

Dossier



RETALHISTAS DE REPINTURA

Digitalização em curso

A automatização e digitalização dos processos está a levar a uma evolução cada vez mais rápida do mercado da repintura automóvel, com produtos e equipamentos cada vez mais específicos

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A situação económica mundial está a influenciar também o setor da repintura automóvel e, mais especificamente, o negócio dos retalhistas. “O elevado grau de incerteza relativamente ao presente e ao futuro traduzem-se num baixo nível de confiança e numa reduzida propensão para consumir/ investir”, indica Vasco Pereira da Silva, da Acrilac. Por sua vez, Joana Silva, da AutoFlex, é da opinião que, “passado o período conturbado dos primeiros meses da pandemia no nosso país com a circulação automóvel quase inexistente, o mercado da repintura automóvel tem vindo a aproxi-

mar-se dos níveis pré-pandémicos”. Apesar das limitações da pandemia e da guerra, o setor continua a evoluir, e a digitalização é um dos aspetos onde essa evolução mais se tem notado: “A digitalização já está presente na vida das pessoas e das empresas. O setor da repintura não é uma exceção a esta realidade. Tendo em conta a presente realidade, a digitalização cada vez maior do negócio é vital a todos os níveis”, explica Vasco Pereira da Silva. A REVISTA PÓS-VENDA falou com alguns dos maiores retalhistas do nosso mercado, que analisam o mercado e apresentam a sua oferta de produtos e equipamentos de repintura para as oficinas. ■



ACRILAC

Vasco Pereira da Silva

www.acrilac.com

1 Entre diversas, destacamos as seguintes mais valias: oferta de produtos e de soluções dotadas do melhor binómio qualidade-preço, em conformidade com as necessidades, inovadoras, sustentáveis, promotoras do aumento da produtividade, da rapidez, e da rentabilidade dos clientes; serviço (inclui a disponibilidade em stock dos produtos, a rapidez nas entregas, a assistência técnico-comercial da Equipa Comercial e Lojas, a proximidade, a rapidez e a proatividade na satisfação das necessidades dos clientes face às oportunidades/ ameaças e aos desafios do mercado, a formação, a consultoria, entre outros).

2 Na generalidade tem havido uma boa aceitação. Nas oficinas com pessoal com uma faixa etária mais elevada essa modernização tem sido um pouco mais difícil. A digitalização já está presente na vida das pessoas e das empresas. O setor da repintura não é uma exceção a esta realidade. Tendo em conta a presente realidade, a digitalização cada vez maior do negócio é vital a todos os níveis (da gestão, do controlo de custos, da pesquisa de cores, da orçamentação, da faturação, das encomendas a fornecedores, dos stocks, da organização, do acesso à informação disponível, das promoções dos serviços da oficina via redes sociais, da comunicação com o Mercado e com os clientes, da formação, entre outros). É necessário adotar o maior número possível de processos digitais e automáticos, que proporcionem maior rapidez, maior eficácia, maior eficiência, menos custos, menos trabalho/ desgaste, por forma a libertar os recursos disponíveis para outras atividades.

3 A atividade atual já voltou aos níveis de 2019 e até já os ultrapassou. No entanto, há um pouco de tudo. Há oficinas que aumentaram a sua atividade e outras que diminuíram. A pandemia passou a endemia e os seus efeitos económico-sociais nefastos continuam bem presentes. Em complemento a esta crise

QUESTÕES

1 - Que mais valias um moderno retalhista de repintura pode oferecer atualmente aos seus clientes oficinais?

2 - Qual tem sido a aceitação das oficinas à digitalização do setor da repintura? A digitalização é o presente ou o futuro?

3 - O vosso setor (ligado às oficinas de automóveis) já recuperou em pleno a atividade após a crise pandémica? A atividade já voltou aos níveis da 2019?

4 - Que marcas e produtos comercializam? Têm alguma marca própria (ou exclusiva) de produtos para a repintura? Se sim, qual?

5 - Qual foi a mais recente novidade introduzida (produtos, serviços, lojas, etc) na vossa atividade para o setor da repintura automóvel?



Com a tendência de concentração da reparação automóvel em grupos de empresas que estão melhor apetrechadas e com um maior sentido de responsabilidade ambiental, a utilização de tintas base solvente terá tendência a diminuir

Joana Silva, Autoflex

temos a inesperada e indesejável guerra na Europa, a qual agravou a situação. O elevado grau de incerteza relativamente ao presente e ao futuro traduzem-se num baixo nível de confiança e numa reduzida propensão para consumir/ investir. Tendo em conta as notícias, infelizmente para todos esta crise pandémica e a guerra na Europa estão ambas sem fim à vista. As suas consequências socioeconómicas irão perdurar durante largos meses, senão mesmo anos. Consequentemente, as Empresas do setor automóvel serão afetadas.

4 Para a repintura e para a indústria comercializamos produtos “tintas”, “não tintas”, e equipamentos ligeiros de diversas marcas: STANDOX -> Sistemas de tintagem, betumes de poliéster, primários, vernizes, respetivos endurecedores e diluentes, entre outros; DINITROL -> Betumes de poliéster, ceras, antigrafolha, mastiques de poliuretano, produtos para a colagem de pábrizas, sprays para a pintura de plásticos, sprays técnicos, etc; SIA ABRASIVOS -> Sistemas de lixagem, sistemas de polimento, produtos para a chapa, e equipamento ligeiro (lixadoras elétricas, lixadoras pneumáticas, entre outros); SATA -> Pistolas de pintura profissionais, sistema de copos multiuso (SATA RPS), proteção respiratória, tecnologia de filtragem, acessórios, etc); 3M -> Abrasivos, produtos para a chapa, sistemas de mascarar, sistemas de preparação de pintura (3M PPS), sistemas de polimento e de acabamento de veículos, adesivos, vedantes, revestimentos, proteção pessoal, acessórios, entre outros; 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; Entre outras marcas e respetivos produtos. Algumas das quais são comercializadas em exclusivo para o mercado português. Entre as diversas marcas que a Acrilac comercializa para o mercado da repintura, 2 são marcas próprias: Acrilmix e Pirmo.

A marca própria Acrilmix é composta por diversos produtos -> betume de poliéster, primários, vernizes, desengordurantes, endurecedores, diluentes e sprays. A marca própria Pirmo é igualmente composta por diversos produtos -> betume 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 FPS - “Fast Preparation System”, suportes e cavaletes, entre outros produtos.

5 O novo filtro SATA série 500.



AUTOFLEX

Joana Silva

www.autoflex.pt

1 O sucesso da atividade retalhista no mercado da repintura automóvel passa fundamentalmente pela forte relação de confiança que existe entre o fornecedor e os seus clientes. Naturalmente que, para que essa confiança se consolide é imprescindível que o retalhista corresponda com as condições adequadas e necessárias que lhe permita ser reconhecido como um parceiro (e não apenas um fornecedor) e que, de facto, contribua ativamente para que o cliente possa cumprir o seu grande objetivo: a rentabilidade do seu negócio.

2 Tendo a perfeita consciência que face aos rápidos e profundos avanços tecnológicos o futuro tem sempre muito de imprevisível, consideramos que hoje a digitalização é já uma “ferramenta” fundamental nas oficinas de reparação

É crescente o uso de tintas de base solvente nas oficinas, quando o seu uso deveria ser residual. Quais as razões para este aumento e como se pode (ou deve) combater esse problema?

ACRILAC, Vasco Pereira da Silva

“É um facto. Na legislação ambiental estão previstas algumas situações que permitem o uso de tintas de base solvente nas oficinas. São exceções e situações pontuais, não são a generalidade das situações. Uma eventual revisão legal das exceções da utilização destas tintas, uma maior fiscalização por parte das autoridades competentes e uma maior consciencialização ambiental seriam fatores determinantes para a utilização cada vez mais residual das tintas de base solvente”.

AUTOFLEX, Joana Silva

“A legislação nacional e europeia é muito clara relativamente à possibilidade de utilização de tintas “base- solvente” nas oficinas de repintura automóvel. Com algumas exceções devidamente identificadas, neste mercado apenas é possível a utilização de tintas de tecnologia “base-água” ou outras tecnologias cujos valores percentuais de VOC’s na sua composição, não ultrapassem os valores máximos admissíveis face à lei. Com a tendência de concentração da reparação automóvel em grupos de empresas que estão melhor apetrechadas e com um maior sentido de responsabilidade ambiental, a utilização de tintas base solvente terá tendência a diminuir. Como em tudo, existem incumpridores, situação que naturalmente deverá ser analisada e tratada pelas respetivas entidades oficiais”.

QUIMIRÉGUA, Pedro Ferreira

“A questão da base solvente é um problema, que já não deveria ser um problema. O que acontece efetivamente é um aumento considerável na procura por parte do meio oficial dos produtos de base solvente. O baixo preço da base solvente, a rentabilidade da mesma e o facto de ser simples de aplicar faz com





automóvel, enquanto fator contributivo na obtenção de conhecimento, fluidez de processos e de uma mais precisa medição da rentabilidade do seu negócio. Em face dessa realidade, o processo de implementação dos equipamentos e procedimentos para a digitalização das oficinas do setor da repintura, embora tendo sido prejudicado pela situação conjuntural atípica que vivemos desde o início de 2020, tem contado com a total aceitação e colaboração dos vários elementos envolvidos no processo (gestores, técnicos, ...).

3 Passado o período conturbado dos primeiros meses da pandemia no nosso país com a circulação automóvel quase inexistente, o mercado da repintura automóvel tem vindo a aproximar-se dos níveis pré-pandémicos. O facto de a situação sanitária anómala ainda não estar totalmente ultrapassada faz com que muitos trabalhadores ainda se mantenham na situação de “teletrabalho”. Esta situação tem uma relação direta com a densidade da circulação automóvel, em especial nas “horas de ponta”, resultando em menos acidentes, com implicações óbvias na atividade oficial.

que seja um produto apetecível para parte das oficinas. Cabe às entidades competentes fiscalizar e atuar sobre quem usa a base solvente”.

ASB, Ana Luísa Ribeiro

“Como sabe o uso de tintas de base solvente pelas oficinas não é legal e tem um impacto muito nocivo no meio ambiente. Vemos grande parte da sociedade comprometida com a preservação ambiental, com a redução de produtos contaminantes e o uso de bases solventes representa um retrocesso para a sociedade, para além da questão que está relacionada com a suposta poupança em valor, que como sabemos é uma falsa questão”.

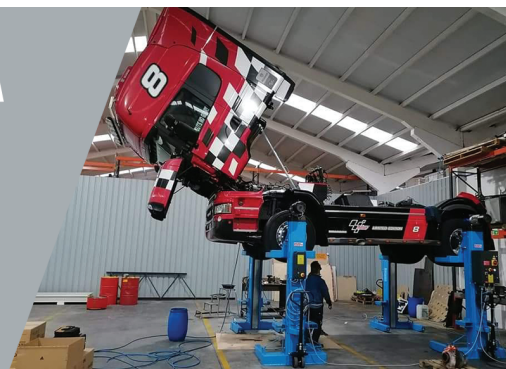
SODICOR, Cristina Lavos

“Desde inícios dos anos 90, iniciámos a colocação de tintas base água

PUB



A SUA ESCOLHA PARA
**ASSISTÊNCIA
TÉCNICA 24H**
DA SUA EMPRESA



**MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO
DE ELEVADORES AUTO**



Ravaglioli

velyen



Tussbaum



BRADBURY



STENHØJ



orlandini

EMANUEL

ZAVAGLI

SEFAC

R. Agro 150, 4410-089 Serzedo | geral@mgm.com.pt
+351 227 642 722 | +351 914 068 071
www.mgm.com.pt





4 Como marcas próprias para o mercado da repintura automóvel, comercializamos as marcas Kensay (químicos) e caarQ (consumíveis e alguns químicos). Representamos como principais marcas: Spies Hecker e Spraymax (químicos), Indasa e 3M (consumíveis) e Sata (equipamentos).

5 Principais novidades do Grupo Autoflex entre 2020 e 2022: Novo espaço comercial em Aveiro, com melhor localização e maior dimensão; Aquisição das empresas do setor RA: Sodicolor – com intervenção na zona centro oeste e ilha da Madeira; Glosscar – com intervenção na zona de Tomar e já integrada na Sodicolor; Vitor & Santos – com intervenção na zona de Santarém.



QUIMIRÉGUA
Pedro Ferreira
www.quimiregua.pt

1 Aliado às mais recentes tecnologias um retalhista de repintura moderno consegue reduzir o seu tempo de resposta, focando-se assim nas necessidades dos seus clientes, ajudando também o próprio cliente a se tornar mais eficiente. Com esta abordagem pretendemos criar uma

melhor proposta de valor que a nossa concorrência e acima de tudo conseguir a fidelização dos nossos clientes.

2 Ainda que difícil em algumas unidades, devido nomeadamente a questões estruturais das próprias, não possuem internet, para instalação de todo o software que permita uma abordagem mais digital, cada vez mais o setor da repintura está mais recetivo à necessidade de evoluir e investir em novas tecnologias. Acredito que a digitalização ainda se encontra num meio termo, neste momento, temos unidades processos de digitalização já bem implementados, outras nas quais a digitalização ainda é o futuro, mas estamos cá para o mais rapidamente possível passar o presente a futuro.

3 Sim, desde o início de 2022 que vimos o nosso setor a recuperar com alguma



A profissão de pintor de automóveis deve ser tratada e elevada para o patamar que merece, para se tornar atrativa

Cristina Lavos, Sodicolor

nos nossos clientes. A par desta evolução, também os produtos base solvente (aparelhos e vernizes), que continuam a ser usados, evoluíram para que as emissões de COVs (componentes orgânicos voláteis) fossem reduzidas ao mínimo, dentro dos limites legais permitidos para utilização na repintura automóvel. Defendemos, desde então, que esta mudança seria um caminho sem retorno. Para nós, Sodicolor, a consciência ambiental é um valor que devemos perseguir. A utilização de tintas base solvente é uma opção que consideramos desadequada, não só porque devemos cumprir obrigações legais, mas também porque devemos transmitir os valores que defendemos e nos quais acreditamos. Hoje, vemos os jovens cada vez mais sensíveis às questões climáticas e ambientais, defendendo a utilização de opções menos poluentes. Na repintura automóvel a opção menos poluente existe, é essa que aconselhamos a todos os clientes”.

CENTROCOR, André Vieira

“A partir de 01 de janeiro de 2017 a utilização de tintas com teor de Componentes Orgânicos Voláteis (COV) está fortemente limitada. Os COV são extremamente prejudiciais à atmosfera e gera um impacto negativo à qualidade de vida. Os limites de COV estão fixados consoante o produto e a sua aplicação. Quando se fala genericamente em tintas de base solvente, está-se a associar o tema às tintas de gerações obsoletas para o nosso mercado, cujo teor de COV não cumpre com os limites legais. Temos notado que esta geração de tintas tem sido utilizada em situações de foco exclusivamente no preço, à revelia da legislação e sujeito a coimas muito acentuadas. Quanto a isso, entendemos que deverá haver um reforço da consciencialização dos profissionais quanto aos riscos que a utilização destes produtos acarreta. É ainda claro um crescente investimento nas gerações de tintas de base aquosa, conseguindo hoje dar melhores resposta às necessidades atuais do mercado, quer ao nível da preocupação ambiental, da colorimetria, da facilidade de aplicação e da produtividade”.

consistência e a voltar aos níveis de 2019. Cabe-nos a nós conseguir atingir os níveis de 2019 e ultrapassá-los.

4 A Quimirégua comercializa uma panóplia de marcas, entre as quais destacam-se a Spies Hecker, Indasa, Syrox, 3M, Norton e nossa marca própria Paleta. Temos vindo ao longo dos anos a acrescentar sempre novas marcas e novos produtos à nossa gama, de forma a solidificar o nosso estatuto de referência no mercado da repintura automóvel.

5 Atualmente estamos a trabalhar arduamente num processo de digitalização para elevarmos a nossa empresa a este novo nível, de certa forma alargando a nossa área de operação e estabelecendo o novo canal de comunicação com os nossos clientes. Internamente estamos a criar uma base sólida na área da digitalização dos nossos processos, para oferecer aos nossos clientes mais valências. Estamos por último na reta final do lançamento do nosso novo website, completamente reformulado e otimizado para as necessidades atuais.

“
É imperativo que as empresas comecem a investir nelas mesmas de modo a aumentar a sua rentabilidade e velocidade de maneira a fazerem mais em menos tempo

André Vieira, Centrocro



ÁLVARO DE SOUSA BORREGO

Ana Luisa Ribeiro
www.asborrego.pt

1 Na minha visão um retalhista moderno, como trabalha a Álvaro de Sousa Borrego S.A. diariamente, é aquele que assume o papel de parceiro de negócio com o objectivo de tornar a oficina mais rentável com melhores procedimentos de trabalho e tecnologias mais adequadas.

2 De acordo com a nossa experiência, que estamos a apostar na digitalização das oficinas nossas clientes desde 2014, a aceitação é bastante positiva e os resultados da implementação da tecnologia digital confirmam as suas vantagens.

3 Falando apenas da nossa empresa podemos dizer que sim.

4 Comercializamos Spies Hecker, 3M, Festool, Rupes, Marca Própria ASB e exclusivamente Paleta.

5 Temos vindo a apostar no nosso serviço de proximidade ao cliente ASB on the Road.



SODICOR

Cristina Lavos
www.sodicor.pt

1 O foco no êxito da atividade dos nossos clientes não perde a modernidade. Por isso, mantemos como premissas trabalhar com marcas de confiança; manter as nossas equipas comerciais tecnicamente atualizadas e disponibilizar formação e assistência técnica aos nossos clientes. Privilegiamos, na nossa oferta, produtos que nos permitam disponibilizar soluções premium, quando a necessidade do cliente é rentabilizar tempo de operação. A nossa oferta abrange sistemas com relação qualidade/preço adequados aos clientes que não atribuem prioridade ao fator tempo.

2 A digitalização é presente e será inevitavelmente o futuro. Ela já faz parte da rotina de muitos dos nossos clientes, pelo menos em alguns dos seus serviços. À medida que cresce a consciencialização

PUB

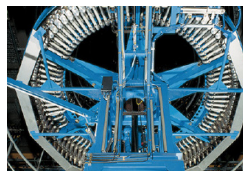


www.acrilac.com acrilac@acrilac.com +351 219668200

REPINTURA AUTOMÓVEL



INDÚSTRIA



EQUIPAMENTOS



Pirimo

STANDOX



3M

MOLDEX

SATA

FESTOOL

para uma gestão oficial mais profissional, os gestores vão sentindo a necessidade de informatizar processos. Quando as ferramentas informáticas passam a fazer parte da rotina de trabalho, geram dados e informações imediatas, que facilitam o dia-a-dia dos profissionais e gestores. A título de exemplo, referimo-nos, à gestão de stocks e de orçamentos/obras. A gestão de stocks informatizada permite a criação automática de listas de apoio para encomendas a fornecedores. Podem gerar também uma encomenda automática. A gestão de obras informatizada, permite a criação de folhas de obra, com a clara definição dos trabalhos a executar, de acordo com os orçamentos aprovados pelos clientes. Permite também acompanhar cada obra em curso, em tempo real, uma vez que cada operador, fase a fase, vai registando o trabalho executado. Os dados de todas as obras, resumidos em indicadores, são ferramentas essenciais para o gestor oficial acompanhar a performance da sua oficina. Por pressão da redução de custos, nomeadamente com processos administrativos, a digitalização será uma realidade progressivamente transversal a todas as oficinas. A substituição de gerações de gestores irá contribuir para a aceleração deste processo.

3 A atividade teria já recuperado se a conjuntura internacional não estivesse a ser sujeita ao impacto provocado pela guerra na Ucrânia. Apesar das contingências e dos inerentes custos decorrentes da situação pandémica, que provocaram ao longo dos últimos dois anos casos de escassez de matérias-primas e aumentos de preços, sentia-se nas primeiras semanas de 2022 uma retoma de ânimo e uma ligeira aceleração na dinâmica do mercado. O início da guerra a 24 fevereiro veio interromper esta tendência.

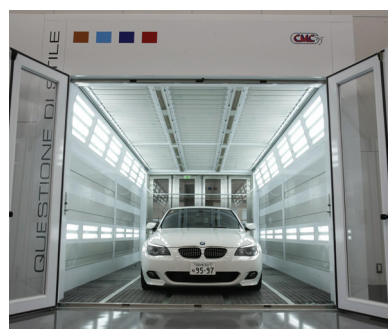


Os players do mercado devem dar maior reconhecimento a esta profissão (pintor), olhar para esta profissão nobre e honrada que tem vindo a evoluir muito

Ana Luísa Ribeiro, Álvaro De Sousa Borrego

4 No que diz respeito às tintas, a nossa principal representada para a repintura automóvel é a Spies Hecker, com toda a sua oferta de produtos e serviços, nomeadamente, formação e assistência técnica. Fazendo parte do grupo Autoflex, distribuímos os produtos Kensay de fabrico próprio. A nossa oferta abrange, para além das tintas, os equipamentos e acessórios de pintura. Nos produtos não-tintas trabalhamos as principais marcas bem conhecidas no mercado (Indasa, Norton, Farécla, 3M, Iwata, Sata, entre outras).

5 Nestes últimos dois anos, as principais novidades na Sodikor foi o crescimento da sua presença no mercado. No início de 2020, juntámos mais uma loja às localizações que já tínhamos para além da sede. Assim, passámos a estar presentes em Tomar, para além de Leiria, Rio Maior, Madeira e Caldas da Rainha. Em finais de 2021 adquirimos a empresa Vitor & Santos alargando, desta forma, a nossa presença no distrito de Santarém. A integração da Sodikor no grupo Autoflex permitiu também o crescimento da gama de produtos, especialmente os de fabrico próprio da marca Kensay.



CENTROCOR

André Vieira

www.centrocor.pt

1 As mais valias que um retalhista atualmente pode fornecer aos clientes oficiais, prende-se sobretudo sobre a capacidade de empregar velocidade aos negócios dos seus clientes. Face à elevada competitividade do setor e ao aumento generalizado do preço da mão-de-obra e matérias-primas, é cada vez mais importante as oficinas possuírem um acompanhamento próximo dos retalhistas no que toca à formação e implementação de processos de trabalho que permitam rentabilizar ao máximo a sua capacidade produtiva, através da utilização de técnicas e produtos adequados aos serviços que prestam no seu dia-a-dia. Outra das características que é uma mais valia para os retalhistas é a sua capacidade de ter uma equipa técnica disponível para ajudar prontamente a solucionar problemas que surjam no dia-a-dia das oficinas.

2 A Centrocor sempre foi uma empresa que procurou implementar nos seus clientes as evoluções tecnológicas que foram surgindo ao longo dos seus 40 anos de atividade na repintura automóvel, devido a reconhecer a sua importância e contributo para o setor. Denotamos que tem havido um crescente interesse e preocupação por parte das oficinas em acompanhar as mais recentes evoluções tecnológicas no setor, mas ainda existe um longo caminho a percorrer. A digitalização do setor é já o presente e as empresas que não se convencerem do mesmo, irão começar a perder competitividade de uma forma exponencial.



Como se pode resolver o problema da falta de pintores e bate-chapas no setor da repintura automóvel?

ACRILAC, Vasco Pereira da Silva

"Tornando a atividade da colisão (chapa e pintura) mais aliciante, atrativa, reconhecida, e remunerada em conformidade com a qualificação exigida. Conjuntamente com uma oferta qualificada em termos de Formação e com as oficinas dotadas com processos cada vez mais digitais, o sector irá certamente atrair mais jovens profissionais".

AUTOFLEX, Joana Silva

"Já há muito tempo que se vem agravando esta questão de falta de profissionais no setor de colisão automóvel. Tratando-se de profissões técnicas de elevada complexidade e com a carência de centros de formação oficiais adequados, são as próprias oficinas contando com a colaboração dos seus parceiros (marcas e retalhistas) que têm vindo a desempenhar este papel. Em nossa opinião, tratando-se de profissões muito técnicas e importantes para a

economia nacional, esta questão deveria merecer uma maior atenção por parte das entidades oficiais".

QUIMIRÉGUÁ, Pedro Ferreira

"Atualmente, é necessário fazer com que os jovens vejam a profissão de pintores e bate-chapas como uma saída profissional com futuro, em constante evolução e com novos desafios. Precisamos de captar mais jovens para estas áreas, de forma que os mais experientes possam assim oferecer o seu testemunho e o seu know-how para as gerações vindouras. Grande parte deste problema, prende-se com a questão de formação, salários e condições de trabalho competitivas".

ASB, Ana Luísa Ribeiro

"Os players do mercado devem dar maior reconhecimento a esta profissão, olhar para esta profissão nobre e honrada. Esta profissão tem vindo a evoluir muito e muito com a introdução da tecnologia e digitalização na secção de pintura.

Idealmente fazer chegar a mensagem à juventude que é uma excelente profissão, bem remunerada e com futuro".

SODICOR, Cristina Lavos

"Há, pelo menos duas décadas, que se vislumbrava a atual situação de não haver jovens disponíveis, para substituir os profissionais maduros e em fim de carreira. Defendemos que a profissão de pintor de automóveis deve ser tratada e elevada para o patamar que merece, para se tornar atrativa. Hoje, mais do que nunca, um profissional de pintura deve ser um técnico, cujo perfil combine a abertura e o interesse por adquirir novos conhecimentos técnicos e práticos. Há três ou quatro décadas, o aprendiz que não tinha perfil para a mecânica, era reconduzido para a pintura – frequentemente, a área mais escura, suja e desordenada da oficina. Hoje, este paradigma é obsoleto e tende a deixar de existir. Para tornar a profissão atrativa é essencial: ter um

PUB

 **UZDEAIRBAG.com**

**ÚNICO DISTRIBUIDOR OFICIAL AUTEL
EUROPA EM PORTUGAL!**

AUTEL
PORTUGAL



www.autelportugal.pt

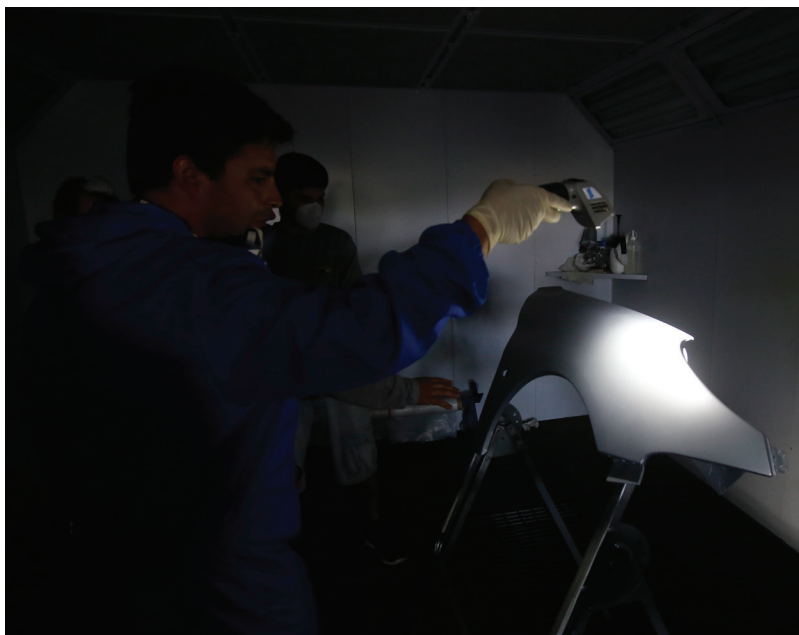
MAIS INFO: (+351) 308 800 752



3 As oficinas encontravam-se a recuperar gradualmente para níveis de atividade pré-pandémicos, no entanto o agravamento económico decorrente da guerra na Ucrânia e o aumento generalizado dos preços veio prolongar o período de recuperação.

4 A Centrocor é revendedora das principais marcas do mercado da repintura, tais como: Spies Hecker, 3M, Mirka, Carsistema e entre outros. Também possuímos a marca própria Vision Refinish, na qual temos um vasto leque de artigos com uma excelente qualidade/preço e uma rentabilidade acima da média do qual fazem parte produtos como abrasivos, desengordurantes, diluentes, papel de limpeza e fita de mascarar, são alguns dos artigos presentes na marca.

5 A mais recente novidade é a cabine de pintura modelo RAPTOR da CMC Italy, a primeira cabine de pintura totalmente elétrica. O modelo RAPTOR tem como principal objetivo aliar a inovação tecnológica a uma maior sustentabilidade ambiental, já que a mesma permite um maior controlo e redução de custos energéticos. Este modelo demonstra a evolução das cabines de pintura, permitindo conciliar a poupança energética com um alto desempenho, garantindo a potência adequada em cada fase específica de funcionamento. O facto desta cabine de pintura ser 100% elétrica, permite uma redução de cerca de 50% nos custos de funcionamento em relação a um cabine tradicional.



espaço de trabalho organizado e limpo; disponibilizar formação e atualização profissional; primar pela excelência do serviço e criar incentivos de desempenho. Hoje, uma secção de pintura, como qualquer outra secção oficial, deve ser um espaço bem iluminado, limpo e adequadamente equipado. A organização do espaço da secção de pintura deve permitir a movimentação do veículo, sem constrangimentos, ao longo das várias fases de reparação, desde a receção até à entrega ao cliente. A substituição de papel por meios informáticos é um fator de atratividade para as gerações mais jovens, bastante familiarizadas com estas ferramentas. Destacamos o software de cor e de gestão de obra ligado à internet, permanentemente atualizado, como ferramentas atuais e indispensáveis. A integração de novos colaboradores deve prever formação técnica e atualização permanente da mesma. Cada vez mais, esta profissão é tecnicamente mais exigente, sendo necessário, para além do domínio da técnica de aplicação, o conhecimento dos produtos e da respetiva adequação a cada tipo de reparação. Quando referimos excelência do serviço, referimo-nos ao fazer bem à primeira, com processos de trabalho que visem a economia de tempo e de materiais, reduzindo à expressão mínima a probabilidade de insucessos e repetições de serviço. Com uma boa organização da secção de pintura e tirando partido dos meios informáticos, o gestor pode criar incentivos de desempenho e bonificar os seus profissionais em função de objetivos atingidos. Referimo-nos acima ao que está ao nosso alcance fazer, enquanto empresários. No entanto, consideramos que seria importante a aposta no ensino profissional destas e de outras profissões, integrado na escolaridade obrigatória. Para tal, as associações do setor deveriam ter um papel mais ativo e influente junto dos decisores políticos”.

CENTROCOR, André Vieira

“É imperativo que as empresas comecem a investir nelas mesmas de modo a aumentar a sua rentabilidade e velocidade de maneira a fazerem mais em menos tempo. Isto é, uma das principais necessidades que as oficinas de repintura possuem atualmente é a atualização dos equipamentos existentes, pois a grande maioria das oficinas possui equipamentos que não são adequados nem eficientes para o contexto atual de grande exigência, o que leva o fator de mão-de-obra a ser usado de forma excessiva”.



MAIS+

*Próxima
Eficiente
Inovadora
Abrangente*

CARF - DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA

Avenida Severiano Falcão, 16-A
2685-378 Prior Velho

Serviço de atendimento ao cliente
21 980 96 40 | Fax: 21 980 96 49

Apoio electrónico
geral@carf.pt

CARF
DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA
www.carf.pt
GRUPO
TOTALMÉDIA