

Dossier



NO-PAINT

Otimizar o processo de repintura

Os produtos “no-paint” têm evoluído, não só na sua variedade, mas também na qualidade e no apoio à rentabilidade do processo de repintura auto

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A eficiência dos processos é cada vez mais importante e analisada pelas oficinas de repintura, por forma a garantir a sua rentabilidade. Aqui, os produtos e acessórios “no-paint” têm um papel fundamental, por permitirem uma redução dos tempos de trabalho e a eficácia das várias etapas do processo de repintura automóvel. “Tradicionalmente, muitas oficinas têm sobrevidido sem analisar os custos de pintura, peças e mão-de-obra, mas hoje em dia é vital analisar esses custos e ver onde devem agir para alcançar uma maior rentabilidade”, indica a Zaphiro. Por sua vez, André Vieira, da Centrocó, afirma que “cada vez mais estes tipos de soluções são apreciadas

no mercado por serem eficazes e eficientes em termos de tempo e qualidade. A utilização destes tipos de produtos permite assegurar uma solução de reparação rápida e acessível, o que pode atrair profissionais que procurem opções de reparação mais convenientes”. O serviço pós-venda e, mais concretamente, a formação adequada relativamente aos produtos e à sua correta utilização, para que os profissionais retirem o maior benefício dos mesmos, é também determinante e algo em que as marcas e distribuidores mais apostam. Por isso, a REVISTA PÓS-VENDA atualiza agora a oferta de alguns dos maiores distribuidores e marcas a operar neste setor. ●

MARCAS

QUESTÕES

- 1 - Que tipo de produtos “no-paint” comercializam?
- 2 - Quais as mais recentes novidades ao nível dos produtos “no-paint”?
- 3 - O que diferencia os produtos comercializados sob a vossa marca da restante oferta do mercado?



CAR REPAIR SYSTEM

Carsistema

Rafael Peixoto

www.carrepairsystem.eu

1A Car Repair System engloba produtos químicos, polimentos, materiais de proteção, abrasivos, máquinas e equipamentos oficinais, suprimindo todas as necessidades de qualquer oficina de repintura automóvel.

2A Car Repair System lançou recentemente vários produtos “no-paint”, permitindo-nos destacar a nova Lixadeira Elétrica Roto-Orbital, Luvas de proteção individual, Polidoras Elétricas e o Medidor de Espessura de Camada (micrómetro).

3Ao contrário das outras marcas, a Car Repair System oferece uma ampla gama de produtos de elevada qualidade, respondendo à grande maioria das necessidades de oficina de repintura automóvel. Uma excelente relação preço/qualidade é também um fator de diferenciação para a concorrência.



ZAPHIRO

<https://www.zaphirogroup.com/pt-pt/>

1Dentro do catálogo Zaphiro é possível encontrar todos os tipos de produtos

relacionados com a pintura de carroçarias de automóveis, tais como abrasivos, fitas, todos os produtos necessários para a preparação da pintura e acessórios, produtos para a preparação e limpeza de superfícies, proteção para o próprio veículo, bem como proteção de trabalho, ferramentas de ar comprimido e ferramentas para a carroçaria. Também produtos químicos tais como selantes, sprays, polidores e agentes de polimento, produtos de limpeza, etc. Além dos nossos produtos da marca Zaphiro, também somos importadores de produtos de marcas internacionais como o Grupo Hedson (equipamentos de infravermelho e ultravioleta e lavadores de pistolas Drester), pistolas de pulverização de pintura Devilbiss, produtos da Mixplast e a linha de pulverização SprayMax do fabricante alemão Kwasny.

2As últimas adições ao nosso catálogo de produtos Zaphiro são o Cosmos, nosso novo sistema de polimento recomendado para máquinas roto-orbitais. A principal vantagem deste sistema de polimento roto-orbital em comparação com outros no mercado é que este gera uma temperatura mais baixa ao polir as peças, o que resulta num acabamento mais profissional e de maior qualidade. O novo sistema de polimento apresenta uma série de almofadas de polimento projetadas para trabalhar em conjunto, por forma a proporcionar os melhores acabamentos. Outro novo produto é o novo pano em rolo desengraxante Wipe-Blue premium. Um pano com grande poder de absorção em comparação com produtos similares no mercado, é capaz de absorver tanto água como óleo, graças à sua composição 100% Polipropileno. Além disso, é resistente aos solventes, mesmo em uso húmido devido a seu método de fabricação. Adicionámos também um produto ao nosso portfólio, com o qual também

Que apoio técnico relativo a estes produtos disponibilizam?

CARSISTEMA

Rafael Peixoto

“A Car Repair System dispõe de uma equipa de técnicos, apoiando os seus parceiros no pós-venda, estando permanentemente em oficinas e fábricas a apoiar, diariamente, os profissionais. Disponibiliza também o Centro de Treino em Coimbra, para formação dos seus clientes”.

ZAPHIRO

“Na Zaphiro contamos com uma rede de 27 distribuidores em Espanha e Portugal, com as suas próprias equipas técnicas e de vendas, formados em todos os produtos do nosso catálogo. Qualquer oficina pode receber assessoria técnica através da nossa rede de distribuição. Investimos muito na formação dos nossos distribuidores. A nossa filosofia é que um distribuidor formado é a chave para poder transmitir os conhecimentos e para as oficinas os poderem colocar em prática que comprem os nossos produtos através deles”.

ACRILAC

Vasco Pereira da Silva

A Acrilac dispõe de diversos meios disponibilizados às oficinas para formação técnica de produtos. Numa 1.ª linha os nossos vendedores também têm conhecimentos técnicos. Em complemento e quando necessário, temos um técnico para formação e para apoio técnico aos clientes e às nossas equipas comercial e lojas. Dispomos de um ventro técnico completamente equipado. A formação/apoio aos clientes poderá ser efetuada no nosso Centro Técnico ou no local do cliente. Sempre que necessário, também temos o apoio dos Técnicos das marcas que representamos.

PMA

André Araujo / António Monteiro

“Disponibilizamos todo o apoio e formação técnica das marcas que disponibilizamos e mais recentemente estamos a promover workshops utilizando e dando a oportunidade aos nossos clientes que testem os produtos e comprovem a sua eficácia”.

IMPOESTE

João Ramos

“A Colad oferece apoio técnico e formação para todos os seus produtos e trabalha intensivamente com os seus distribuidores, formando equipas para transmitir os conhecimentos, para melhorar os resultados”.

CENTROCOR

André Vieira

“Os produtos “no-paint” têm uma grande importância na rentabilidade das oficinas, motivo pelo qual os gestores e profissionais deveriam ter em atenção a sua aplicação. De forma a retirarem a máxima rentabilidade dos produtos, é fundamental que a aposta na formação seja feita através de

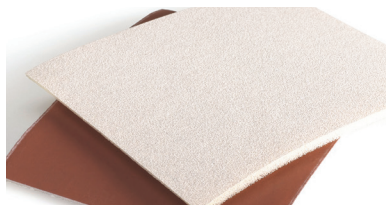


Este é um mercado que não cresce por número de unidades a ser reparadas, mas sim na necessidade de melhorar a capacidade produtiva de cada oficina

João Ramos, Imposte

queremos contribuir para a sustentabilidade: o nosso papel de máscara Zaphiro de 300 metros com certificação PEFC, um sistema de certificação florestal. Além disso, incorporámos outros produtos, como o corante plástico Mixplast, luvas em nitrilo laranja Ultragrip, discos multi-lâmina Zaphiro ou toda uma linha de abrasivos e ferramentas voltadas para o trabalho do reparador.

3A nossa filosofia e compromisso são oferecer a máxima rentabilidade, qualidade e produtividade para as oficinas. Sempre colocámos a qualidade do produto em primeiro lugar. Nenhum produto é lançado no mercado sem antes ter sido testado no nosso centro de formação e nos nossos diversos distribuidores. Além das diferenças objetivas que podem ser vistas nos nossos produtos, procuramos reforçar o aspeto da formação no aftermarket, através de nosso conteúdo informativo nas plataformas digitais. As nossas redes sociais, canal Youtube, website e canal de podcast são apenas um exemplo disso. Queremos ser uma referência no setor em termos de sustentabilidade. Estamos gradualmente a introduzir produtos feitos de matérias-primas sustentáveis ou recicladas para reduzir o impacto ambiental e a lançar iniciativas sociais corporativas para contribuir para um mundo mais justo e igualitário. Neste sentido, renovámos recentemente o nosso slogan “ZAPHIRO MADE FOR YOU” para “ZAPHIRO MADE FOR YOU, MADE FOR THE PLANET”, por forma a abranger todos esses produtos e iniciativas que promovem a sustentabilidade.



**INDASA
EVERCOAT**
<https://www.indasa-abrasives.com/global/pt>

1A INDASA oferece uma gama completa de produtos, desde abrasivos, ferramentas como lixadoras e aspiradores, polimento, fitas técnicas de mascarar, acessórios, e adesivos e revestimentos como os betumes. A produção de abrasivos flexíveis de alto rendimento é o core business da INDASA, sendo atualmente um dos líderes europeus nesta área. As principais linhas de abrasivos INDASA são a HT Line, Plus Line, Red Line, White Line, Film Line, Yellow Line e Heavy line, sendo o HT Line a última evolução em tecnologia de lixagem.

2Quanto a novidades, podemos salientar o Rhynosoft Pre-Cut, que se diferencia do anterior Rhynosoft pelo seu formato pré-cut com folhas fáceis de cortar, pelo seu melhorado suporte



As oficinas que optarem por produtos de qualidade que lhes permitam acelerar os tempos de trabalho e aumentar sua produtividade serão os vencedores

Zaphiro

demonstrações e aplicações realizadas por técnicos especializados. Para isso, contamos com vários assistentes técnicos que nos permitem estar próximos das oficinas, a divulgar e a formar os profissionais de pintura”.

HISPANOR

Luís Oliveira

“A Hispanor tem há 26 anos, além da política de toda a equipa de vendas estar habilitada a dar formação básica de todos os produtos e equipamentos que comercializamos, uma secção específica nas Instalações em Braga para formação aos seus clientes. Seja para formação de novos equipamentos seja para reciclagens”.

MOTA & PIMENTA

Margarida Mota

“Apoiamos as oficinas com apoio técnico presencial e apostamos em formações detalhadas no nosso centro de formação. Neste ano, em que comemoramos 45 anos, estamos a apostar em formações planificadas em resposta às necessidades e requisições dos nossos clientes”.

SIA ABRASIVOS

Antonio Rodriguez

“A experiência da equipa com mais de 20 anos no setor. Visitas técnicas para demonstração de produtos, formação online, catálogos interativos e físicos, cartazes, etc”.

INDASA

“Contamos com técnicos especializados, comprometidos em prestar um apoio rápido e eficaz. Os técnicos vão dando resposta aos mais variados pedidos que surgem de vários mercados. O apoio técnico passa muito pela realização de demonstrações de produtos, esclarecimento de dúvidas, aconselhamento, acompanhamento e partilha de informação”.

AUTOFLEX

Felismino Pinto

“Para além do apoio técnico e comercial prestado pela nossa equipa comercial especializada no mercado da repintura automóvel, frequentemente ministramos ações de formação técnica no Centro de Formação “Autoflex” localizado na sede do grupo em Fiães, complementada através do apoio técnico dos nossos Assistentes Técnicos realizado nas próprias oficinas dos clientes, sempre que tal se justifique.

de esponja que otimiza a experiência de lixagem e pela sua resistência superior ao rasgamento. Os produtos da Evercoat, marca referência mundial na produção de betumes e da qual a INDASA é distribuidora exclusiva na Europa, são também uma novidade, com destaque para a mais recente gama Light Speed de cura LED UV ultrarrápida, já disponível para venda.

3 A forma como fazemos é o que marca a diferença. A INDASA promove a excelência e as boas práticas na investigação e desenvolvimento, produção e marketing dos abrasivos flexíveis. Há uma preocupação constante com o desenvolvimento de abrasivos de elevado rendimento e de qualidade superior, recorrendo exclusivamente às melhores matérias-primas disponíveis e utilizando grãos minerais validados pela FEPA. A missão da INDASA é oferecer uma gama completa de produtos e serviços que acrescentam valor e potenciam o crescimento de negócio, tendo também como pilares a responsabilidade corporativa e sustentabilidade ambiental.



SAINT GOBAIN ABRASIVES
www.saint-gobain-abrasives.com/pt-pt

A Saint-Gobain lançou recentemente uma nova marca de adesivos e selantes para manutenção, reparação e montagem, a OneBond. A OneBond visa oferecer soluções sustentáveis baseadas no desempenho, para construir e restaurar equipamentos e ferramentas com segurança e eficiência, em várias operações de reparação e manutenção. Os métodos tradicionais de união mecânica, como soldadura e fixação mecânica, muitas vezes podem ser caros e demorados. A tecnologia adesiva foi especialmente desenvolvida para fornecer uma alternativa, reduzindo custos e acelerando o tempo de reparação e o seu rendimento.



ROBERLO
<https://pt.roberlo.com>

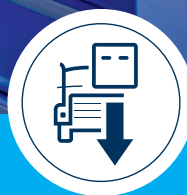
A Roberlo desenvolveu recentemente a Halley, uma tecnologia de cura UV que

NOVA WOLF BAG IN BOX

NOVA EMBALAGEM ECO-EFICIENTE:



90% MENOS RESÍDUOS



OCUPA MENOS ESPAÇO NA OFICINA E CABE NA NOSSA CABINE DE ÓLEO



OFICINA SEMPRE LIMPA

Apresentamos a revolucionária solução Bag in Box - a nossa solução de embalagem inteligente e inovadora. No nosso caminho para a mobilidade futura, continuamos comprometidos em reduzir o desperdício e promover alterações positivas e sustentáveis. É por isso que desenvolvemos uma nova solução de embalagem ecológica de 20 litros, que será utilizada para 21 dos nossos produtos

Faça com que todos os pormenores contem. www.wolf lubes.com



permite que uma peça seja preparada em menos de 10 minutos. A marca lançou o Halley UV200, o primeiro primer da linha de secagem UV da Roberlo. De acordo com a marca, esta é uma solução de cura UV fácil e eficiente que aumenta a rentabilidade das oficinas. Por ser um primer 1k, a Roberlo explica que é fácil de usar, pois está sempre pronto para aplicação, sem a necessidade de perder tempo a misturar ou limpar a pistola após o uso, economizando produto também. Também se destaca por ser uma solução sustentável, pois contém metade dos VOCs dos fundos convencionais. A Halley UV200 é indicada para pequenas e médias reparações (spot repair), para as oficinas que possuem grande volume de serviços rápidos. Com esta tecnologia, em menos de 10 minutos a peça estará pronta para lixar.



EMM
COLAD
www.emm.com

A EMM, sob a marca Colad, disponibiliza uma fita de espuma em forma diagonal para ajudar os profissionais a obter rebordos suaves. A fita veda as aberturas entre os painéis, evitando a necessidade de retrabalho em linhas de pintura difíceis. O design diagonal permite que a tinta passe em direção à borda. Isto ajudá-lo-á a criar as transições de pintura mais suaves possíveis, evitando a necessidade de retrabalho nos seus painéis. A fita é fácil de aplicar e remover sem deixar resíduos, com resultados impecáveis! Com a fita de espuma diagonal poupará tempo e obterá os resultados finais mais suaves possíveis.



SIA ABRASIVES
Antonio Rodriguez
www.siaabrasives.com/pt-pt

1 Diferentes séries em formatos, tamanhos e grãos (discos, tiras, folhas, esponjas abrasivas, etc.) bem como vários acessórios para a oficina (máquinas, fichas, fichas flexíveis, carrinhos de oficina, etc.). Os



É necessário criar e implementar sistemas de trabalho e produtos mais rentáveis

Rafael Peixoto, Carsistema

produtos que comercializamos destinam-se a todo o tipo de aplicações e utilizações (lixamento, acabamento, desbaste, limpeza, polimento...).

2 Por um lado, o sistema siapro, é um sistema fechado (4 passos), simples (é fácil de trabalhar durante todo o processo de lixamento numa reparação antes de pintar com apenas 4 passos) e seguro (pode pintar qualquer cor depois de usar o processo conforme indicado). Vantagens: Poupa 20% de tempo em comparação com um sistema convencional, menos stock (capital fixo, baixo risco de obsolescência, menor necessidade de espaço no armazém), pedidos de reabastecimento mais simples com mais disponibilidade do produto, todos os pintores aplicam o mesmo processo com o mesmo resultado, sistema seguro e fácil de entender (passos 100, 200, 300 e 400). Por outro lado, incorporamos novos produtos de anexos, como fita adesiva, filme plástico para mascaramento, etc.

3 Principalmente o trabalho de pesquisa e desenvolvimento da SIA Abrasivos. Isto baseia-se, em primeiro lugar, no nosso know-how inigualável em abrasivos e na nossa capacidade de inovação, bem como na nossa paixão pela qualidade, precisão e perfeição. Temos, há alguns anos, o Maker 5, é uma linha de fabricação de acordo com rigorosos critérios ecológicos e certificada pelo FSC (Forest Stewardship Council). É uma das fábricas mais modernas do mundo para a fabricação de abrasivos flexíveis. Unidades de controle para processos de alta tecnologia, bem como instrumentos de controle e medição controlados por laser e ultrassom, controlam mais de 1000 parâmetros, permitindo que produtos de primeira classe sejam fabricados em um nível constante de qualidade.

Quais as principais oportunidades e ameaças deste mercado?

CARSISTEMA

Rafael Peixoto

“As constantes mudanças no mercado obrigam as oficinas a procurar métodos de se adaptarem e inovarem, para se manterem rentáveis e lucrativas. Como forma de criar um futuro promissor, é necessário criar e implementar sistemas de trabalho e produtos mais rentáveis que permitam reduzir tempos e custos dos vários processos de pintura”.

ZAPHIRO

“O aftermarket é um sobrevivente por natureza. Apesar das dificuldades atuais no setor, acreditamos que as oficinas desenvolveram uma grande resistência ao longo dos anos. Acreditamos firmemente que as oficinas que optarem por produtos de qualidade que lhes permitam acelerar os tempos de trabalho e aumentar sua produtividade serão os vencedores claros. A formação também é muito importante. Os nossos distribuidores oferecem diferentes cursos de gestão para as oficinas e isto é um valor acrescentado aos produtos que vendemos. Finalmente, acreditamos que a digitalização e um compromisso com a sustentabilidade serão fundamentais a médio prazo. As oficinas que estão comprometidas com a digitalização das suas instalações e processos que têm em atenção o impacto ambiental ou o bem-estar dos seus trabalhadores também estarão muito bem posicionadas para o futuro”.

ACRILAC

Vasco Pereira da 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 dos canais de distribuição tradicionais 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 serem produtos “no-paint”, os clientes necessitam de apoio técnico e de formação para tirarem o máximo rendimento e produtividade dos produtos; promoção junto das oficinas de sistemas/processos mais eficazes e mais eficientes; venda “on-line”; acordos de consumo de





MOTA & PIMENTA, LDA.®

FUNDADA EM 1978

45
anos

DETALHE AUTOMÓVEL

Produtos de qualidade superior,
alto rendimento e
amigos do ambiente.



DISTRIBUIDORES

QUESTÕES

1 - Que marcas próprias ou exclusivas de produtos no-paint comercializam (não referir marcas de tintas) e a que tipo de produtos se referem?

2 - Quais as mais recentes novidades ao nível dos produtos "no-paint"?



ACRILAC
SATA / ACRILMIX
Vasco Pereira da Silva
www.acrilac.com

1 Entre diversas marcas, a Acrilac comercializa para o mercado da repintura 2 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, betume fibra de vidro, tinta texturada para plásticos, resina, papéis de isolar, plástico de isolar, fita de isolar, cordão de espuma, papel de limpeza, sprays, sistemas de copos multiuso FPS ("Fast Preparation System"), suportes e cavaletes, entre outros produtos. Para além das 2 marcas próprias acima referidas, comercializamos diversas marcas de produtos "no-paint" para o mercado português, algumas das quais em exclusivo: DINITROL -> Betumes de poliéster, betume fibra de vidro, betume para plásticos, ceras, anti gravilha, mastiques de poliuretano, produtos para a colagem de pára-brisas, sprays para a pintura de plásticos, sprays técnicos, etc; sia Abrasives -> Sistemas de lixagem, sistemas de polimento, produtos para a chapa, e

equipamento ligeiro (lixadoras elétricas, lixadoras pneumáticas, etc); 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); RUPES -> Sistemas de polimento, polidoras, lixadoras, plainas, sistema centrais de



Como forma de criar um futuro promissor, é necessário criar e implementar sistemas de trabalho e produtos mais rentáveis

Rafael Peixoto, Carsistema

produtos em regime de exclusividade (nacionais e/ ou estrangeiros); Ameaças: concorrência extremamente elevada (nacional e internacional), provoca uma grande pressão sobre os preços e margens; mercado em contenção, consequência do elevado custo de vida e dos baixos níveis de confiança; menor disponibilidade dos produtos e tempos de entrega mais elevados (obriga a constituir um stock mais elevado); venda "on-line" por parte de distribuidores nacionais e estrangeiros; acordos de consumo de produtos em regime de exclusividade (nacionais e/ ou estrangeiros); setor extremamente legislado e oficinas com inúmeras obrigações que incrementam os custos operacionais".

IMPOESTE

João Ramos

"Este é um mercado que não cresce por número de unidades a ser reparadas, mas sim na necessidade de melhorar a capacidade produtiva de cada oficina. Isto requer produtos e processos que substituam os tempos e custo de mão de obra por produtos, e permitir assim aumentar a capacidade produtiva da oficina. A ameaça será para as empresas que se mantenham reativas à mudança e à evolução".

PMA

André Araujo / António Monteiro

"Estamos num mercado de oportunidades todos os dias, estamos a desenvolver o interesse e o gosto de cuidar, conservar e proteger todo o tipo de viaturas desenvolvendo assim este mercado com marcas de alta qualidade e tecnologia de ponta".

CENTROCOR

André Vieira

"Um das principais oportunidades é a evolução tecnológica contínua que os produtos têm vindo a sofrer e um surgimento constante de novos produtos para as mais diversas aplicações. A grande ameaça é o elevado número de empresas no mercado a fornecerem soluções alternativas para os mesmos tipos de trabalhos. Outra das ameaças é o facto deste tipo de produtos não possuir um acompanhamento próximo ao nível da formação. A falta de apoio ao nível da formação por parte das empresas fornecedoras de produtos "no-paint" fazem com que muitas vezes os técnicos prejudiquem a reputação dos produtos por falta de conhecimento na sua aplicação".

HISPANOR**Luís Oliveira**

"Como oportunidades, as necessidades que as empresas têm cada vez mais na sequência do Processo de Globalização na Criação de Grupos cada vez mais em voga. Estas novas estruturas, seja nos próprios armazéns, seja nas Redes Concessionadas têm necessidade de Fornecedores organizados como a Hispanor para resolver a formação das suas equipas. Como ameaças, podemos considerar a concorrência desleal de algumas empresas que, fruto de situações económicas menos boas praticam preços muito baixos e penalizam as margens mínimas ideais que devemos praticar e podemos também falar na concorrência desleal dos Mega Portais de vendas online. É um problema que os clientes que recorrem a este canal de compras rapidamente percebem que compraram o chamado "barato que sai caro", no entanto, enquanto experimentam penalizam as empresas que trabalham com transparência e lealdade".

MOTA & PIMENTA**Margarida Mota**

"A grande ameaça é global e transcendente a todos os setores: a inflação. 2022 terminou com uma inflação média na ordem dos 7,8%, contra os 1,3% de 2021. Para 2023 o governo estima que o ano termine com 5% inflação. As empresas não conseguem acompanhar os salários para os níveis de inflação atuais, em especial porque têm sido aumentos muito grandes. Isto leva a que o cliente não disponha do mesmo poder de compra e terá de fazer opções. Cremos que a repintura ou o tratamento automóvel poderá ser deteido em relação a bens e serviços mais essenciais".

SIA ABRASIVOS**Antonio Rodriguez**

"A principal dificuldade é a situação do mercado, a instabilidade dos preços das matérias-primas e dos custos de transporte; E a principal vantagem é a capacidade do mercado de recuperar de todas as dificuldades, por isso estamos otimistas em relação ao futuro".

INDASA

"Uma oportunidade são os novos segmentos de mercado, onde pode haver uma expansão do negócio, e os novos canais de distribuição e vendas. Relativamente a ameaças, destaca-se a dimensão das marcas concorrentes e a sua capacidade produtiva, além de todo o contexto económico e político".

AUTOFLEX**Felismino Pinto**

"Os produtos no-paint são desenvolvidos com o objetivo de aumentar a rentabilidade na repintura, permitindo assim concluir mais operações em cada dia. Como grandes ameaças identificamos o crescente envolvimento dos grandes fabricantes de tintas também neste mercado".

aspiração, aspiradores móveis, acessórios, etc; MOLDEX -> Proteção profissional respiratória e auditiva; Volz -> Filtros de teto, filtros de chão e pré-filtros para cabinas de pintura; p-protect -> luvas de proteção; Briel -> telas de limpeza; Entre outros produtos "no paint" de diversas marcas.

2 Entre outras novidades, destacamos a mais recente novidade da marca SATA, com o lançamento em setembro no Mercado mundial da Edição Especial Exclusiva 2022 da pistola SATAjet X 5500 FUTURA (imagem em anexo). É fabricado um nº limitado de pistolas a nível mundial, com um acabamento único/exclusivo e extremamente apelativo. É por este motivo que as Edições Especiais da SATA têm uma enorme procura por parte dos pintores e esgotam muito rapidamente. A pistola SATAjet X 5500 FUTURA foi disponibilizada nas versões standard e digital, e nas tecnologias RP e HVLP. Temos a presente Edição Especial disponível no nosso stock. Estamos em contato com outros diversos fabricantes de produtos "no-paint" e em breve esperamos ter muitas novidades.

**PMA****Nextzett****André Araujo / António Monteiro**
www.pmalda.pt

1 Temos no nosso portfólio diversas marcas, sendo importadores das Marcas Nextzett (antiga 1Z), Vonixx, Razux e ibercompound, representando simultaneamente marcas como a Meguiar's, Zvizzer, Nasiol. Todas elas de elevada qualidade, disponibilizando todo o tipo de produtos para as diversas necessidades como All Propouse Cleaners neutros e alcalinos, shampoos, compostos de polimento, condicionadores de plásticos, polimento de metais, proteções como ceras e cerâmicas entre outros.

2 As mais recentes Novidades vem da marca Vonixx com o lançamento de um produto de limpeza Intensiva de Pneus (DELET), um produto para hidratação de plásticos (VERSE) base água concentrado muito versátil e rentável conforme o tipo de acabamento (brilho, semi brilho ou mate) e de um Shampoo ecológico especialmente desenvolvido para remover todo o tipo de sujidade de forma a eliminando a utilização de água durante a lavagem sendo um shampoo de



A pressão sobre os preços e sobre as margens é enorme e o grau de fidelização dos clientes é baixo

Vasco Pereira da Silva, Acrilac

lavagem que derivado a sua composição é altamente lubrificado minimizando o risco de danificar a pintura e promovendo um brilho muito acentuado. Na marca Nextzett o mais recente produto é o Lotus Textil que tem como função a impermeabilização de tecidos. Na Marca Zvizzer o lançamento do sistema thermo polishing composto por boinas de elevada qualidade com tecnologia "thermo" que suportam mais temperatura não perdendo a sua eficácia de corte, promovendo maior tempo de trabalho e melhores resultados. A marca também acompanha com compostos de polimento desenvolvidos para um melhor resultado e mais rápido (Gama Profissional). Na ibercompound estão a ser desenvolvidos novos produtos para a época de primavera-verão.

3 Destacamo-nos pela inovação e pelos 30 anos de experiência e existência das marcas que comercializamos e pela excelente relação qualidade-preço que elas disponibilizam.

**IMPOESTE****COLAD / Hamach****João Ramos****www.impoeste.com**

1 As nossas marcas são COLAD e Hamach, criamos, desenvolvemos e fabricamos cada um dos nossos produtos.

Quando nos referimos a NON-Paint estamos a designar todos aqueles produtos necessários para realizar um trabalho de pintura: preparação da superfície e da tinta, proteção do trabalhador, do ambiente e da área de trabalho. Incluímos desde lixas a equipamento de aspiração centralizada, e desde copos de mistura a equipamentos para a box de pintura. Nas cabines oferecemos todos os tipos de material de proteção e para os pintores, os fatos Colad, os fatos preferidos por pintores de todo o mundo. Também destacam as máscaras e luvas para proteção. Finalmente e para acabamentos incluímos desde sistemas de polimento a protetores para a pintura.

2A nível de produto, a Colad lançou recentemente o cordão diagonal, as garrafas de pulverização COLAD, e a linha UV que inclui a fita Orange com proteção UV, betumes UV e a lâmpada Colad UV. No que diz respeito a conceitos a EMM lançou a linha de produtos comprometidos com o meio ambiente, que reduzem o impacto ambiental ao utilizar matérias-primas e embalagens recicladas. Estes produtos dispõem de certificados QA-CER emitidos por empresas externas que garantem as percentagens de material reciclado usado. Para todas aquelas empresas que querem reduzir o seu impacto meio ambiental e FOOTPRINT de carbono, a COLAD é o seu sócio.



CENTROCÓR
Vision Refinish
André Vieira
<https://centrocór.pt>

1A Centrocór possui a marca própria Vision Refinish. Possuímos um vasto



A grande ameaça é global e transcendente a todos os setores: a inflação

Margarida Mota, Mota & Pimenta

leque de artigos com uma excelente qualidade/preço e uma rentabilidade acima da média. Produtos como abrasivos, desgordurantes, diluentes, papel de limpeza e fita de mascarar, são alguns dos artigos presentes na marca.

2A nossa mais recente novidade é o produto "Reveal" da marca Rupes da qual somos importadores. Este produto permite revelar os defeitos escondidos pelos resíduos, óleos e enchimentos resultantes do processo de polimento, permitindo desmascarar e assegurar que todos os defeitos são detetados para garantir um polimento de excelência.



HISPANOR WETOR
Luís Oliveira
www.hispanor.pt

1A Principal Marca que comercializamos de Produtos e Equipamentos no-paint é a Marca WETOR. Esta Marca

é propriedade da HISPANOR e é cada vez mais usada na gama de produtos e equipamentos HISPANOR e particularmente também utilizada para o Sector de Exportação.

2O Equipamento mais recente incluído na Marca WETOR foi o Sistema de restauro de ópticas automóvel com líquido polimerizante.



MOTA & PIMENTA
3D
Margarida Mota
www.motapimenta.com

1A nossa oferta de marcas e produtos não tem parado. Nos últimos anos temos aumentado a nossa oferta com a introdução das marcas 3D na área dos polimentos, detailing e lavagem, Karlack nos auxiliares de repintura automóvel como vernizes, aparelhos e betumes e por fim SIA Abrasivos que dispõe de uma variedade no que diz respeito a abrasivos e ferramentas Bosch (relacionadas com a lixagem e polimento).

2Ao nível do detailing é onde têm surgido mais novidades, fruto da constante evolução da marca que representamos (3D carcara), bem como fruto de uma nova tendência do mercado que acaba por ditar a necessidade.



ATWOO
CHAMALEON
<https://atwoo.pt>

Os novos anti-gravilha da Chamaleon, em formato cartucho de 1kg e em 3 cores: cinza, branco e preto, já estão disponíveis na Atwoo. A proteção anti-gravilha serve para garantir uma proteção duradoura contra a gravilha e a corrosão/ferrugem. Os novos anti-gravilha da Chamaleon foram concebidos à base de borracha e resina sintética, os quais podem ser repintados e fornecem um acabamento durável e resistente. Estes novos produtos são indicados para aplicações em partes inferiores e partes visíveis, como as emba-ladeiras, chassis, cavidades das rodas, etc. A



Chamaleon defende que estes são adequados para eliminar o ruído da vibração dos revestimentos interiores do capô, bagageira, portas, estruturas de chapas metálicas, entre outros. Os novos cartuchos anti-gravilha possuem as seguintes propriedades: asseguram uma superfície resistente, mesmo em demãos com mais espessura; excelente resistência à gravilha e elevada aderência; resistente a choques, riscos, limpeza a frio, água salgada, sal da estrada, spray de sal neutro; elasticidade permanente mesmo quando sujeito a grandes flutuações de temperatura. A Atwoo recomenda fazer a preparação com os primários da Chamaleon, antes de aplicar a proteção anti-gravilha. Aconselha a aplicar com uma pistola anti-gravilha com um bico de 5 a 10 mm, utilizando uma pressão de 4 – 6 bar com a textura pretendida.



**CAARQ
AUTOFLEX**
Felismino Pinto
www.caarq.com

1 O grupo Autoflex integrado na parceria ibérica “Refinishcar” tem a exclusividade da distribuição da marca caarQ em Portugal. Esta marca que inclui a larga maioria dos produtos considerados como “consumíveis” para o mercado da repintura automóvel, também inclui alguns equipamentos fundamentais para a atividade oficial.



Os produtos no-paint são desenvolvidos com o objetivo de aumentar a rentabilidade na repintura, permitindo assim concluir mais operações em cada dia

Felismino Pinto, Autoflex



*Não fazemos
manutenção automóvel,
mas fazemos a manutenção
da sua terminologia!*



TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite detetar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!

Vila Nova de Gaia | Telf: 227 729 455/6/7/8 | Fax: 227 729 459
Mail: portugal@jaba-translations.pt | Web: jaba-translations.pt