

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 Radó 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 licenciatarios 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 - USD 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 autoprime 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 el 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.



Fuente:

<https://www.argentina.gob.ar/inti/pymes-exportan/construccion/revesta-cuando-la-pintura-anticorrosiva-se-anticipo-su-epoca>