimamente ligada al desarrollo industrial del país. Desde mediados del siglo XX, con la expansión de sectores como el energético, naval y ferroviario, se volvió estratégico contar con tecnologías capaces de preservar infraestructuras y equipos expuestos a entornos agresivos. En ese contexto, universidades como la UBA, la UTN y la UNLP, junto con instituciones como el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), —a través de su área de Electroquímica Aplicada, posteriormente el Centro de Procesos Superficiales y actualmente la Dirección de Materiales Avanzados—comenzaron a desempeñar un rol clave en la investigación aplicada, el estudio de la corrosión en distintos ambientes y la evaluación del desempeño de recubrimientos en función de las condiciones locales.

Con el tiempo, se incorporaron normativas internacionales, metodologías de ensayo y procesos como el galvanizado, el fosfatizado y la protección catódica, mientras se consolidaban capacidades nacionales en ensayos, inspección y control de calidad. La creación de comités técnicos (IRAM, ENARGAS, IAPG, por nombrar algunos), la elaboración de normativas específicas y el impulso a la certificación de personas y procesos han contribuido a profesionalizar aún más el sector.

En este marco, desde el año 2010 el INTI impulsa un esquema de certificación de personas en protección de superficies, bajo la norma IRAM/ISO-IEC 17024. Relanzado en 2020 con un enfoque modular, contempla evaluaciones teóricas y prácticas, orientadas a validar competencias técnicas, jerarquizando tareas claves para asegurar una correcta protección. En este 2025 se lleva a cabo el relanzamiento de la certificación de pintores industriales en 2025, con proyección hacia otras especialidades como preparación superficial e inspección, consolidando una herramienta clave para la mejora continua del sector.



La industria argentina de recubrimientos y protección de superficies concentra un conocimiento técnico profundo, desarrollado a lo largo de décadas en diálogo constante entre el sector productivo, el ámbito científico-tecnológico y el Estado. Esta articulación ha permitido generar soluciones adaptadas a los desafíos locales, con estándares de calidad en condiciones de proyectarse internacionalmente. Promover hacia el exterior el trabajo argentino en este campo no solo fortalece la inserción de nuestras pymes en cadenas de valor globales, sino que también visibiliza una capacidad estratégica del país: fabricar materiales de calidad, proteger lo que producimos, extender su vida útil y hacerlo con criterio técnico, sustentabilidad y compromiso con la mejora continua.

Héctor Ignacio Pérez

**Director de Materiales Avanzados
Subgerencia Operativa de Industria y Servicios**



ECOBLASTING



Una empresa que profesionaliza el tratamiento de superficies industriales



Ecoblasting transformó su labor original orientada al mantenimiento industrial en una propuesta técnica de alto nivel. En un sector que en Argentina ha carecido históricamente de marcos técnicos sólidos, la empresa eligió profesionalizar procesos, incorporar tecnología y trabajar bajo estándares exigentes. Así convirtió la experiencia en una ventaja competitiva, con una mirada estratégica y compromiso ambiental sostenido.

Todo comenzó con una necesidad real. La limpieza “criogénica” emergió como una rareza cuando nadie hablaba de descontaminar con hielo seco. Y se convirtió, con el tiempo, en el sello de un equipo que no solo trajo la primera máquina al país, sino que diseñó una cultura enfocada en superficies técnicamente preparadas, listas para resistir, perdurar y proteger activos industriales.

Por eso hablan de granallas, granulometrías, revestimientos y materiales como si fueran instrumentos de relojería. Porque lo son. Cada técnica, cada máquina, cada equipo de alta presión responde a un protocolo milimétrico. Y eso es lo que vinieron a ordenar. A elevar. A estandarizar.

En ese proceso, la asistencia del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), no fue un trámite: fue una bisagra. Hace ya doce años, Ecoblasting

entendió que para ascender al siguiente nivel se necesitaba más que tecnología. Se requería método, trazabilidad, control y capacitación. Y fue entonces cuando comenzaron a trabajar junto a la Dirección de Materiales Avanzados del INTI.



El tamaño del mercado mundial de recubrimientos protectores se contabilizó en USD 15.60 mil millones en 2024. Se espera que el mercado alcance alrededor de USD 23.95 mil millones para 2034.

Fuente: Precedence Research

“Acompañamos a Ecoblasting técnicamente en la incorporación de la aplicación de recubrimientos a los servicios que ya ofrecía, con el objetivo de integrar de forma completa los procesos de protección de superficies. Además, le brindamos asistencia para fortalecer sus capacidades en inspección y control de calidad de sus procesos, lo que contribuyó a mejorar su posicionamiento técnico en el sector”, explica Héctor Pérez, director de Materiales Avanzados del INTI.

Esa transformación fue tangible. Ecoblasting pasó de ser una empresa con visión a una con respaldo. Con estructura. Con un lenguaje técnico homologado. Con herramientas para posicionarse en obras complejas de sectores como petróleo, alimentos, minería, agroindustria y farmacéutica. Y hacerlo con el mismo estándar de calidad certificado que exigen las grandes compañías.

Hoy ofrece servicios especializados en limpieza, tratamiento y aplicación de recubrimientos en superficies industriales y civiles. Su propuesta incluye técnicas como chorreado abrasivo con vapor, limpieza criogénica, aplicación de revestimientos anticorrosivos e ignífugos, demarcación vial, protección pasiva contra el fuego y pisos industriales de alta resistencia. Todos estos servicios se realizan con personal calificado, equipamiento de última generación y bajo normas internacionales de calidad.

“Ecoblasting es una de las pocas empresas en el mundo con capacidad de descontaminación industrial mediante hielo seco a muy altas presiones, con equipamiento y personal propio. Está preparada para exportar su saber técnico a países como **Uruguay, Chile, Paraguay o Brasil**, donde existe demanda concreta de servicios que no muchos pueden ofrecer con esta calidad, esta seguridad y esta rigurosidad”, afirma Facundo Santiago, gerente de la empresa.



Al final, lo que proponen es simple: elevar la vara técnica en cada intervención, garantizar calidad en cada etapa, preservar activos estratégicos y sostener operaciones en el tiempo. Todo lo demás son consecuencias.

“Somos una empresa con más de 30 años de trayectoria en obra civil, liderada por Ernesto Blumenkrans, y en la que, hace ya dos décadas, decidimos crear una unidad especializada en tratamientos superficiales aplicados a la industria y a la restauración. Una unidad con enfoque técnico, que hace de la innovación y el aseguramiento de la calidad su forma de crecer. Lo hacemos con una convicción: si un tratamiento no está bien ejecutado desde el inicio, no cumple su función. Por eso, quienes prueban nuestro servicio, vuelven. Porque cuidamos sus instalaciones como si fueran nuestras”, concluye Santiago.



Danmark SA (Ecoblasting)

Ciudad de Buenos Aires

Soluciones integrales en tratamiento y revestimiento de superficies para los sectores industrial y civil.

- Capacidad productiva anual 200.000 m² de superficies integrando todos los servicios





Cuando la pintura anticorrosiva se anticipó a su época



La historia de Revesta comenzó con la lectura de revistas europeas, como pasatiempo, de dos jóvenes inmigrantes. María Rado y Pedro Konstandt llegaron desde Hungría y Alemania con una formación técnica poco común y una aguda intuición. Lo que descubrieron en aquellas publicaciones -algo llamado "epoxi"- no era moda, era una visión de futuro. En Argentina, nadie sabía aplicarlo y tampoco se producía. Ellos supieron complementar ambos aspectos y lo hicieron cuando nadie se animaba.

Así nació, en 1963, la empresa familiar que hoy conocemos como Revesta SAIC. En sus inicios fabricaron y aplicaron sus propios productos. La prioridad no era sólo comercializar pintura: había que demostrar que cumplían con lo que se prometía. El nombre original, Konstandt Revesta, ya explicaba su propósito: revestimientos anticorrosivos. No fue casual, sino una sólida convicción técnica.

Con el tiempo, y gracias a una visión estratégica de largo alcance, esta empresa se convirtió en una de las dos únicas en Argentina especializada en recubrimientos epoxi de alto desempeño. A partir de 1980, durante 25 años, fueron licenciarios de una multinacional, lo que los llevó a desarrollar un departamento de calidad auditado internacionalmente. En aquel entonces, las pinturas de dos componentes eran un lenguaje técnico reservado para unos pocos. Hoy, son parte fundamental de la industria. Revesta no se limitó a adoptarlas: fue quien las impulsó.



El tamaño del mercado global de resina epoxi alcanzó entre USD 12 – 14 mil millones en 2023–2024. Se proyecta que alcance entre USD 16,9 mil millones y USD 24,8 mil millones hacia 2030/32, con una tasa de crecimiento compuesta anual (TCAC) entre 5.9 % y 6.6 %.

Fuente: Grand View Research



A lo largo de seis décadas, su portafolio se consolidó en catorce familias de productos: epoxis, poliuretanos, acrílicos, morteros, pisos, masillas de dos componentes y pinturas antiabrasivas, entre otras, que apuntan a un mismo objetivo: proteger superficies en contextos industriales severos, con la máxima durabilidad posible.

Su producto estrella, el epoxi autoprímante de altos sólidos, representa este recorrido. Se aplica directamente sobre el metal, tolera óxido adherido, alcanza espesores de hasta 150 micrones y puede brindar protección durante dos décadas.

Pero el secreto no está solo en lo que fabrican, sino en cómo lo hacen. Revesta fue la primera en introducir el concepto de protección por barrera en pinturas de altos sólidos, reduciendo el contenido de solventes de un 40% a apenas un 10 o 12%. También fue una de las primeras en desarrollar pinturas antiabrasivas, poco comunes en la región, pero indispensables en industrias donde el desgaste es un enemigo silencioso.

Desde 1983, Revesta mantiene una colaboración estratégica con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). El vínculo empezó por necesidad: la multinacional exigía que los productos fueran ensayados por laboratorios externos de referencia. Y para ello el INTI era, y sigue siendo, ese respaldo técnico que valida cada resultado.

“La relación con Revesta lleva más de cuarenta años. **Desde el INTI los acompañamos con ensayos de niebla salina, adherencia y evaluaciones de performance específicas. Nuestro rol ha sido brindar soporte técnico confiable que permita mejorar y validar cada desarrollo, tanto para el mercado local como para la exportación**”, explicó Andrea Poliszuk, responsable del Departamento de Procesos Superficiales del Instituto.



Para Marcos Konstandt, actual presidente de la empresa, el acompañamiento del INTI va más allá de los informes técnicos: “Además de los ensayos, valoramos muchísimo la capacitación que brindan. Hoy, casi no necesitamos explicar cómo usar nuestros productos, porque hay pintores formados. Eso mejora todo el ecosistema. El INTI entiende las necesidades del mercado y eso lo convierte en un aliado estratégico”.

Revesta cuenta desde 1996 con certificación ISO 9001 y hoy exporta a **Bolivia, Paraguay, Uruguay y Chile**. Sus próximos pasos apuntan a consolidarse en los mercados de América del Sur de habla hispana, donde su capacidad técnica, su conocimiento del sector y su historia pueden marcar una diferencia.

“Después de más de 60 años en el rubro, seguimos creyendo en lo mismo que mis padres: si algo no existe, hay que crearlo. Nuestra experiencia, nuestra calidad, nuestra forma de hacer las cosas y el respeto por cada cliente son lo que nos ha permitido competir de igual a igual con multinacionales. Y seguimos acá, fabricando desde Argentina, con tecnología propia, con la convicción de que la durabilidad es un valor que también puede exportarse”, reflexionó Marcos Konstandt.



Revesta SAIC

Don Torcuato, Buenos Aires

Desarrollo, fabricación y comercialización de revestimientos anticorrosivos y pinturas especiales para uso industrial en general.

- Capacidad productiva anual: 1.440.000 litros
- Planta productiva: 2800 m² cubiertos

• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):

- 3208.90.10 / Pinturas y barnices a base de polímeros sintéticos o naturales modificados, dispersos o disueltos en un medio no acuoso.
- 3214.10.10 / Mástiques; cementos de resina y demás mástiques; plastes (enduidos) utilizados en pintura; plastes (enduidos) no refractarios del tipo de los utilizados en albañilería.
- 3506.91.10 / Adhesivos y demás productos preparados de adhesivos, no expresados ni comprendidos en otra parte; productos de las partidas 35.01 a 35.04, no expresados ni comprendidos en otra parte.



KARTONSEC



Medio siglo brindando soluciones impermeables



No todas las empresas nacen con una obsesión. Algunas crecen por necesidad, otras por oportunidad. Kartonsec nació con una idea fija: transformar lo descartado en solución. Esa determinación la convirtió en una firma familiar que lleva 55 años fabricando productos para que no se filtre el agua, el frío no penetre y la confianza se sostenga.

Mientras otros reciclaban cartón para venderlo al kilo, Francisco González empezó a preguntarse ¿qué más se podía hacer con este desecho? Y lo hizo: creó chapas fibroasfálticas con papel reciclado, moldeadas con precisión y bañadas en asfalto. Así arrancó la historia de Kartonsec, cuando todavía nadie hablaba de sustentabilidad ni de economía circular. Hoy, esa intuición se convirtió en un complejo industrial que posee seis plantas y exportaciones consolidadas en toda la región.

Pero llegar hasta allí no fue un proceso automático. El mercado se transformó, los secaderos de tabaco cerraron, las necesidades se diversificaron. Y Kartonsec frente a estos cambios respondió con un gran desarrollo: la creación de membranas asfálticas de múltiples composiciones, pinturas impermeabilizantes, productos térmicos, techos metálicos con estética de tejas y toda la línea complementaria, con estándares certificados por normas IRAM y una flota propia de distribución. Este salto de calidad vino de la mano de una decisión estratégica: llamar al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).



“Desde el Departamento de Diseño de Materiales del INTI, asistimos a Kartonsec en la evaluación técnica de sus productos, específicamente en lo referido a recubrimientos orgánicos, que es nuestra área de especialización.

Realizamos estudios de caracterización y análisis de comportamiento conforme a las normativas nacionales vigentes. Este tipo de ensayos brinda a las empresas una herramienta objetiva para la toma de decisiones, fortaleciendo su competitividad en el mercado y asegurando el cumplimiento de los requisitos técnicos y regulatorios”, explica Andrea Poliszuk, jefa del Departamento de Procesos Superficiales del Instituto.

Para una pyme, poder contar con ese respaldo técnico no es un dato menor. Es la diferencia entre competir o quedar afuera. Es la posibilidad de tomar decisiones con datos propios y no con conjeturas ajenas.

“El INTI nos dio infraestructura, conocimiento, ensayos y tecnología. Como pyme, no podríamos haber resuelto muchos de esos desafíos. Nos permite validar lo que hacemos y también conocer la calidad real de productos que aún no fabricamos, pero que vamos a fabricar. Nos aporta un parámetro certero, medido, que nos da confianza y respaldo al momento de comercializar”, señala Carolina Rivara, jefa de Marketing de Kartonsec.

El mismo respaldo que llevó a Kartonsec a consolidar su presencia en **Paraguay, Uruguay, Bolivia, Chile y Brasil**, donde sus productos ya son conocidos y valorados desde hace décadas. Y a seguir proyectando.

“Queremos ampliar nuestra presencia en esos países. Cada vez más distribuidores nos buscan. Tenemos una ventaja competitiva que pocos ofrecen: aduana interna en planta, control total de la trazabilidad, y un equipo técnico que asegura que cada carga cumpla con lo prometido. No exportamos productos. Exportamos soluciones impermeables”, apunta Héctor Etcheverry, director de Planta.



La historia no se explica sólo por la calidad del producto, sino por la forma de pensar la empresa. Una estructura horizontal, donde se involucran todas las generaciones. Capitales nacionales. Un equipo profesional de excelencia.

“Somos una empresa única. Lo que nos diferencia no es sólo la calidad. Es la organización, la libertad de ser escuchados, la velocidad de respuesta ante un problema. Es tener más de medio siglo de trayectoria con productos probados y accesibles. Y seguir creciendo. Porque para nosotros, la impermeabilización no es sólo un producto. Es una promesa cumplida”, concluye Rivara, dejando abierta una puerta: la de quienes quieran importar soluciones argentinas con historia, calidad y garantía.



Kartonsec

Buenos Aires

Producción de soluciones para impermeabilizar.





Más que resinas: una empresa argentina que fabrica confianza



Cuando Hugo Engstfeld fabricó sus primeras chapas plásticas traslúcidas en el patio de la casa de sus padres lo movía algo más que la necesidad de generar ingresos. Deseaba crear y lo hizo con sus manos, con una mirada inquieta y una determinación que no solía entrar en discusión. No se trataba de fabricar por fabricar. Se trataba de entender lo que el mercado no estaba viendo, de anticiparse. De desafiar lo ya hecho.

Así nació Plaquimet en 1979. Comenzó con una pequeña producción artesanal en Temperley y rápidamente mutó a un emprendimiento químico que requería precisión, conocimiento y sobre todo, visión. La empresa decidió dejar de producir chapas y arrancó a fabricar su propia materia prima: las resinas poliéster insaturadas. El paso fue tan audaz como necesario. Y fue ahí cuando empezó a escribirse una historia que hoy trasciende los límites de la Argentina.

Plaquimet no solo produce resinas. Desarrolla soluciones. POLYMET, su línea estrella, abastece a industrias muy exigentes como la automotriz, la náutica, la eólica y la de la construcción. Por otro lado, BRITEC, su gelcoat de alta prestación, es más que una pintura: es una garantía de resistencia, durabilidad y estética. Estos diez años de respaldo técnico en productos sometidos a la exigencia del agua, del sol, del cloro o de la misma intemperie requirieron no solo de formulaciones químicas sino también de poner a prueba cada desarrollo. Es aquí donde el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) realiza su aporte.



En 2024, el mercado global de resinas para recubrimientos se estimó en USD 58 millones. Para 2025, se proyecta un valor aproximado de USD 61.400 millones, con un crecimiento anual compuesto (CAGR) entre 5.2 % y 5.8 % durante el periodo 2025-2034.

Fuente: Precedence Research

Como ejemplo de esta intervención, Andrea Poliszuk, jefa de área del Departamento de Procesos Superficiales, explica: **“realizamos un ensayo de adherencia por tracción sobre una formulación. Es un test riguroso, normalizado, que permite medir si un recubrimiento cumple con las exigencias reales de uso”**.

Sin embargo, la relación con el Instituto va mucho más allá. Desde hace décadas, Plaquimet trabaja junto a distintas áreas del INTI, como Plásticos, Incendios y Explosiones, Recubrimientos y Electricidad, para testear, validar y mejorar sus desarrollos.

“Desde nuestro Departamento acompañamos a la empresa en proyectos de valorización de residuos industriales, especialmente scrap de materiales compuestos con fibra de vidrio, así como también en la formulación de productos aptos para contacto con alimentos. Se trata de asistencia técnica que impacta directamente en la innovación sustentable y en la competitividad de sus productos”, afirmó Cristina Inocenti, jefa del área de Desempeño y Tecnologías del INTI-Plásticos.

Esa sinergia, forjada en el rigor de los ensayos y en la apertura al conocimiento compartido, permite que Plaquimet se expanda. Hoy tiene filiales en **Brasil y Chile**, exporta a **Bolivia** y ya aprobó sus productos para aplicaciones sanitarias en **Alemania**. Pero más que exportar productos, exporta confianza. **Y mientras se consolida en esos mercados, la empresa también proyecta aumentar su presencia en América Latina**, con la convicción de que la calidad no necesita pasaporte: se reconoce sola.

“El INTI es nuestro socio tecnológico. Certificar calidad con ellos nos ayuda a consolidar clientes, ganar mercados y crecer. Nos permite mejorar la presencia en sectores exigentes porque no solo entendemos nuestro producto: entendemos a quienes lo usan. Y esa diferencia es estratégica”, resumió Pedro García Morteo, gerente de Desarrollo de Negocios.



Plaquimet ofrece un acompañamiento integral. Brinda soporte técnico, capacita en aplicaciones, colabora en la homologación de los productos del cliente. Tiene un laboratorio propio de aplicación que no solo mejora sus procesos, también los de quienes eligen sus materiales. Porque en un mercado cada vez más exigente, entender el proceso productivo del otro es una ventaja competitiva que no todos están dispuestos a asumir.

Y si algo diferencia a esta empresa de otras es justamente eso. La voluntad de involucrarse. De aportar no solo un insumo, sino una solución. De ofrecer a sus clientes no solo lo que fabrican, sino también su conocimiento.

“Lo que nos vuelve únicos no es solamente la calidad de nuestras resinas o nuestros gelcoats. Es el modo en que nos relacionamos con cada cliente. Entendemos su proyecto, proponemos mejoras, estamos presentes. Acompañamos con compromiso técnico, pero también con calidad humana. Y eso, en este rubro, es lo que marca la diferencia”, reflexionó Gabriela Fernández, coordinadora de Marketing.

Desde Burzaco hasta Latinoamérica. Desde una chapa traslúcida a un desarrollo multipremiado en construcción industrializada. Desde una idea solitaria en el patio de una casa hasta una empresa que piensa en términos de región, sustentabilidad e innovación.

Plaquimet no se limita a fabricar resinas y gelcoats. Compone vínculos industriales duraderos. Produce valor.



Plaquimet SA

Burzaco, Buenos Aires. Santa Catarina, Brasil y en Colina, Chile.

Elaboración de productos de materiales compuestos.

-Capacidad productiva anual: resinas 30.000 tn, britec (gelcoat) 6.000 tn, blend de resinas 20.000 tn, tinting de resinas 3.000 tn.

-Planta productiva anual: 2175m² en Argentina.

• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):

- 3907.91.00.900C / Resinas

- 3208.20.30.000V / Gelcoat



VENIER



Calidad argentina con respaldo técnico



Mucho antes de convertirse en una referencia en el universo de las pinturas y revestimientos, hubo un adolescente que debió abandonar los estudios técnicos para salir a trabajar. Pero Carlos Alberto Domínguez, lejos de resignarse, eligió otro camino: fabricar adhesivos en los fondos de su casa con su hermano José, valiéndose de almidón de mandioca y un sueño que no tenía nombre... hasta que conocieron a Vicente Venier. Aquel jubilado les vendió su pequeña planta y su marca. Así comenzó todo.

Era 1955 y no tenían laboratorio ni un mercado. Tenían pasión. Fabricaban incluso en la vereda y hacían las entregas con una Siambretta. Un día se presentaron ante General Motors con un tambor de revestimiento para chasis y lograron una orden de compra de 18.000 litros. Así empezó el gran salto. Luego vinieron las pinturas impermeabilizantes, los convertidores de óxido, los selladores inodoros. Lo que no existía, lo inventaban.

Hoy, Productos Venier sigue siendo una empresa familiar y con 70 años de historia ininterrumpida. Eligieron el camino de la solidez, la innovación constante y el respeto por quienes confían en sus productos.

El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) forma parte de esa historia desde hace más de cuatro décadas. Cada nuevo desarrollo, cada fórmula, cada ensayo, fue acompañado por especialistas que no solo validaron resultados, sino que ofrecieron respuestas técnicas y soluciones concretas para llegar más lejos.



Andrea Poliszuk, jefa del Departamento de Procesos Superficiales del Instituto, lo explica así: **“Desde 1983 acompañamos a Venier en la evaluación de sus formulaciones y nuevas materias primas, desde la etapa inicial de desarrollo hasta la obtención del producto final.**

Venier fue la primera empresa argentina en lograr una pintura con calidad certificada por el INTI, resultado de una iniciativa propia orientada a ofrecer a sus clientes productos de alta calidad, en línea con las normativas nacionales vigentes.

Fue un trabajo conjunto muy enriquecedor que nos permitió, como en tantas otras oportunidades, aportar nuestra experiencia y asegurar a sus clientes un respaldo técnico confiable”.

Pero no se trata solo de cumplir normas. Para quienes hacen Venier, el INTI representa algo más. “Nos da tranquilidad, afirma José Alberto Domínguez, gerente industrial. Porque cada vez que desarrollamos un nuevo producto, pensamos en INTI. Sus ensayos nos permiten comprobar la efectividad y calidad de lo que ofrecemos. Y, cuando algún cliente tiene dudas, tenemos ese respaldo técnico que marca la diferencia. No se trata de marketing, se trata de hechos comprobables”.

Esa confianza es la que les permitió dar pasos firmes, incluso cuando el país no ofrecía certezas. Con una línea de productos que incluye membranas poliuretánicas de altísima resistencia, esmaltes convertidores dos en uno, impermeabilizantes inteligentes y soluciones decorativas con funciones específicas, Venier apuesta a seguir creciendo. **Ya exporta a Estados Unidos, Uruguay, Paraguay y Bolivia. Y mira con atención al mercado brasileño**, sabiendo que tiene con qué competir: calidad, versatilidad y precios acordes.



Según el informe de Precedence Research, Asia Pacifico dominó el mercado de recubrimientos protectores con una participación del 79 % en 2024

José Domínguez, presidente de la firma y testigo, de su evolución, cierra con una reflexión que no necesita adornos: "Llevamos más de 70 años sin dejar de fabricar ni un solo día. Somos únicos porque no nos quedamos en lo que ya sabemos hacer. Investigamos, probamos, nos equivocamos, corregimos y volvemos a intentar. Esa es nuestra forma de crecer. Y cuando decimos que somos confiables, lo decimos porque tenemos cómo demostrarlo".

Eso es Venier. Una pyme argentina que no promete colores, los fabrica. Que no busca parecerse a nadie, porque eligió un camino propio: el de hacer las cosas bien, siempre.



Venier SA

San Martín y General Las Heras Buenos Aires

Desarrollo de pinturas y recubrimientos de alto rendimiento para el hogar, la industria y la construcción.

- Capacidad productiva anual: 18.000.000 lts
- Planta productiva:
 - Planta San Martín 4000 m²
 - Planta Las Heras 5800 m²

• POSICIONES ARANCELARIAS (NCM):

- 23.3208.10.10.000K / Supercapa; Colorimétrico; 1700; 3F; Dessutol Int Ext; Latex; Simil madera
- 3208.10.10.000L / Dr Ox; Esmaltes
- 3209.10.20.100V / Fijador
- 3212.90.90.200Y / Entonador
- 3214.10.10.990L / Masilla
- 3214.10.20.000T / Enduido
- 5603.12.90.190Z / Manta elástica





Colaboraciones en el sector RECUBRIMIENTO



La Certificación de Personas en Protección de Superficies es un proceso voluntario impulsado por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), que se desarrolla bajo los lineamientos de la norma IRAM/ISO-IEC 17024, la cual garantiza un esquema formal, documentado y reconocido para elevar la vara de las competencias laborales en las diferentes etapas involucradas en los procesos de aplicación de recubrimientos. En este marco, el INTI participa como tercero independiente e imparcial, asegurando la transparencia del proceso.

El desarrollo de esta certificación no sería posible sin el compromiso activo de empresas nacionales con experiencia en el sector. En particular, Wardes/Corrblast y Ecoblasting han sido actores fundamentales, tanto en el comité técnico asesor como en el acompañamiento técnico al Organismo de Calificación, aportando conocimiento, equipamiento y logística para fortalecer el proceso.

Wardes S.A. / Corrblast es una empresa familiar fundada en 1974 y especializada en la fabricación, venta y reparación de equipos neumáticos airless y sistemas para chorreado abrasivo, tanto en Argentina como en el exterior. Colaboró con el Instituto en la reparación y puesta a punto del

equipamiento del Departamento de Materiales Avanzados. Además, brindó formación técnica al equipo evaluador en mantenimiento y uso de sistemas de aplicación airless y de granallado, contribuyendo de forma directa a la preparación de las instancias prácticas de evaluación.

Ecoblasting, por su parte, colaboró coordinando una jornada que incluyó una charla técnica y una práctica de aplicación sobre las probetas utilizadas en el examen práctico del proceso de certificación. La empresa aportó equipamiento, logística y su experiencia en campo para garantizar el éxito de la actividad, fortaleciendo así la formación del equipo evaluador.

La participación activa de estas pymes en procesos de certificación y mejora de competencias no solo eleva los estándares del sector, sino que expresa una visión compartida de futuro: una industria nacional más sólida, profesional y con proyección internacional.

Wardes S.A. / Corrblast
www.wardes.com.ar

Ecoblasting
www.ecoblasting.com.ar





Secretaría de
Industria y Comercio
Ministerio de Economía

CONTACTO: boletin_pymesexportan@inti.gov.ar

GERENCIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y COMUNICACIÓN
Subgerencia Operativa de Relaciones Institucionales



ESCAÑEÁ Y CONOCÉ
todos nuestros news



www.inti.gov.ar