



## Segmento de pintura e revestimentos está otimista com o futuro

Como os perfis de alumínio, customização dos serviços, investimento em alta tecnologia e inovação estão alavancando o setor

Por Ana Carolina Coutinho

O segmento de pintura e revestimentos industriais está em uma boa fase. A prova são os grandes investimentos que as empresas têm feito para lançar mais produtos, inovar na tecnologia, e crescer em estrutura e equipe técnica; mas não só. Serviços totalmente customizados e perfis de alumínio têm sido, também, responsáveis por alavancar o setor, ensejando expectativas promissoras para 2023 e próximos anos. Nesta matéria especial, executivos da Cetec, CPA, Croma, Fischer, Iridium, Labrits, Ometto, Techmetal, Technotherm e TPI apresentam as suas novidades, falam sobre seus investimento, tendências e desafios atuais do setor.

## CROMA REVESTIMENTOS TÉCNICOS

Roberto Bertoli, Sócio-Diretor

*“Inauguramos uma nova linha de fosfatização e decapagem”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

A Croma Revestimentos Técnicos atua no setor pinturas técnicas industriais oferecendo aos seus clientes e ao mercado os processos de Pintura E-Coat/KTL, Pintura Eletrostática a Pó e Pintura Líquida. A empresa atua, principalmente, no setor automotivo de veículos leves e pesados, mercado agrícola e implementos rodoviários. Possui um parque fabril atualizado, com equipamentos de elevada capacidade de produção e tecnologia.

**Qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

A empresa vem se estruturando ao longo dos anos, pautada, principalmente, na formação dos seus profissionais, na gestão dos seus processos e equipamentos de forma a atender, absolutamente, a todos os requisitos das montadoras, na busca pela excelência e alta performance de pessoas e processos, se destacando como uma das principais empresas do setor. A empresa tem por característica utilizar somente produtos homologados pelas montadoras, o que a diferencia de muitos de seus competidores.

**Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

Inauguramos uma nova linha de fosfatização e decapagem que permite que a empresa ofereça ainda mais soluções para seus clientes. Esse equipamento também trouxe um enorme ganho de produtividade, permitindo ampliar as capacidades das instalações das pinturas E-Coat/KTL e Eletrostática a Pó. E vem novidade por aí! A Croma fechou mais uma importante aquisição de novo equipamento de pintura. Em breve, estaremos anunciando para o mercado esse novo investimento, que deve iniciar suas atividades já no início do 2º semestre de 2023. Alta tecnologia, elevada capacidade de produção, automação e robótica estão embarcados neste novo investimento.

**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

O Brasil tem um enorme potencial para se desenvolver e aumentar suas demandas no setor industrial se comparado às grandes nações mundiais. As oportuni-



**Bertoli: “A empresa fechou mais uma importante aquisição de novo equipamento de pintura”**

dades são gigantescas. O setor industrial foi sendo minado nos últimos 30 anos e parece que há um interesse político em recuperar o setor para gerar empregos de qualidade e com melhor remuneração. O ano de 2023 não começou como imaginávamos, mas acreditamos numa retomada gradual ao longo dos próximos meses. O agronegócio, junto com as necessidades de investimentos e demandas de infraestrutura, deve alavancar as atividades industriais.

**E qual é o principal desafio atual do segmento?**

Os custos operacionais foram fortemente atingidos nos últimos três anos e recompor isso na ponta de vendas é extremamente difícil e desgastante. O maior desafio nesse cenário é o de encontrar meios de reduzir custos e otimizar os processos na busca por maior produtividade. Por isso, temos investido muito no treinamento e na formação de nossas equipes para que, através do conhecimento, consigamos um alto nível de excelência e performance com as pessoas e processos.



**Croma: Inauguração de nova linha e investimento na equipe**

## LABRITS QUÍMICA

Jerônimo Carollo Sarabia, Diretor

*“A grande novidade é a nova linha de cores com cura UV para diversos tipos de plástico”*

Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?

A Labrits Química atua tanto no fornecimento de tintas (cura UV ou cura Térmica) quanto no setor de equipamentos (robotizados ou semirrobotizados). Fornecemos solução completa de pinturas sobre metais ou plásticos.

No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?

A grande novidade é a nova linha de cores com cura UV para diversos tipos de plástico com acabamentos brilhantes, fosco, e perolizado.

E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?

Construção e mudança para a nova sede, sendo construída no município de Itaquaquecetuba, que contemplará um novo setor de reatores para resinas.



Sarabia: “Nova sede contemplará novo setor de reatores para resinas”

Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?

Sobre potencial de mercado fica uma pequena incerteza, isso irá depender de como vai se comportar a economia brasileira, apesar de estarmos confiante no sucesso do nosso mercado.

E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?

O grande desafio será o de torcer para que os preços abaxiem ou se mantenham, para podermos trabalhar sem turbulências e desgaste que causam a discussão nos reajustes de preços.



Nova linha permite aplicação em diferentes tipos de plástico com acabamentos brilhantes, fosco e perolizado.





# LABRITS QUÍMICA

EMPRESA CERTIFICADA  
ISO 9001/2015 ISO 14001/2015



[www.labrits.com.br](http://www.labrits.com.br)



## Criamos valor em suas peças numa parceria inovadora para o seu processo industrial

### Trabalhamos sobre diferentes volumes e cores específicas.



#### PRÉ-PINTURA

Linha de preparação para posterior pintura, sob diferentes substratos metálicos ou plásticos, que garanta qualidade, fixação e durabilidade no acabamento de sua peça.

#### PINTURA LÍQUIDA | CURA TÉRMICA OU UV

Tintas UV têm a cura quase que instantânea por radiação ultravioleta, promovendo agilidade e grande performance de resistência e brilho

#### PRODUZIMOS PARA SETORES COMO:

Automotivo	Bijuteria
Iluminação	Embalagens
Moda	Projetos Especiais
Metais Sanitários	Moveleiro
Decoração	Brindes
Descartáveis	entre outros...

#### ACABAMENTOS:

Metalizado
Soft touch
Perolizado
High gloss
Texturizado
Resistente
Degradê

LABRITS QUÍMICA LTDA.

Rua Auriverde, 85 | São Paulo | SP

11 2914.1522

[contato@labrits.com.br](mailto:contato@labrits.com.br)

**HAUZER**  
INDUSTRIAL PLASMA SOLUTIONS

**Schlötter**  
Galvanotechnik

**HEXO**

## CPA CORANTES E PRODUTOS PARA TRATAMENTO DE ALUMÍNIO

Silvio Sartori, Assistente Técnico Comercial

*“Fase final de desenvolvimento da tecnologia de passivador com nanotecnologia”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

A CPA é especializada em tratamento da superfície; desenvolve e produz químicos para o pré-tratamento do alumínio para pintura. Desde os desengraxantes, passando pelos químicos de passivação, e atualmente finalizando o desenvolvimento de nanotecnologia. Esses pré-tratamentos garantem uma maior qualidade e resistência à pintura, conferindo às peças pintadas maior beleza e durabilidade. Além desses produtos, contamos com parceiros para desenvolvimento de linhas, desde manuais até totalmente automáticas, sempre visando atender as possibilidades e necessidades dos clientes.

**No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

Para atender a melhora dos produtos, para que agridam cada vez menos o meio ambiente, ou seja, ambientalmente corretos, estamos em fase final de desenvolvimento da tecnologia de passivador com nanotecnologia - os quais são ‘amigos’ do meio ambiente.

**E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

Dando cada vez mais ênfase ao desenvolvimento de produtos que atendam as exigências e necessidades do mercado, foi feito um rearranjo e contratação de pessoal técnico, para que possamos nos dedicar mais e mais a esses processos, bem como a aquisição de equipamentos de laboratório, que nos permitem melhores recursos para os testes necessários.

CPA está focada em desenvolver produtos que atendam as exigências e necessidades do mercado e investe em pessoal técnico e novos equipamentos



Sartori: “Perfis de alumínio pintados nos remetem a uma perspectiva bastante otimista para este mercado”

**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

O incremento de peças e perfis de alumínio pintados nos remetem a uma perspectiva bastante otimista para este mercado, pois a pintura é um acabamento mais homogêneo e permite muitas variações de cor.

**E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?**

O principal desafio hoje é o de encontrarmos melhores matérias-primas a custos compatíveis.





## *Cores e Acabamentos*

### **QUE VALORIZAM SEUS PRODUTOS**

A CPA aplica sua experiência de mais de 30 anos, no apoio e desenvolvimento de soluções e produtos a disposição de seus clientes. Oferece uma gama completa de corantes para alumínio e suas ligas, dentre as opções temos as linhas Sanodure, Sanodal e Sanodye, cada uma delas com suas especificações.



+55 11 97515.1674

+55 11 4055.2631

[cpacorantes.com.br](http://cpacorantes.com.br)

## FISCHER DO BRASIL | TECNOLOGIA DE MEDIÇÕES

Danilo Bittar, Diretor Executivo

*“Novo medidor de espessura de camadas, totalmente digital”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

A Helmut Fischer é uma empresa alemã com 70 anos no mercado fornecendo as melhores soluções para equipamentos de análise não destrutiva de materiais, medição de espessura de revestimento e testes de materiais. Com instrumentos de tecnologia de ponta para os fabricantes de tinta e empresas especializadas em tratamento de superfície.

**No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

Estamos lançando, agora em março de 2023, um novo medidor de espessura de camadas, totalmente digital. Conexão com mais de 70 sondas disponíveis, e de maneira ‘plug and play’, permitindo ao mercado de pintura resolver os maiores desafios ao medir camadas em furos ou rasgos, superfícies rugosas, peças de pequena área de contato, com geometrias das mais diversas.



Bittar: “Nosso papel é mostrar que medidores de espessura de camada não são todos iguais”

**E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

Estamos, em 2023, comemorando nosso aniversário de 70 anos em um ano bastante especial, com lançamento de produtos e investimentos em novos e mais modernos equipamentos ao redor das 21 subsidiárias mundo a fora.

**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

O mercado de tintas vem crescendo e inovando, por isso, as fabricantes perceberam que investir em equipamentos de qualidade – que estabelece maior eficácia, precisão e economia no controle de qualidade – não é mais uma opção, mas, sim, uma obrigação. O mundo global força os grandes fabricantes a estarem mais competitivos e quando trazemos essa realidade para o mundo da Fischer percebemos que cada micron de camada conta.

**E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?**

Nosso principal desafio é levar a informação aos diferentes profissionais do mercado de pintura. Seja eles inspetores de qualidade ou profissionais de P&D e químicos, no laboratório, prestando serviços; o nosso papel é mostrar que medidores de espessura de camada não são todos iguais e trabalhar com o medidor correto para cada aplicação pode trazer uma melhoria de qualidade considerável, bem como uma redução drástica no custo do processo.



Fischer comemora 70 anos em 2023 e investe em novos produtos e equipamentos

## TPI - TÉCNICA EM PINTURA INDUSTRIAL LTDA

Fabiano Fabossi Consultor Técnico/Comercial

*“Sistemas totalmente integrados com uso de softwares”*

Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?

A TPI - Técnica em Pintura Industrial atua há 36 anos no mercado. Estamos situados na cidade de Jundiaí/SP, onde projetamos, fabricamos e montamos equipamentos e sistemas destinados ao processo de pintura eletrostática pó.

No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?

Fabricamos equipamentos automatizados para grande escala de produção, onde esses equipamentos garantem produtividade e economia de tinta devido ao melhor rendimento do campo eletrostático; e sem contar que é um produto de fabricação nacional.

E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?

A grande novidade seriam sistemas totalmente integrados com uso de softwares que auxiliam no processo de pintura.



Fabossi: “Projetamos, fabricamos e montamos equipamentos e sistemas destinados ao processo de pintura eletrostática pó”

Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?

Hoje, várias empresas - por questões ambientais entre outras exigências, podendo até ser de seus clientes - estão migrando do processo de pintura líquida para o processo a pó.

E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?

Nosso foco, e principal desafio, é e será sempre atender todos nossos clientes oferecendo equipamentos e soluções que garantam reduções de custos relacionadas a todo processo de pintura, sendo assim, com 36 anos, podemos dizer que somos uma empresa consolidada no mercado.



Os equipamentos da TPI buscam garantir produtividade e economia de tinta devido ao melhor rendimento do campo eletrostático



## CETEC EQUIPAMENTOS PARA PINTURA LTDA

Alexandre Barbosa, Diretor Comercial

*“O principal investimento foi o aumento da nossa planta fabril”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

A Cetec Equipamentos, fabricante de equipamentos para pintura, especializados em aplicações manuais, automáticas e semiautomáticas. Oferecemos projetos personalizados que atendem às necessidades de cada cliente, buscando o menor custo operacional e alta performance.

**Qual a grande novidade nesse segmento?**

Aumentando nossa linha de produtos, incorporamos, no último semestre de 2022, cabines, estufas e transportadores aéreos de grandes *players* do mercado, com o objetivo de atender de maneira mais completa as necessidades dos nossos clientes. Além disso, a Cetec é uma empresa que não se acomoda e busca, constantemente, melhorar e aperfeiçoar a tecnologia dos seus equipamentos, seja com novos modelos ou com o *up-grade* de modelos existentes.

**Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

O principal investimento foi o aumento da nossa planta fabril – dobramos a área produtiva. Além disso, aumentamos nosso departamento técnico, equipado com carros-oficinas para realizar atendimentos de assistência técnica e instalações direto ao cliente, agregando valores e agilidade no pós-venda. Um dos principais investimentos em 2022, foi a capacitação dos colaboradores com vários treinamentos durante o ano.



**Barbosa: “É importante e fundamental que o cliente tenha produtividade e retorno do investimento”**

**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

Com o avanço tecnológico, inclusive na indústria, vejo que oferecer um processo automatizado com menor custo operacional é sempre atrativo para o cliente, independentemente do tamanho do investimento é importante e fundamental que o cliente tenha produtividade e retorno do investimento. Ou seja, apresentar projetos automáticos, personalizados, mais eficientes e com menor custo operacional é tudo que o empresário sonha para sua empresa.

**E qual é o principal desafio atual do segmento?**

Para nós, o principal desafio do segmento é se manter entre os principais fornecedores de equipamentos para pintura, buscando sempre a melhoria de qualidade em nossos produtos e a melhor eficiência aos nossos clientes. O desafio atual de muitas empresas é a incerteza da política econômica que está por vir; no momento em que a confiança for estabelecida, os grandes investimentos voltarão com tudo, e vamos estar preparados para atender as demandas do mercado.






Linhas para pintura eletrostática a pó completas com **reciprocadores, racks para comando e pistolas com cascata incorporada.** Equipamentos com **alta eficiência na transferência** da tinta e com **maior economia.**

Acesse nosso site:  
**[cetecindustrial.com.br](http://cetecindustrial.com.br)**

Telefones:  
**(11) 5513 9738**  
**(11) 9 9958 9165**

E-mail:  
**[vendas@cetecindustrial.com.br](mailto:vendas@cetecindustrial.com.br)**

 Av. Calil Mohamad Rahal, 229 - Vila São Silvestre  
Barueri – SP – CEP: 06417-010

Siga nossas redes sociais:



## OMETTO EQUIPAMENTOS

Murilo Meneghini, Departamento Comercial

*“Atender o mercado com soluções com tecnologia de ponta”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

A Ometto Equipamentos atua no segmento analítico com fornecimento de espectrômetros de fluorescência de raios X (XRF) para análise de ligas metálicas bem como revestimentos metálicos.

**No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

A linha de Espectrômetro ElvaX Prospector 2, ElvaX Prospector 3, ElvaX Basic, ElvaX PLUS, para medição de revestimento metálico.

**E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

A Ometto Equipamentos conta com equipamentos analíticos em estoque, para pronto atendimento do mercado brasileiro, além de assistência técnica local, o que dinamiza o pós-venda e o relacionamento cliente/empresa.

**E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?**

Atender o mercado com rapidez, dinamismo, clareza e principalmente com soluções com tecnologia de ponta, customizadas para os requisitos de cada cliente.



Meneghini apresenta os lançamentos: “Espectrômetro ElvaX Prospector 2, ElvaX Prospector 3, ElvaX Basic, ElvaX PLUS, para medição de revestimento metálico”



“A Ometto Equipamentos atua no segmento analítico com fornecimento de espectrômetros de fluorescência de Raios X (XRF) para análise de ligas metálicas bem como revestimentos metálicos”



## TECHMETAL QUÍMICA

Cyro Ricardo Trigo, Diretor

*“Investimos em uma nova sede, em equipamentos e pessoal qualificado”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

Atuamos no segmento de pré-tratamento de pintura, fornecendo toda linha de produtos e processos químicos utilizados para preparação do metal-base que será pintado.

**No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

Criamos uma linha de produtos e processos químicos toda voltada para o pré-tratamento de pintura em perfil de alumínio que inclui: um desengraxante ácido TECH-AL 32 ACF, a camada de conversão TECH-COATING PASS AL 48, e também um deslocante de tinta alcalino a frio de longa vida, que será lançado no mercado, dentro de, no máximo, 2 meses.

**E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

Investimos em uma nova sede, em equipamentos e pessoal qualificado, e hoje temos maior espaço para produzir e atender nossos clientes cada vez melhor, com mais rapidez. Sempre estamos investimos em novos produtos.



Trigo: “O potencial do mercado de pintura se dá na produção de perfil de alumínio pintado”

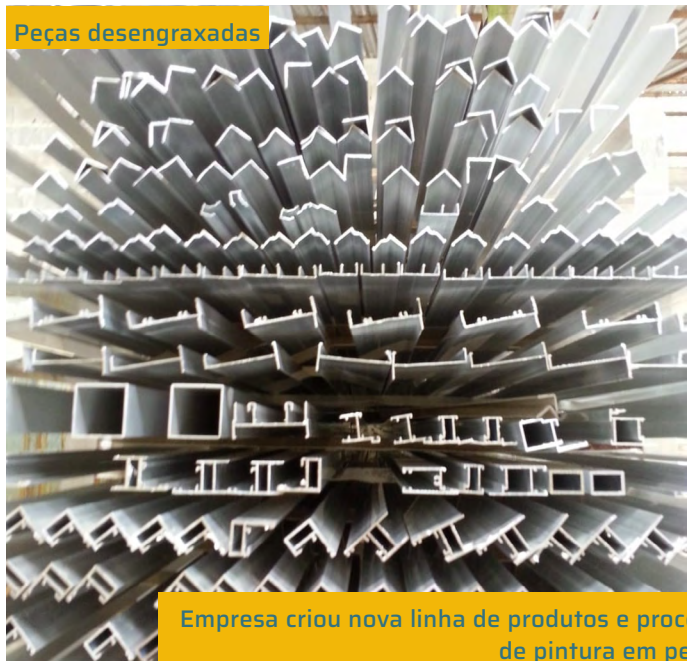
**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

O potencial do mercado de pintura se dá na produção de perfil de alumínio pintado. Acreditamos que este mercado, de perfil de alumínio, que já vem crescendo nos últimos anos continue. Isso se dá pelo aumento da variedade de produtos que são fabricados com perfis de alumínio pintado. Muitos desses produtos vêm da substituição da anodização pela pintura.

**E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?**

Nosso maior desafio sempre é inovar com novos produtos e processos químicos, onde podemos melhorar a qualidade de nossos produtos e serviços aliada à busca incessante por custos mais baixos.

Peças desengraxadas



Deslocante de tinta à frio

Empresa criou nova linha de produtos e processos químicos voltada para o pré-tratamento de pintura em perfil de alumínio; lançamento será em 2 meses

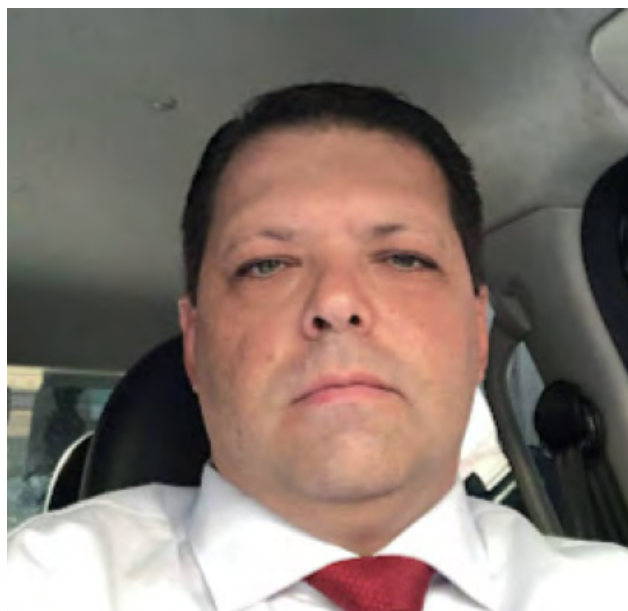
## TECHNOTHERM

Cristiano Antonio Bonzanino, Diretor

*“Entregar soluções customizadas, com eficiência e aproveitamento das fontes de energia”*

Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?

Estamos entre os maiores fabricantes de equipamentos para tratamentos superficiais e pinturas do Brasil, atuando nos mais diversos segmentos da indústria nacional e internacional. Estamos presentes na vida da maioria das pessoas ao redor do mundo, dando cores, beleza, valorizando produtos, fazendo parte da realização de muitos sonhos. Citaremos a seguir alguns exemplos de nossa atuação: quando os pais são abençoados com a vida de um filho, e compram o carrinho de bebê, estamos lá; quando a criança ganha sua bicicleta, estamos lá; quando o jovem adquire sua motocicleta ou seu carro, estamos lá; quando um agricultor consegue seu trator e implemento para cultivar a terra e poder produzir alimentos, estamos lá; quando fazemos uso de ônibus, trens, aviões, metros, estamos lá; quando fazemos uso da energia elétrica, estamos lá, presentes nos equipamentos de geração e transmissão; ou seja, fazemos parte da vida de muitas pessoas e, por isso, fazemos com muita dedicação e empenho, para que tudo seja o mais perfeito possível. Atuamos na fabricação de:



**Bonzanino: “Estamos atuando de forma a deixar nossos equipamentos cada vez mais eficientes”**

- \* Linhas para tratamentos superficiais mecânico ou químico por imersão ou aspersão, automáticas ou manuais, contínuas ou estacionárias;
- \* Linhas de pintura para tintas líquidas ou em pó, que podem ser contínuas ou estacionárias, automáticas ou manuais, robotizadas ou não;
- \* Linhas de pintura E-Coat (KTL), por imersão contínua ou por lotes em cestos;
- \* Sistemas de transporte, aéreos, de piso, especiais, manuais, automáticos, entre outros.

**Empresa investiu na melhora do parque fabril “com máquinas modernas, econômicas e eficientes, para redução dos custos de fabricação e preservação das fontes energéticas”**



### No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?

Estamos atuando de forma a deixar nossos equipamentos cada vez mais eficientes, aproveitando ao máximo as fontes de energia, gerando rendimento e sendo ecologicamente corretos. Seguem alguns exemplos: estamos trabalhando em sistemas para reaproveitamento de calor e redução da fonte de energia utilizada (gás GLP, gás natural, vapor, energia elétrica, etc.) para aquecimento de nossas estufas, que já oferecem um rendimento diferenciado, ou seja, produz mais consumindo menos. Para pinturas com tintas em pó, desenvolvemos sistemas para reaproveitamento quase que total e troca rápida de cores, onde conseguimos fazer a alteração de cor em um tempo médio de 5 a 10 minutos, sem a utilização de sistemas que geram perdas constantes e significativas de tinta. No caso das estufas contínuas, utilizadas para polimerização de tintas em pó, desenvolvemos um sistema que permite a cura de cores diferentes, simultaneamente, sem gerar contaminações.

### E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?

Estruturalmente, melhoramos nosso parque fabril com máquinas modernas, econômicas e eficientes, para redução dos custos de fabricação e preservação das fontes energéticas. A Technotherm foi certificada com o sistema de gestão NBR ISO 9001:2015, que atesta sua eficiência nos processos de fabricação, proporcionando qualidade e satisfação de nossos clientes.

### Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?

Continuamos acreditando num mercado que ainda tem muito para crescer e continuar melhorando. Vemos grandes possibilidades de crescimento tendo em vista que o perfil dos clientes tem evoluído para procura de produtos que sejam desenvolvidos de acordo com sua necessidade, preocupados com economia dos insumos (tintas, energia elétrica, gás, entre outros), pois é o que realmente importa no custo do produto final, pois os equipamentos de pintura, o bem em si, é um investimento muito baixo se levado em conta sua durabilidade, que chega a ser de mais de 20 anos. A Technotherm é o 'alfaiate' dos equipamentos para tratamentos superficiais e pinturas porque nos preocupamos em desenvolver o equipamento analisando profundamente o processo como um todo; não utilizamos produtos de prateleira, nos preocupamos com as cargas, temperaturas, tipos de materiais e outras variáveis que possam influenciar nos dimensionamentos dos equipamentos. Por esse motivo continuamos a nos consolidar no mercado nacional e internacional.

### E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê

O principal desafio do segmento é nossa missão: 'Entregar soluções customizadas em equipamentos para tratamentos superficiais e pinturas, com eficiência e aproveitamento das fontes de energia, promovendo preservação do meio ambiente e saúde para os usuários, gerando confiança e tranquilidade a nossos clientes colaboradores e fornecedores'. E os desafios da pintura são continuar evoluindo na redução dos tempos e temperaturas, de forma que se possa produzir mais rápido e com redução das fontes energéticas, além de continuar reduzindo a poluição.

Thecnotherm possui diferentes tipos de linha para atender às diferentes necessidades de seus clientes



## IRIDIUM

Rafael Motta Lage, Gerente Comercial

*“Nosso time de engenheiros não para de criar novas soluções”*

**Fale-nos um pouco sobre a sua empresa: em qual segmento do setor de PINTURA a sua empresa atua?**

Somos especialistas no fornecimento de soluções que envolvem o mascaramento de peças durante o processo de pintura industrial e tratamentos de superfície. A Iridium representa e distribui a Caplugs, empresa norte americana renomada no mercado mundial que atua a mais de 70 anos no segmento de mascaramentos para pintura.

**No sentido da pergunta anterior, qual a grande novidade da sua empresa nesse segmento?**

Temos soluções de mascaramentos inovadoras, desenvolvidas pela Caplugs, e que são diferenciadas no mercado brasileiro. O nosso time de engenheiros não para de criar novas soluções.

**E dentro da sua empresa, em especial, qual a grande novidade? Quais foram os principais investimentos recentemente realizados?**

Devido à alta demanda pelos nossos produtos, aumentamos o nosso time de vendas e administrativo para que a experiência do cliente, desde o primeiro contato até o pós-venda, seja a melhor possível. Falando de pós-venda, gostamos de salientar que não somos apenas um vendedor de mascaramentos, gostamos sempre de fazer visitas técnicas para entender melhor a necessidade do cliente e poder sugerir as melhores opções de isolamentos. Entendemos que esse contato próximo com o cliente é um grande diferencial da Iridium.

Atendemos e visitamos todo o Brasil.

**Qual o grande potencial do mercado de pintura para 2023? Por quê?**

Desde meados de 2022 sentimos um aquecimento no segmento industrial e por esse motivo estamos otimistas para 2023. O nosso produto otimiza o processo de pintura/tratamento de superfície das empresas, portanto, quanto mais a indústria cresce mais procura por alternativas para tornar os processos mais eficientes e menos morosos.



Lage: “Em nosso portfólio há mais de 40 mil itens”

**E qual é o principal desafio atual do segmento em que a sua empresa atua e o da Pintura em geral? Por quê?**

O desafio é sempre acompanhar o mercado com soluções inovadoras para nos diferenciarmos dos nossos concorrentes. Para isso, temos trabalhado com protetores de diversas geometrias, seja para a proteção do primeiro filete da rosca, seja para furo passante, cego ou mesmo para a proteção de faces usinadas, onde podemos sugerir adesivos customizados de acordo com a necessidade do cliente. Em nosso portfólio há mais de 40 mil itens, isso é um grande diferencial, pois 90% dos nossos fornecimentos são de itens de prateleira, de baixo custo e com bom prazo de entrega. 📌

“90% dos nossos fornecimentos são de itens de prateleira, de baixo custo e com bom prazo de entrega”

