

# Dossier



## PRODUTOS NO-PAINT

# Rentabilidade dos processos

*Os produtos “no-paint” são uma das formas de agilizar as reparações e reduzir custos operacionais nas oficinas de colisão*

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

O processo de repintura tem-se tornado cada vez mais exigente, pela tendência a uma menor quantidade de acidentes, devido à evolução tecnológica, e também pela pressão sobre os preços e sobre as margens, que obriga a uma cada vez maior digitalização dos processos, a uma maior exigência técnica e também legal, para fazer face às questões ambientais. Assim, é cada vez mais importante as oficinas disporem de produtos e acessórios “no-paint” de qualidade, que permitam

processos mais rápidos e, consequentemente, uma maior rentabilidade da sua atividade. É determinante também estarem dotadas de formação relativamente a estes produtos e à sua melhor forma de utilização. O negócio de produtos “no-paint” é dos que mais tem evoluído nos últimos anos, e, por isso, a REVISTA PÓS-VENDA PESADOS volta a fazer um novo levantamento da oferta que existe atualmente por parte de alguns dos maiores players deste mercado. ●

## Questões

- 1 - Quais as principais marcas e produtos “no-paint” para repintura (não referir marcas de tintas) que comercializam?
- 2 - Quais as gamas de produtos que mais se destacam na vossa atividade e que novidades lançaram recentemente ao nível dos produtos “no-paint”?



sprays técnicos, polidoras e lixadeiras elétricas e pneumáticas, cavaletes para peças, produtos de proteção pessoal (máscaras, fatos, luvas, óculos, sapatos), máquinas de lavar pistolas (sistema solvente e sistema aquoso), produtos para as cabines de pintura (filtros para o tecto e chão, proteção das paredes, limpeza das grelhas), produtos para reparação de plásticos (colas, telas de reforço, aderentes), blocos de lixagem manual, copos para diluição, etc.); Festool (Lixadeiras, Aspiradores, Lixas, Polidoras, Aparafusadores); Sia Abrasivos (Lixas); Anest Iwata (Pistolas Pintura, Filtros de Ar, Compressores); Scholl Concepts (Polimento, Detail e Car Care); Flex Tools (Polidoras, Lixadeiras, Aspiradores); SaicoZero (Cabines de Pintura, Áreas de Preparação, Laboratórios/Paint Box); Ansell (Luvas, Fatos de Pintura); DeWalt (Rectificadoras, Aparafusadores, Secadores de Ar Quente).

**2** Nos últimos meses apresentámos várias novidades, destacando-se: SharpWhite - Novo sistema de lixagem da Finixa Betume, Verniz e Lampâdas UV - Novos produtos Finixa com tecnologia UV para pequenas/rápidas reparações Polidora Rotativa e Excêntrica a Bateria, e Lixadeira Eléctrica 150mm - Novos Equipamentos Flex.



**ASB**  
ASBorrego  
Álvaro Sousa  
[www.asborrego.pt](http://www.asborrego.pt)

**1** As principais marcas que comercializamos são a nossa marca própria ASB; consumíveis 3M marca parceiro que está connosco desde o início há 44 anos; Paleta que tem vindo a aumentar a sua oferta nesta área.

**2** Relativamente às gamas de produtos que assumem maior destaque na nossa atividade não tintas podemos apontar os abrasivos, preparação e equipamento de pintura.



**FINIXA**  
GravityPaint  
Mário Rui Ferreira  
[www.gravitypaint.pt](http://www.gravitypaint.pt)

**1** A Finixa (Produtos de limpeza interior e exterior, produtos de mascaramento/isolamento, de polimento, betumes, lixas,



**CAR REPAIR SYSTEM**  
Carsistema  
Nelson Simões  
[www.carsistema.pt](http://www.carsistema.pt) /  
[www.carrepairsystem.eu](http://www.carrepairsystem.eu)

**1** A Carsistema SA tem na sua própria marca, Car Repair System, a principal opção de venda de produtos no paint. Sob esta marca, a Carsistema oferece ao mercado da repintura automóvel uma gama completa de produtos, incluindo equipamentos de lixagem e polimento, pistolas de pintura, massas de polir, abrasivos, vernizes, aparelhos e primários, betumes e respetivos catalisadores, diluentes, produtos de higiene e segurança no trabalho, mascaragem (papel, plástico, fitas), material de preparação de pintura, sprays técnicos, etc., num conjunto que ultrapassa as 2000 referências. Oferecemos aos nossos clientes e consumidores de repintura automóvel, a possibilidade de one stop shopping, pois temos tudo o que a oficina pode precisar para o dia a dia. Para além da própria marca, a Carsistema SA, em Portugal, orgulha-se de ser a exclusiva representante de marcas líderes mundialmente, como os abrasivos Mirka, as pistolas de pintura

### Que tipo de meios disponibilizam às oficinas em termos de acompanhamento e formação técnica?

#### ASBorrego, Álvaro Sousa

"A nossa equipa técnica conta com três formadores experientes e certificados, cujo objetivo é formar os profissionais on job e prestar assistência técnica. Lançámos recentemente o serviço de formação "ASB on the road". A nossa aposta neste serviço sobre rodas prende-se com a crescente procura direcionada essencialmente à formação e às questões mais técnicas das oficinas. Com este novo serviço estamos aptos a responder localmente e de uma forma mais célere às necessidades dos nossos clientes".

#### GravityPaint, Mário Rui Ferreira

"A GravityPaint desde o início assumiu o seu ADN, apostando e investindo na formação interna dos seus colaboradores, de forma a estarem o mais habilitados possível para aconselhar, esclarecer e ajudar nas solicitações dos nossos clientes; organizando eventos com demonstrações de produtos e equipamentos; também fazendo visitas às oficinas com os técnicos das principais marcas com que trabalhamos e fazemos por esclarecer as dúvidas e questões que surgem no dia-a-dia".

#### Carsistema, Nelson Simões

"A equipa técnica da Carsistema SA acompanha permanentemente as oficinas no seu dia a dia, disponibilizando formação e correções de processo sempre que solicitada e no local de trabalho do pintor. Estão também disponíveis formação no Centro de Treino da empresa em Coimbra, seja durante a semana, seja ao fim de semana, em função do solicitado pelo cliente/consumidor".

#### Zaphiro, Equipa comercial Zaphiro

"Os meios de que dispomos são, em primeiro lugar, a nossa rede comercial, que acompanha tanto a equipa técnica como a equipa comercial da nossa rede de distribuidores em Portugal e Espanha, fornecendo formação sobre o produto tanto nas instalações disponíveis para os nossos distribuidores como acompanhando a equipa do distribuidor às oficinas. Além disso, desenvolvemos ferramentas de formação digital, para que os utilizadores possam facilmente visualizar no nosso canal YouTube vídeos dos produtos e o seu funcionamento, como utilizá-los, características e outras aplicações, bem como vídeos de processos. Lançámos o primeiro Podcast do setor para as oficinas, disponível na plataforma Spotify chamada "The preparation zone" com a participação de especialistas, conteúdos úteis e interessantes".

#### Acrilac, Vasco Silva

"A Acrilac dispõe de diversos meios disponibilizados às oficinas para formação





REPINTURA

DeVilbiss, os sprays técnicos Innotec, os produtos de cosmética automóvel Concept Chemicals, as máquinas de lavar pistolas Rosauto, entre outros.

**2**A Carsistema tem uma gama de produtos muito extensa, sendo certo que os químicos são os que mais pesam, conjuntamente com os abrasivos. As novidades são um traço do ADN da empresa, beneficiando a Carsistema de estar presente diretamente em mercados como França, Espanha e Itália e tendo, pois, acesso a novidades antes dos demais operadores. Deixos as mais recentes: Caneta de sopro de bolso - para conduzir a pressão do ar com máxima precisão; Ultrafast Metal Bonding - adesivo estrutural de cura rápida e alta resistência, que proporciona ligação duradoura a plásticos, metais e outros materiais; Ceramic Line: Discos abrasivos cerâmicos multifuros com suporte de plástico de alta qualidade; Discos fibra de carbono TOP com suporte para retificação. Várias medidas; Discos de descontaminação para eliminar todo o tipo de pulverizações em carrocerias; Discos de preparação de superfícies.



### ZAPHIRO

Equipa comercial Zaphiro

[www.zaphirogroup.com](http://www.zaphirogroup.com)

**1**A principal marca com que trabalhamos é a nossa própria marca Zaphiro. Além disso, somos importadores em Espanha e Portugal de marcas internacionais como a Hedson, que inclui as marcas IRT que trabalham com a gama de produtos ultravioletas e Drester com as suas lavadoras de pistolas; por outro lado, os produtos de reparação de plástico da marca Mixplast e a gama de spray de pintura Kwasy que inclui as marcas SprayMax com a sua tecnologia inovadora de aerossol para oficinas, a AutoK que trabalha com tinta spray para pequenas reparações, afinação e bricolage, a Multona com o seu sistema para uma reparação de tinta fácil, rápida e rentável, utilizando sprays de pintura e pincéis de retoque e Belton para aplicações no sector da decoração e bricolage.

**2**No nosso catálogo Zaphiro pode encontrar diferentes gamas de produtos, tais como abrasivos, selantes, fitas, polimentos, produtos de máscara, produtos de preparação de tinta, tais como copos de mistura, coadores, removedores, entre outros. Entre as últimas novidades Zaphiro, o nosso mais recente lançamento foi a película da cabina de spray de 4 camadas, que oferece um mascaramento das cabinas de spray com economia de tempo em comparação com

as películas tradicionais. Outra novidade este ano foi o carrinho de carroçaria, que permite um trabalho mais eficiente, sendo capaz de organizar os produtos da oficina por compartimentos, tendo sempre à mão as ferramentas necessárias e finalmente o kit de polimento de manchas, que tem sido um best-seller que permite lixar as manchas de forma rápida e segura e finalmente ser capaz de polir a superfície e deixar um acabamento espetacular.



### ACRILMIX / PIRMO

Acrilac

Vasco Silva

[www.acrilac.com](http://www.acrilac.com)

**1**A Acrilac comercializa para o mercado da repintura duas marcas próprias "no-paint": Acrlimix e Pirmo. A Acrlimix é composta por diversos produtos: betumes de poliéster, primários, vernizes, desengordurantes, endurecedores, diluentes e sprays. A marca própria Pirmo é igualmente composta por diversos produtos: betumes de poliéster, tinta texturada para plásticos, resina, papel de isolar, plástico de isolar, fita de isolar, cordões de espuma, papel de limpeza, sprays, Sistema de Copos de multiuso, Sistema de Copos FPS (Fast Preparation System), suportes e cavaletes, entre outros produtos. Para além das 2 marcas próprias acima referidas, importamos, distribuímos e comercializamos em exclusivo diversas marcas para o mercado português.

**2**Comercializamos produtos "no-paint" de diversas marcas: Dinitrol: Diversos betumes de poliéster, ceras, anti-gravilha, masticos de poliuretano, produtos para a colagem de pára-brisas, sprays para a pintura de plásticos, sprays técnicos, etc; Betacolor: Primários, vernizes, anti-gravilha, desengordurantes, endurecedores, e diluentes; Sia Abrasivos: Sistemas de lixagem, sistemas de polimento, produtos para a chapa, e equipamento ligeiro; Sata: Pistolas de pintura profissionais, sistema de copos multiuso (SATA RPS), proteção respiratória, tecnologia de filtragem, e acessórios; 3M: Abrasivos, produtos para a chapa, sistemas de mascaramento, sistemas de preparação de pintura (3M PPS), sistemas de polimento e de acabamento de veículos, adesivos, vedantes, revestimentos, proteção pessoal, e acessórios; Festool: Sistemas de lixagem, sistemas de polimento, e equipamento ligeiro (lixadoras, aspiradores, polidoras, serras, aparafusadoras, fresadoras, orladoras, plainas, acessórios, etc); Moldex: Proteção profissional respiratória e auditiva; p-protect: luvas de proteção; Entre diversos outros produtos e marcas "no-paint". Destacamos a mais re-

técnica de produtos. Numa 1.ª linha os nossos comerciais têm conhecimentos técnicos. Em complemento e sempre que necessário, dispomos de um técnico para formação e para apoio técnico aos clientes e à nossa equipa comercial. Temos um centro técnico completamente equipado para efetuar formação e pinturas de automóveis. A formação/apoio aos clientes poderá ser efetuada no nosso centro técnico ou nas instalações do cliente. Sempre que necessário, também temos o apoio dos técnicos das marcas que representamos".

### Nextzett, António Monteiro

"Estamos a organizar formações e apresentações da mais recente marca que representamos a Vonixx, para que tirem as suas dúvidas e consigam aplicar os produtos de forma correta para obter os melhores resultados. Fazemos acompanhamento dos nossos clientes pelos meios digitais e presenciais para que se sintam sempre acompanhados e apoiados".

### Henkel, Irene Pérez

"A Henkel oferece formação contínua para as equipas comerciais, técnicos de distribuição e clientes. A formação tem duas direções: nós a formamos os nossos clientes, e os nossos clientes mantêm-nos em contacto com o mercado e com os problemas que surgem em situações reais. Distinguimos entre formação e informação técnica: a formação deve ser personalizada e individualizada. Disponibilizamos formação a nível comercial e técnico para o pessoal do distribuidor e visitas conjuntas com a equipa de vendas do distribuidor aos utilizadores finais, explicando tecnologias e aplicações. Além disso, existe uma página corporativa na qual é possível fazer o download das fichas técnicas e das fichas de segurança".

### Autoflex, Felismino Pinto

"A estratégia da Autoflex esteve sempre direcionada para a formação técnica dos profissionais no nosso centro de treino, assim como para uma assistência técnica muito especializada e profissional que está sempre presente nos nossos clientes sempre que essa necessidade se coloca".

### Centrocor, André Vieira

Contamos com vários assistentes técnicos que se deslocam no seu dia-a-dia às oficinas, para apresentar novos produtos e otimizar os métodos de trabalho com os produtos existentes.

### Saint Gobain Abrasivos, Luciano Freixedelo

"A estratégia foi sempre a de estabelecer parcerias comerciais com distribuidores que operam no mesmo mercado, fornecendo tanto na área do "no-paint" como do "paint". Não fornecemos nem queremos fornecer o



cente novidade da SATA, com o lançamento em setembro da Edição Especial Exclusiva 2021 da pistola SATAjet X 5500 True Soul. É fabricado um n.º limitado de pistolas a nível mundial, com um acabamento único/exclusivo e extremamente apelativo. A pistola SATAjet X 5500 True Soul está disponível nas versões standard e digital, nas tecnologias RP e HVLP, e está limitada ao stock existente. Destacamos ainda a nova Fita de mascarar lisa 98 Green Pirmo de alta performance, com tratamento especial de resistência à água para tintas de base aquosa e para aplicação de lixagem a húmido. Esta fita está disponível nas larguras de 24, 36 e 48mm.



**NEXTZETT / VONIXX / IBERCOMPOUND**  
Nextzett  
António Monteiro  
[www.pmalda.pt](http://www.pmalda.pt)

1 Representamos a Nextzett, a Vonixx e Ibercompound, todas elas se complementam para podermos satisfazer os nossos clientes em todos os setores.

2 Neste momento o destaque é a gama completa de proteções da marca Vonixx onde temos ceras em pasta, ceras de limpeza de pintura, selantes sintéticos e selantes cerâmicos para todo o tipo de materiais. A novidade são os novos polidores da marca Vonixx, designando-se por Sistema VHP, onde temos 1 polidor de Corte (V-CUT) 1 polidor de refino (V-Polish) e 1 polidor de Lustro (V-Finish). Todos eles com VOC FREE.



**LOCTITE / TEROSON / BONDERITE**  
Henkel  
Irene Pérez  
[www.henkel.com](http://www.henkel.com)

1 Contamos com três marcas – Loctite, Teroson e Bonderite – que correspondem a três tipos de aplicações: Loctite: associada a reparações em oficinas de mecânica e tarefas de colagem no geral; fixação, vedação e montagem mecânica no geral, lubrificantes, soldadura de metais e plástico a frio, colagem de peças pequenas, limpeza mecânica

e remoção e proteção contra a ferrugem; Teroson: associada a tarefas de reparação em oficinas de carroçaria: colagem e vedação de para-brisas, colagem estrutural e montagem de painéis, reparação de plásticos, recreação de todo o tipo de efeitos de vedação OEM na carroçaria, proteção contra a corrosão e insonorização acústica; Bonderite: reúne produtos à base de água de última tecnologia para limpeza, tratamento e proteção anti corrosão de metais, tanto no campo da mecânica, como de chapas e carroçarias. São materiais à base de água com excelente desempenho em Higiene e Segurança.

2 No centro da nossa estratégia global está a alcançar a excelência tecnológica para os nossos clientes. Como resultado, melhorámos recentemente as propriedades da nossa gama de Adesivos de Vidros, em particular, o Tempo de Imobilização de alguns dos nossos principais produtos. A nossa gama atual de adesivos para a colagem de vidros que já conhece e na qual confia, passará a denominar-se Teroson BO Bond ND. O novo Sistema de Colagem de Vidros Teroson Bond da Henkel oferece adesivos homologados que satisfazem os requisitos dos fabricantes de automóveis, testados com ensaios rigorosos de segurança passiva por Institutos como DEKRA. São produtos compatíveis com as novas necessidades de baixa condutividade elé-

PUBLICIDADE

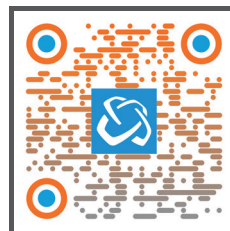


**Lusilectra**  
Salvador Caetano

Promoção



Últimas Unidades





REPINTURA

trica exigida na substituição dos vidros modernos, devido à presença de sensores ADAS ou de auxílio à condução. A família Teroson Bond conta com dois novos adesivos: Teroson Bond 120, produto de elevada resistência pensado para todo o tamanho de vidros para-brisas e certificado através de testes de impacto real, com um tempo de imobilização de apenas 2 horas; Teroson Bond 60 Sem Primário: Adesivo de vidros de rendimento muito alto, com um tempo de imobilização de apenas 1 hora e com o qual o vidro pode ser substituído sem a necessidade de aplicação prévia de primário; Teroson Bond é uma gama completa de materiais pensados para a substituição profissional de vidros colados: desde adesivos estruturais de poliuretano com diversos tempos de montagem e de imobilização (de acordo com o tamanho do vidro, tanto em automóveis de passageiros como em veículos comerciais e industriais) em função das necessidades de rotação de veículos da oficina; até um Limpa-vidros, um Primário e Ativador em Um e todo o tipo de ferramentas para uma aplicação conveniente dos produtos (pistolas de alta potência, bocais para a dosagem precisa do cordão adesivo para cada veículo) e uma ferramenta para desmontar os vidros colados de forma rápida e simples Teroson Bond Easy Cut. Em suma, Teroson Bond é uma gama de produtos adaptável a todo o tipo de operações de substituição de vidros, com uma resistência mecânica certificada, através dos quais a resistência à torção e a rigidez da carroçaria podem ser aumentadas em até 40 %.



### CAARQ

Autoflex

Felismino Pinto

[www.autoflex.pt](http://www.autoflex.pt)

1 Comercializamos uma vasta gama de produtos auxiliares com a marca “caarQ” necessários à repintura automóvel, desde as fitas para mascaramento, fitas pré-cortadas para isolamento de para-brisas, até uma vasta e completa gama de abrasivos das marcas Indasa e 3M, cobrindo todas as normais necessidades deste tipo de trabalhos de preparação de superfícies nos processos de repintura.

2 Destacamos toda uma gama de produtos em spray da marca Kwasny-Spray MAX, cada vez mais importantes para o trabalho de “reparação rápida”, tendo já disponível a mais recente gama de produtos de cura UV, que possibilitam incríveis tempos de cura e secagem.



### 3M

Centrocor

André Vieira

[www.centrocor.pt](http://www.centrocor.pt)

1 A Centrocor possui no seu portfólio de principais marcas do mercado, como por exemplo: 3M, Indasa, Carsistema, Vision Refinish e entre outras, que nos permite apresentar um leque de soluções completo para o dia-a-dia das oficinas.

2 Os produtos que mais se destacam são os abrasivos, devido à sua grande variedade, que permite aos profissionais adaptarem-se a qualquer tipo de trabalho. As novidades que temos vindo a apresentar recentemente são as folhas de lixar Grippy e a pistola de pintura PSG, ambos da prestigiada marca 3M. A folha de lixar Grippy foi desenhada para facilitar o seu uso durante a lixagem manual, com uma excelente aderência, flexibilidade e pode ser usado em húmido e seco. A pistola de pintura PSG foi concebida para um consumo de tinta mais eficiente, bem como para reduzir o tempo que os profissionais perdem na limpeza das pistolas, graças ao novo sistema de boquilhas substituíveis de troca rápida.



### NORTON / FARÉCLA

Saint-Gobain Surface Solutions

Luciano Freixedelo

[www.nortonabrasivos.com](http://www.nortonabrasivos.com) /

[www.saint-gobain-abrasivos.com](http://www.saint-gobain-abrasivos.com)

1 A Saint-Gobain Surface Solutions está presente no mercado europeu com a marca Norton. A partir de 2019, juntou-se a nós a marca Farécla. Relativamente à Norton, o nosso catálogo tem vindo a crescer de ano para ano. A marca começou a ganhar mais notoriedade e expressão na Europa apenas nos últimos 10-15 anos, aquando da aquisição pela SGA. Sobre a Farécla, a estratégia está definida e já a dar frutos, pois a marca possui uma vasta e completa gama de produtos, alguns específicos para a repintura automóvel e começa também a ser vista como referência de qualidade e inovação no mercado nacional.

cliente oficina diretamente. O lançamento de novos produtos é sempre realizado a nível europeu, onde cada país tem a autonomia para definir a sua estratégia de marketing, comercial e divulgação no mercado. Como somos uma estrutura comercial relativamente pequena, o responsável do mercado AAM & Náutico, acaba por ter a dupla função de responsável comercial e técnico, onde se aposta na formação contínua tanto das equipas comerciais dos Distribuidores, como formação em sala a Clientes oficina destes, no caso de terem um Centro do Formação. Além disso, o responsável está sempre disponível para efetuar demonstrações e ensaios, acompanhado pelo comercial ou técnico do Distribuidor aos Clientes oficina. Recentemente avançámos também com um projeto digital, nas redes sociais – FB – com uma página onde são lançados constantemente tutoriais técnicos tanto de produtos da Norton como da Farécla, estando a ter uma excelente aceitação por parte dos pintores e preparadores, com muitas interações, perguntas e dúvidas que são prontamente respondidas e esclarecidas. Temos também o suporte oficial dos sites da Saint-Gobain Abrasivos Portugal e da Farécla Products Limited que se alinham na divulgação de novos produtos e novas práticas de preparação “no-paint”.

### Mozeltintas, António Sousa

“Neste sentido apostamos na realização de um centro de formação no qual conseguimos dar aos nossos clientes formação teórica e prática. Para além da nossa equipa comercial, possuímos também um técnico para dar um apoio rápido e personalizado a cada cliente”.

### EMM, Juan Vicente Goya Sacchetti

“Dispomos do nosso site onde pode encontrar toda a informação sobre produtos e aplicações, vídeos formativos, formação específica dada pelos nossos técnicos online e presencial. Canal Youtube, chat direto com clientes e presença nas redes sociais. Realizamos visitas de formação com demonstrações em colaboração com a equipa dos nossos distribuidores”.

### Indasa, Filomena Vizinho

Neste momento disponibilizamos quatro técnicos para o mercado nacional, três carrinhas totalmente equipadas que estrategicamente percorrem todo o território nacional por forma a dar resposta às necessidades das oficinas. Acompanhamento contínuo do conceito Process to Profit junto das oficinas, que consiste em otimizar os processos de lixagem, maximizando assim a performance das oficinas. Quanto à formação, dispomos do nosso centro de treinos, Indasa Academy, totalmente equipado com o objetivo de melhorar a experiência de treino de todos os profissionais que nos visitam.

**2**A nossa tabela Norton Automotive Aftermarket em 2016 tinha 98 páginas, a atual tem 112! Sendo a Norton especialista na fabricação de abrasivos, destacamo-nos de toda a concorrência quanto à maior oferta de gamas de soluções de corte/desbaste e lixagem de superfícies. No nosso mercado oferecemos atualmente na lixagem com máquina 20 diferentes gamas e somos os únicos que apresenta uma gama específica com o desdobraimento do P80 ao P1500 que pode ser utilizada a seco ou com água. Normalmente as gamas vão do P80 ao P800. Mas a nossa oferta cobre todas as áreas de atuação “no-paint”, desde os trabalhos sobre chapa; lixagem manual e com máquina, acabamento e micro acabamento, produtos de mascarar, sistemas de pintura e EPI's. Embora não seja recente, pois foi já lançado em 2017, o nosso processo Cyclonic, veio revolucionar o mercado e continua na “crista da onda”, pois apresentou-se como um sistema de lixagem inovador, prático e com alto nível de performance e produtividade. Lançámos recentemente as máquinas lixadoras dual-action pneumáticas, com órbitas de 2,5mm e 5mm e a gama de discos de lixar MeshPower com estrutura em rede em grão de óxido de alumínio e grão cerâmico. Temos ainda previstas algumas novidades até final do ano, que irão com certeza agitar o nosso mercado! Na Farécla, estamos em plena fase de divulgação da gama G360, também ela um sistema inovador e revolucionário na vertente do polimento após repintura, pois trata-se de uma gama criada e desenvolvida especificamente para o verniz (clear coat). Reduz etapas no processo da lixagem fina e produz excelentes resultados.



#### FTEK / NORTON

Mozeltintas  
António Sousa

[www.mozeltintas.com](http://www.mozeltintas.com)

**1**A Ftek, Norton, Anest-iwata e Farécla.

**2**Nos abrasivos temos a gama Cyclonic da Norton com excelentes resultados na rentabilidade; nova fita 100° de mascarar da nossa marca FTEK com as medidas de 24mm, 36mm e 48mm. Possuímos também um novo sistema de polimento G360 da Farécla. Possuímos também uma mangueira anti-estática, resistente e de fácil manuseamento.



#### COLAD / HAMACH

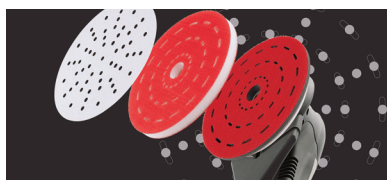
EMM

Juan Vicente Goya Sacchetti

[www.emm.com/pt](http://www.emm.com/pt)

**1**As marcas Colad e Hamach, que produzimos e comercializamos. Na EMM International, oferecemos todos os produtos e serviços necessários para conseguir o máximo progresso. A EMM International desenvolve invenções que são essenciais para aplicações de pintura eficazes e eficientes.

**2**Desenvolvemos os produtos para cobrir os diferentes processos: isolamento, lixagem, preparação de superfícies, preparação para pintar, pintura, polimento, reparação, proteção e higiene, proteção de cabine, equipamento. As última novidade é: sistema Fast Curing: para assegurar a rentabilidade e otimizar os processos de trabalho, a tecnologia de cura UV é cada vez mais utilizada em vários mercados de processamento de tintas. A Colad apresenta o Colad Fast Curing System, com a lâmpada de cura UV mais potente do mercado e dois betumes UV de secagem extremamente rápida, para trabalhar mais rapidamente e com mais eficiência, reduzindo o tempo de cura entre as fases do processo.



#### RHYNO

Indasa  
Filomena Vizinho

[www.indasa-abrasivos.com](http://www.indasa-abrasivos.com)

**1**Comercializamos a nossa própria marca, Rhyno. Temos uma gama de produtos alargada onde incluímos os Abrasivos, Mascaramento, Polimento, Adesivos e Acessórios.

**2**A Indasa é um dos líderes europeus na produção de abrasivos flexíveis de alta qualidade. Desenvolvemos recentemente um sistema inovador de extração de poeiras, o Sistema Ultravent. Com este sistema proporcionamos um ambiente de trabalho mais limpo, o que permite maximizar a performance das oficinas. Esta inovação é patenteada e está presente nas linhas HT-line, Plus-line e Film Line. Outro destaque vai para o polimento Autogloss. É uma fórmula única Indasa, processo de um só passo, totalmente integrado com o nosso Film Line e Rhynocell, fazendo parte do conceito Process to Profit.



PETRONAS

# POWER OF



Óleo concebido para:

PETRONAS  
SYNTIUM



AMG  
PETRONAS  
MOTORSPORT

**PETRONAS Syntium com tecnologia °CoolTech™**

celebra a sétima vitória do campeonato de Fórmula 1 da FIA, juntamente com a equipa de Fórmula 1 da MERCEDES AMG PETRONAS.

## PETRONAS SYNTIUM

Combate o calor  
excessivo

[www.pli-petronas.com/pt-pt](http://www.pli-petronas.com/pt-pt)



REPINTURA

## Quais as oportunidades e desafios futuros desta área de negócio?

### ASBorrego, Álvaro Sousa

"A médio prazo acreditamos que é preciso manter a mente aberta e inovar através da digitalização e da crescente importância dos KPIs do negócio. A evolução tecnológica e a digitalização dos processos já é uma realidade, com tendência para ganhar maior destaque. Os desafios podem passar por vários cenários, mas estamos certos que irão passar por reforço de parcerias e adaptação à realidade futura".

### Carsistema, Nelson Simões

"As oportunidades fazem-se e dependem da competência de cada organização. Os desafios são vários: crescente exigência técnica e sobretudo legal para fazer face a questões ambientais. A Carsistema SA está em pleno processo de se certificar por referência à norma ISO 14.001. Seremos a 1.ª empresa do setor em Portugal a ter esta certificação ambiental; a evolução tecnológica que potencia a diminuição de acidentes e como tal o encolhimento do mercado; a multiplicidade de operadores no mercado, o que traduz uma pressão excessiva nas margens; a escassez de profissionais de pintura e a falta de gestores profissionais das oficinas e distribuidores".

### Zaphiro, Equipa comercial Zaphiro

"O nosso maior desafio é o de criar uma rede de distribuição sólida na geografia portuguesa. Queremos continuar a trabalhar na consolidação da marca Zaphiro e também expandir e dar a conhecer as marcas que importamos também neste mercado. Continuaremos também a trabalhar para fazer da Zaphiro uma marca reconhecida pela sua qualidade e pela produtividade que os produtos trazem à oficina".

### Acrilac, Vasco Silva

"Trata-se de um mercado extremamente competitivo. Estes artigos são comercializados por todas as marcas (nacionais e estrangeiras), de forma direta ou não, através de canais de distribuição e/ ou via e-commerce. A pressão sobre os preços e sobre as margens é enorme e o grau de fidelização dos clientes é baixo. Oportunidades: apesar de produtos "no-paint", os clientes necessitam sempre de apoio técnico e de formação para tirarem o máximo rendimento dos atributos dos produtos; promoção junto das oficinas de sistemas/processos mais eficazes e

mais eficientes; Ameaças: concorrência extremamente elevada, provoca uma grande pressão sobre os preços e sobre as margens, tornando o negócio menos rentável e menos interessante; mercado em retração, consequência dos efeitos da crise pandémica e dos baixos níveis de confiança; Oportunidades e ameaças simultaneamente: vendas via Internet; acordos de consumo de produtos em regime de exclusividade; legislação do setor; Desafios: profissionalização, fidelização, digitalização, e abertura à inovação por parte de um grande n.º de oficinas; conseguir comercializar de forma rentável produtos de qualidade com elevado valor acrescentado, com preços competitivos, com serviço de formação e de apoio técnico a clientes".

### Nextzett, António Monteiro

"A grande oportunidade está aí. O Car Care e o Detalhe Automóvel são uma realidade cada vez mais presente. O desafio passa por mudar as mentalidades e métodos de cuidado automóvel que já não fazem sentido com as diversas ferramentas e produtos existentes".

### Autoflex, Felismino Pinto

"Apesar de todas as alterações tecnológicas ao nível dos construtores automóveis, a Autoflex continua a considerar desafiante esta área de trabalho onde é determinante o profundo conhecimento das técnicas de aplicação e a disponibilização de produtos e ferramentas inovadoras, respondendo diariamente com qualidade às solicitações dos clientes e assumindo que está e estará sempre preparada para acompanhar e responder aos desafios atuais e futuros".

### Henkel, Irene Pérez

"Os objetivos dos clientes estão voltados para a redução dos custos operacionais, bem como para o tempo alocado a cada reparação. Examinámos essas necessidades para melhorar os nossos produtos, os processos de aplicação e os tempos de secagem. Por outro lado, as oficinas procuram diferenciar-se e encontraram na reprodução de acabamentos de fábrica uma vantagem competitiva; e as nossas novidades seguem essa linha. Por fim, reduzir o tempo de secagem dos adesivos permite-nos melhorar a rentabilidade das oficinas e fazer a diferença. As tendências de inovação na Henkel são encaminhadas de acordo com três princípios básicos de apoio ao cliente: Melhorar as condições de Higiene e Segurança no local de trabalho;

Encurtar o tempo e reduzir os processos de reparação e os custos; Fornecer produtos e métodos de reparação cada vez mais confiáveis".

### Centrocor, André Vieira

"Um dos maiores desafios será implementar planos ambiciosos de formação e modernização das oficinas. A aplicação de produtos "no-paint" têm vindo a mostrar cada vez mais complexidade, acima de tudo na implementação de processos cada vez mais produtivos e rentáveis para as oficinas".

### Saint Gobain Abrasives, Luciano Freixedelo

"A escalada de preços das matérias primas tem afetado vários setores de atividade e o mercado "no-paint" não tem sido exceção. Esperando que esta fase seja mais ou menos ultrapassável, os desafios que ainda se mantêm nesta área, tem a ver sobretudo, com a falta de formação técnica que ainda se mantém em todos os intervenientes do mercado. Além do mais, há demasiados players, num mercado que de si não é grande suficiente para os absorver a todos. Apesar de tudo, o mercado "no-paint" continua a ser dinâmico, curioso por novidades, agressivo comercialmente e muito específico tecnicamente, o que o torna particularmente motivador para os fabricantes que têm como política e estratégia o desenvolvimento constante de novos produtos, mais inovadores e ecológicos, mas que acima de tudo tragam vantagens e benefícios aos clientes. Há sempre quem valorize mais a qualidade/ desempenho dos produtos e serviços que somente o preço".

### Mozeltintas, António Sousa

"Com um mercado cada vez mais exigente, a palavra de ordem é rentabilidade. Será uma oportunidade para, através do nosso centro de formação e com o apoio do nosso técnico, ajudar as oficinas a serem mais eficazes e eficientes".

### EMM, Juan Vicente Goya Sacchetti

"Dar resposta a demanda de maior sustentabilidade para este setor, muito mais além da certificação ISO 14001, com iniciativas junto dos centros produtivos, reduzindo as emissões de gases tóxicos, usando produtos biodegradáveis, e reciclados e exigindo nos o máximo esforço para alcançar níveis de produção e consumo 100% sustentáveis".

### Indasa, Filomena Vizinho

"Aposta na formação e suporte técnico junto das oficinas e profissionais. Investigação e desenvolvimento de novos produtos".

A HBC  
foi reconhecida como  
**Shareholder TEMOT**  
do ano na categoria de  
veículos comerciais.

**Obrigado!**

Orgulhosos  
e gratos por  
este reconhecimento,  
a **HBC**  
agradece aos  
seus colaboradores,  
clientes,  
fornecedores  
e a todos os membros  
da TEMOT Internacional.

