

Mercado agitado

Neste dossier de mercado, sobre tintas auto, damos a conhecer todas as novidades que estão no mercado e que estão para chegar. Por falar em mercado, 2016 tem sido um ano de muita agitação.

(TEXTO PAULO HOMEM)

O negócio das tintas auto em Portugal tem vindo a "encolher" desde há vários anos. São três os motivos que levaram a isso: tecnológicos, económicos e estruturais.

Nos motivos tecnológicos existem produtos cada vez mais produtivos, ou seja, a mesma quantidade de tinta permite pintar áreas cada vez maiores.

Nos motivos económicos a austeridade e menor rendimento disponível, quer nas famílias, quer nas empresas, significam menos carros a circular, menos acidentes e menos reparações. Quanto aos motivos estruturais, destaque para os melhores carros, melhores estradas, mais educação cívica, o que significa também menores acidentes e, portanto, menos reparações. Quanto ao negócio propriamente dito, assiste a uma "guerra" desenfreada, com os grandes players a tentarem obter quota de mercado. Estão a praticar-se margens de negócio cada vez mais reduzidas, o que leva a rentabilidades mais baixas e, por isso, trabalha-se cada vez mais neste negócio e ganha-se cada vez menos.

Associa-se também a isto grandes dificuldades nos recebimentos, o que leva a uma pressão cada vez maior dos operadores na tentativa de diversificação dos clientes de modo a diminuir o risco.

"A crise é sempre um fator de catarse dos mercados. Haverá operadores a fechar, o que deixa mais espaço livre para quem tem estruturas preparadas para satisfazer as necessidades dos clientes. As empresas estáveis e sólidas como a Portepim podem sempre beneficiar das épocas de crise, pois o mercado olha para ela como um porto seguro", refere Manuel Simões, da Portepim.

Como se disse, o mercado encontra-se neste momento numa fase muito atribulada, com muitas mudanças, pelo que "no curto prazo,

todas estas alterações vão trazer novidades ao nível de estratégias e posicionamento de mercado por parte das marcas.

Ao nível do negócio estamos em crescimento moderado, tendo em conta que cada vez mais a oficina melhora todos os seus processos de trabalho o que faz com que exista um menor desperdício, ou seja, um gasto mais controlado", refere Nuno Quintas, da Mota & Pimenta, adiantando que "o mercado está tomado, já não existem muitas oportunidades e os clientes estão feitos. Pode existir, como atrás já foi referido, uma mudança de posição ao ganhar ou perder um cliente. Na sua generalidade é necessário trabalhar o dia-a-dia naquele que é o maior segredo nesta área de negócio, que é existir uma boa assistência técnica que vai garantir ao cliente uma boa oportunidade de crescimento".

O negócio da repintura automóvel apresenta cada vez maiores dificuldades. Para Vitor Videira, da BASF, "são vários os fatores que têm contribuído para esta realidade, nomeadamente a introdução dos sistemas de segurança

ativa nos automóveis que previnem os danos mais graves, a diminuição da sinistralidade com estradas mais seguras, maior controlo por parte das autoridades no que diz respeito à velocidade, infrações, condução sob efeito de álcool ou substâncias psicotrópicas e também em virtude da crise económica, uma vez que as pessoas têm menos recursos financeiros o que as leva, por vezes, a optar por serviços mais baratos com produtos de menor qualidade". Jorga Cancela, da JCCOR revela que "Portugal tem praticamente 80% de todas as marcas mundiais introduzidas no mercado nacional, daí a concorrência ser tremenda ao nível dos preços e qualidade dos produtos. O problema é que nem todas as empresas conseguem fazer um mercado sério e sólido com os produtos e alteram de marca para marca. É daí que vem a potência de algumas marcas top que se mantêm sempre ao mesmo nível. A análise que faço é que se deve respeitar mais as marcas em Portugal e lutar pelas mesmas".

No entender de Luís Alves, da Robbialac, as oportunidades "prendem-se com o facto do automóvel continuar a ser um bem de primeira necessidade, que exige manutenção a todos os níveis. Porém, o rácio de oficinas em Portugal ainda é muito elevado comparado com o resto da Europa e várias irão encerrar".

Contudo, Jorge Cancela afirma que "Portugal tem todos os produtos de excelência no mercado, cada vez mais existem novas marcas de tintas e, de dia pra dia, a concorrência será maior. Portugal está a um excelente nível de qualidade europeu no que toca à qualidade na repintura automóvel".

Nas páginas que se seguem vem uma exaustiva lista de novidades por marca, bem como as ferramentas que os diferentes operadores disponibilizam às oficinas para os acompanhar do ponto de vista técnico, formativo e informativo. ○

O mercado está numa fase atribulada, com muitas mudanças, pelo que no curto prazo, todas estas alterações vão trazer novidades



PUBLICIDADE



37 Anos de Soluções de Pintura

www.acrilac.com

Loja Malveira

Sede
Alto da Lagoa, 2665-243 Malveira
Tel.: +351 21 966 82 00
Fax: +351 21 966 82 01

Loja Torres Vedras

Filial
Praceta Vitor Cosário da Fonseca, 4A
2560-661 Torres Vedras
Tel./Fax: + 351 261 313 794

Serviço ao Cliente

acrilac@acrilac.com
Revenda revenda@acrilac.com
Tel.: +351 219 668 205
Profissionais encomendas@acrilac.com
Tel.: +351 219 668 206

QUESTIONÁRIO SOBRE PRODUTOS E SERVIÇOS

1 Qual foi a mais recente novidade de produto introduzida ao nível da vossa marca de tintas?

2 Que novidades vão lançar ou introduzir na gama, no futuro próximo, ao nível da vossa marca de tintas?

3 Que serviços e meios estão associados à comercialização da vossa marca de tintas: informação técnica, formação, sites técnicos, etc?

Nota A ordem das marcas obedece à ordem da chegada das respostas ao nosso questionário.



RESPOSTAS DOS PRINCIPAIS INTERVENIENTES DO SETOR



DE BEER

Mota & Pimenta
Nuno Quintas – Diretor Comercial
252 323 909
comercial@motapimenta.com
www.motapimenta.com

1 A mais recente novidade foi a introdução de um Verniz Supremo 8-714 de alta qualidade e fiabilidade.

Trata-se de um verniz 100% preocupado com o ambiente e com o aplicador que transforma cada trabalho numa obra-prima que se traduz em maior eficácia de trabalho. Estes produtos vão fornecer ao veículo a camada protetora que necessita. Todos os vernizes DeBeer Refinish são construídos com resinas de acrilato de hidróxi mais avançadas que lhes conferem a mais alta qualidade de acabamento e o máximo em durabilidade, resistência química e proteção UV. A gama inclui vernizes desde a secagem rápida às variações do ar de secagem de acordo com cada tipo de ambiente.

2 O nosso Grupo está sempre em constante de-

envolvimento, todas as novidades vão sendo introduzidas naturalmente tais como básicos melhorados ou novos produtos em substituição de algum que se considere possível tornar melhor. Em suma, melhoria contínua.

3 Dispomos de 3 técnicos devidamente habilitados e que trabalham em parceria com os técnicos da DeBeer para que tudo funcione em perfeição. Contamos, também, com um Centro de Formação Tecnológico devidamente equipado para a realização de cursos na área da repintura, sendo lecionadas várias áreas da repintura desde tintas aquosas, afinação de cor e processos rápidos de reparação.

O objetivo é dotar os formandos de conhecimentos avançados sobre a utilização dos referidos produtos, não só na perspetiva da correta utilização, como também na perspetiva da maior rentabilidade dos produtos de pintura.

Para apoiar os nossos clientes de forma rápida e eficaz, disponibilizamos também um serviço interno de assistência técnica, que permite solucionar questões técnicas de carácter simples, bem como questões relacionadas com a problemática da cor.

Os tempos de resposta, bem como os tempos de resolução das reclamações são os mais curtos possíveis, mas depende sempre da complexidade do problema, que poderá originar uma inspeção e investigação das possíveis causas. Dispomos ainda de toda a informação dos nossos produtos no nosso site www.motapimenta.com e no site www.de-beer.com onde se podem encontrar todas as fichas técnicas e fichas de segurança em português. Estas duas ofertas vêm complementar o programa de desenvolvimento de cor ICRIS capaz de nos ajudar a guiar por todo o processo de pesquisa e seleção de cor.



SIKKENS

Akzo Nobel
Nuno Tomé (Sales Manager)
nuno.andrade@akzonobel.com
26 38 56 063
www.sikkensvr.com

1 Mais do que realçar apenas a mais recente novidade, e tendo em consideração a nossa intensa dinâmica, consideramos mais sensato, coerente e justo realçar as mais recentes novidades de produto. E claro, aqui encontramos

não só ao nível dos básicos, o Autowave 2.0, como também ao nível dos vernizes o nosso Autoclear Exclusive e ao nível dos primários o Autosurfacar UV, por exemplo. Por outras palavras, podemos encontrar recentes novidades em todas as nossas categorias de produto, disponibilizando aos nossos parceiros soluções onde a elevada qualidade e a inovação estão sempre presentes. Mas também ao nível da formação e da partilha de novas técnicas e processos de trabalho, tendo em vista um aperfeiçoamento contínuo na procura das melhores soluções para os nossos parceiros. As novidades são uma constante, com uma aposta global e intensa em ações de formação em aspetos chave para o negócio.

2 Por motivos estratégicos não podemos disponibilizar informação detalhada em relação a este ponto, sendo que podemos adiantar que os nossos parceiros de negócio, aliás, como é natural, vão continuar a encontrar na Sikkens toda a inovação, toda a elevada qualidade dos produtos e toda a formação que tem vindo a estar sempre presente ao longo da nossa história. Sabe que na AkzoNobel a nossa aposta constante na formação e na inovação, faz com que não só as ações de formação sejam permanentes e a elevada qualidade dos produtos seja algo natural, como também torna a inovação permanente e as novidades constantes, como algo tão natural como o ar que respiramos. E claro, tendo em consideração todo este enquadramento, podemos, com muita satisfação, afirmar que podem esperar fantásticas novidades a curto/médio prazo.

3 É claro que, tendo nós o conceito de parceria que temos, os nossos parceiros de negócio sabem perfeitamente que ao trabalharem com os nossos produtos da Sikkens, estão a trabalhar não só com produtos de elevada qualidade, como também usufruem de um fantástico valor acrescentado, ao nível de informação e acompanhamento técnico, ao nível da formação constante, visando o aperfeiçoamento contínuo. E claro, usufruindo, simultaneamente, de um conjunto de serviços e soluções, como por exemplo, o nosso website www.sikkensvr.com em que podemos encontrar vídeos, informações detalhadas sobre as características e benefícios dos nossos produtos e soluções, assim como, todos os detalhes ao nível técnico. O nosso website espelha bem a forma como sentimos aquilo que é uma parceria. Aliás, deixamos aqui o nosso convite para nos visitarem, através do nosso website www.sikkensvr.com e terem também uma fantástica viagem ao mundo da Sikkens, com uma extremamente agradável experiência.



NEXA AUTOCOLOR

Impoeste

Respostas marketing Nexa

geral@impoeste.pt

217 57 8100

pt.nexaautocolor.com/pt

1 Os novos primários, enchimentos e vernizes 2K recentemente apresentados pela Nexa Autocolor representam o espírito inovador da nossa marca de tintas.

A Nexa Autocolor completou a sua gama de aerossóis com o lançamento do verniz P190-9050, o aparelho epoxy 2K P565-9030 e o primário anti-corrosivo sem cromatos 2K P565-9020, produtos sempre prontos para usar que garantem excelentes acabamentos, processos mais curtos e uso ainda mais fácil na oficina.

Os aerossóis Autocolor 2K da Nexa proporcionam uma atomização fina e constante graças à tecnologia de bicos, que favorece uma aplicação muito similar à de uma pistola.

Mas, acima de tudo, facilitam uma aplicação rápida e fácil. Durante o armazenamento, o endurecedor permanece separado num cilindro interior isolado que se liberta com o toque de um botão no momento de aplicar.

2 A Nexa Autocolor é a marca de tintas mais inovadora com uma oferta de produtos e serviços constantemente atualizado. Assim, ao longo dos próximos meses, a marca continuará a submeter-se às soluções de mercado portuguesas destinadas a garantir a reprodução perfeita de novos acabamentos que vemos em modelos de automóveis que estão chegando ao mercado. Neste sentido, e para garantir sempre a perfeita aplicação dos nossos produtos, a Nexa Autocolor desenvolveu um útil cartaz com informações sobre repintura. Para isso a marca de tinta optou por editar um formato que favorece a identificação rápida e a informação necessária em cada fase do processo, com acesso às especificações técnicas de cada um dos produtos Nexa Autocolor ali utilizados.

O cartaz Nexa Autocolor oferece ao reparador a informação precisa para a preparação e reparação do suporte metálico em função das necessidades específicas tanto das peças novas como das peças danificadas.

Em função do tipo de trabalho, desde a fase inicial, este cartaz identifica com precisão os produtos Nexa necessários a cada processo, com tempos de secagem e evaporação recomendados a cada momento, características de lixagem, assim como valores de mistura, aplicação recomendada de aparelhos, primários ou enchimentos.

Quando a peça estiver acabada, e uma vez feita a reparação, o cartaz fornece informações sobre a mistura de cores com Aquabase Plus tanto para cores sólidas como para perladas ou metálicas, bem como as suas dicas de aplicação correspondentes.

Finalmente, os profissionais têm todas as informações de mistura, aplicação e secagem de vernizes UHS.

3 Além da gama de produtos, das ferramentas de identificação de cores mais avançadas, a formação é um aspeto chave para a Nexa. Estamos amplamente comprometidos com a

www.standex.com

„Sou um profissional e estou preparado para o futuro. Aplico as minhas competências especializadas com os produtos eficientes que fazem parte do dia-a-dia quando se tem uma parceria com a Standex.“

EFICIÊNCIA COM QUALIDADE.

A nossa receita para o sucesso é simples: sistemas de produtos inovadores e técnicas de aplicação eficientes, tais como a técnica de aplicação "1 Visil", que proporcionam excelente qualidade. Desenvolvido e fabricado na Alemanha.

An Axalta Coating Systems Brand

www.robbialac.pt
official Standex importer

STANDEX

A Arte da Repintura.

formação dos pintores portugueses. E, por isso, temos à disposição dos pintores os melhores produtos do mercado, a técnica e as ferramentas tecnológicas mais inovadoras, sem esquecer a formação técnica e de gestão mais completa e mais rentável.

Através da nossa colaboração com a Impeste, temos a possibilidade de fazer formação no CEPRa com produtos e ferramentas tecnológicos da Nexa. Os profissionais portugueses podem aceder a toda a informação da Nexa em <http://pt.nexaautocolor.com/pt>.



PPG

Respostas marketing PPG
marketingiberica@ppg.com
pt.ppgrefinish.com/pt

1 Com a tecnologia de cor Andaro a PPG colocou à disposição dos fabricantes automóveis uma ampla gama de produtos de efeitos extremos, com um brilho e profundidade melhorados, que acentuam o desenho dos novos modelos que chegam ao mercado. Esta tecnologia passou a estar disponível para os profissionais da repintura com o novo centrado especial para verniz D8199 "Vermelho Vivo".

Para facilitar que a oficina obtenha a mesma cor que a original, a PPG lançou o D8199 "Vermelho Vivo", um concentrado especial para verniz D8135 baseado na premiada tecnologia de pigmentos Andaro (Premio PACE 2013) que permite a obtenção de cores mais vibrantes e com muito mais brilho.

O trabalho da oficina com o novo D8199 "Vermelho Vivo" contempla um processo de três etapas, com uma capa intermédia de verniz "tintado". O processo de reparação segue as seguintes fases: substrato original, aparelho Envirobase High Performance, aplicação do centrado D8199 e verniz D8135 e, por último, envernizado.

2 Nos próximos meses assistiremos à proliferação de acabamentos texturados nos novos veículos, produtos esses que estarão disponíveis para as oficinas.

Bastará combinar vernizes brilhantes e foscos com aditivos de textura fina e grossa, e aplicar como capa intermédia qualquer dos vernizes 2K brilhantes da PPG. Nos próximos meses poderão

surgir no mercado produtos para atingir estes novos objetivos.

Peugeot 208 com pintura "bi-tom" e o Peugeot 308 com tricapamate e acabamento texturado serão alguns dos exemplos dos trabalhos que as oficinas terão que fazer.

3 Através do apoio integral ao clientes Pós-Venda da PPG, esta marca tem disponíveis diversas ferramentas.

As ferramentas de cor PPG ajudam a identificar e misturar as cores de forma mais rápida e simples. Entre elas destacam-se:

- **Rapidmatch X-5:** exclusivo espectrofotómetro com medição de cor em cinco ângulos e um algoritmo matemático desenvolvido cientificamente e adaptado ao sector da repintura auto;

- **Paintmanager:** programa de gestão, que foi projetado exclusivamente para as oficinas de pintura e reparação de chapa de modo a poder formular a cor e realiza a mistura de da pintura de forma rápida e simples;

- **Touchmix:** Trata-se de uma nova ferramenta equipada com écran táctil que ajuda os pintores a trabalhar de forma mais eficiente;
- **EasyMix Connect:** novas geração de equipamento de mistura para pintura. Este equipamento pode conectar-se ao computador com o PaintManager, de modo a tirar o máximo proveito do trabalho.

Para além destas ferramentas a PPG proporciona toda a formação.



MAXMEYER

Impeste / Tintauto
Resposta marketing Max Meyer
212 137 902
marketingmaxmeyer@ppg.com
pt.maxmeyer.com/pt

1 A Maxmeyer lançou recentemente no mercado o novo verniz que facilita ainda mais o trabalho do pintor.

O novo verniz 315 (1.360.0315) é um aliado perfeito na hora de conseguir acabamentos perfeitos de forma simples e a preços muito competitivos. O verniz MaxMeyer 315, no mercado disponível em formato de 5 litros e de acordo com a normativa VOC, permite ao pintor obter um acabamento final muito brilhante com um produto com preço real competitivo.

Formulado para uso com os catalisadores

2710/20/30 da marca, assim como com o novo 2740, destaca-se pela sua rapidez de uso em trabalhos sobre um ou dois painéis e a temperatura de aplicação inferior a 18°C.

Quanto às suas propriedades de secagem, bastam 30 a 35 minutos a uma temperatura de 60°C para completar a operação em cabina.

2 E3 Para além da gama de produtos, sempre em constante atualização, a MaxMeyer disponibiliza um amplo catálogo de soluções para o pintor. Um dos mais recentes destaques é o Paint It, uma das mais modernas ferramentas digitais de identificação e visualização de cores. Uma vez identificada a cor, o pintor acederá a toda a informação complementar da cor do veículo (código da cor do fabricante, ano, modelos em que foi usada e uso da cor, etc).

O Paint It funciona com o ColorMobile, a web de informação de fórmula de cor da MaxMeyer, permitindo aceder à fórmula de cor através de uma simples busca visual.

Esta ferramenta está disponível 24 horas por dia, podendo ser acedida através do site www.MaxMeyerpaintit.com.

A MaxMeyer e os seus distribuidores fornecem às oficinas formulações avançadas, mas também um amplo catálogo de ferramentas técnicas, software de gestão da área de pintura e a mais avançada formação ao serviço do negócio da repintura automóvel.

Através do site pt.MaxMeyer.com/pt os pintores podem consultar fichas técnicas e de segurança dos produtos, conhecer as ferramentas de cor, como o espectrofotómetro Rapidmatch X-5, o PaintManager e o ColorMobile.

Oferecemos ainda, em colaboração com os nossos distribuidores, uma gama muito completa de cursos de formação, desde os mais básicos aos mais avançados.



SPIES HECKER

Axalta
Virgílio Maia (Marketing Department)
21 926 60 00
virgilio.maia@axaltacs.com
www.axaltacoatingsystems.com

1 São várias e obedecem a uma filosofia comum: economia de energia e maximização da rentabilidade. Esta filosofia tem levado a que nos últimos anos, diversos produtos tenham sido

LUBRIFICANTES OLEOBLITZ

Esta famosa marca é reconhecida no mundo dos transportes como sinónimo de lubrificação de alta qualidade. A gama Oleoblitz está formulada para ser usada em veículos ligeiros e pesados, tractores e máquinas agrícolas, máquinas industriais, bem como veículos de duas rodas, de qualquer marca ou modelo.

Esta gama especializada de lubrificantes inclui óleos de motor, óleos de transmissão, fluidos de travões, anticongelante e fluidos de protecção. A tecnologia utilizada na sua produção resulta da constante pesquisa e está em conformidade com as mais rigorosas normas de qualidade (ISO 9001 ISO-TS 16949).

Os nossos serviços especializados e qualificados oferecem soluções específicas para veículos que são utilizados em todo o mundo.

A nossa experiência no terreno estende-se a mais de 130 anos, assim como a nossa paixão por motores.

ESPECIALISTAS EM LUBRIFICAÇÃO DESDE 1882

NA HISTÓRIA DO AUTOMOBILISMO

Fundado em Milão em 1882, Oleoblitz acompanha a grande aventura da motorização, ao lado dos pioneiros dos motores de combustão interna, do lendário Isotta Fraschini aos grandes campeões Tazio Nuvolari e Giuseppe Campari.

O seu desenvolvimento integra e acompanha a evolução da tecnologia internacional dos motores e a cobertura progressiva da rede de estradas italiana.

UMA MARCA ITALIANA RECONHECIDA EM TODO O MUNDO

Hoje, Oleoblitz é distribuído internacionalmente a partir da sua sede italiana.

A gama tem um novo design de embalagem e marca. O seu logotipo é composto por três setas que simbolizam o dinamismo em investigação e a importância de estar na vanguarda do desenvolvimento tecnológico, antecipando e satisfazendo as mais recentes tendências dos negócios.



OLEOBLITZ



SONICEL

ACESSÓRIOS E SOBRESSALENTES

Carnaxide
Praceta das Fábricas, 5
2794-012 Carnaxide
loja.carnaxide@sonicel.pt

Maia
Rua das Cardosas, 1758/1790
4425-318 Folgosa
loja.maia@sonicel.pt

707 242 000

Número Único Nacional
www.pecas-sonicel.com
oleoblitz@sonicel.pt

lançados com o objetivo de ajudar os nossos clientes a ter uma melhor rentabilidade nas suas organizações. A nível específico, esta filosofia multiplica-se por uma série de introduções nas várias gamas.

Destacamos o Sistema Bicamada Aquoso Hi-Tec, que apesar de perfeitamente implementado, ainda não tem concorrência direta e também o HSSpeed Clear Coat 8800, verniz de altos sólidos e secagem muito rápida.

Sempre com a preocupação de garantir um alto nível de satisfação do cliente e melhorar os seus resultados e rentabilidade.

2 Na sequência da resposta anterior e seguindo a nossa filosofia de economia de energia e maximização da rentabilidade. Tal como lançamos um verniz inovador com tempo de secagem curto e com grande poupança energética seguiremos o mesmo caminho noutras famílias de produtos.

3 A Spies Hecker acompanha a evolução e tendências que caracterizam as sociedades nos dias de hoje. Por isso, desenvolvemos, por exemplo, inovadoras ferramentas digitais, que permitem que os profissionais de repintura possam trabalhar online sempre com a informação mais atualizada possível.

Hoje os nossos clientes podem consultar as nossas bases de dados de fórmulas de cor, diretamente do seu smartphone ou tablet.

Além destes novos desenvolvimentos que são uma tendência atual, continuamos a ter outras ferramentas que são uma referência no mercado: desde a formação que damos aos nossos clientes e parceiros, o serviço cor, linha azul de apoio para questões relacionadas com a cor, o site, com informação comercial e técnica e toda uma estrutura de profissionais qualificados.

Estando nós perto dos clientes e dos profissionais, facilmente sabemos as suas necessidades para que os novos desenvolvimentos e produtos vão ao seu encontro.



GLASURIT

BASF

Victor Videira (Managing Director BCSP)

219 499 960

victor.guerra-videira@basf.com

www.glasurit.com/pt

1 Apostando na rentabilidade e sustentabilidade, a Glasurit aprimorou as suas comprovadas

soluções de vernizes de acabamento. Com tecnologia de ponta, as oficinas de reparação podem produzir uma repintura de elevada qualidade com mais facilidade e maior eficiência.

Graças aos processos mais curtos, boas características de polimento e maior flexibilidade obtêm-se resultados de primeira classe.

Utilizamos a nossa longa experiência no desenvolvimento de vernizes de alto desempenho para ajudar as oficinas a ter um sucesso igualmente duradouro.

2 A marca Glasurit tem presente que as reparações de para-choques e os pequenos danos são os processos de reparação mais comuns nas oficinas de reparações. Posto isto, surge o novo Primário Aparelho 151-170 UV que torna estes processos mais rápidos, eficientes e sustentáveis. O novo Primário Aparelho é multifuncional, podendo ser utilizado em substratos metálicos e até plásticos.

Com este produto é possível reduzir o tempo e o custo de cada reparação. Menores custos energéticos graças à secagem UV-A, menores custos laborais graças à redução dos passos do processo e menores custos de material graças ao facto de não ser necessário aplicar um primário adicional e de se produzirem menos resíduos. Com este produto e processo a produtividade e a utilização da oficina de reparação aumentam. Daqui resultam maiores lucros e benefícios.

3 A Glasurit oferece soluções profissionais e de alta qualidade. Esforçamo-nos por oferecer as melhores soluções através de uma ampla gama de produtos, ferramentas e serviços, como formação e consultoria. O foco é que a oficina esteja preparada para o futuro.



R-M

BASF

Victor Videira (Managing Director BCSP)

219 499 960

victor.guerra-videira@basf.com

www.glasurit.com/pt/

1 A R-M está a lançar uma nova geração altamente desenvolvida de vernizes transparentes que garantem mais brilho, maior rapidez no processo, maior resistência e garantem ser a solução certa para todas as exigências.

Com estes novos vernizes a marca R-M otimizou uma vez mais a qualidade comprovada das

suas tintas e permite que as oficinas sejam mais eficientes e produtivas.

Utilizamos a nossa longa experiência no desenvolvimento de vernizes de alto desempenho para ajudar as oficinas a ter um sucesso igualmente duradouro.

2 A R-M antecipa uma crescente exigência do mercado para ajudar os seus clientes e oficinas de pintura a potenciar a sua rentabilidade ao máximo. Com o Direct Filler poupa-se tempo, energia e dinheiro, uma vez que com esta nova técnica evita-se o processo de lixagem durante a repintura do veículo.

O Primário Aparelho Direct Filler aplica-se diretamente no painel e, após 15 minutos de secagem a uma temperatura de 20°C, o painel está preparado para receber a pintura. Adicionalmente pode conseguir-se uma poupança extra, através do processo "grey shade", que otimiza a eficiência e reduz o tempo de trabalho e consumo de material.

3 Para além de produtos de qualidade, a R-M também disponibiliza aos seus clientes uma ampla gama de processos, serviços e formação. Para a R-M o desenvolvimento do negócio dos seus clientes é vital e para isso não basta às oficinas terem os melhores produtos. É fundamental formação técnica e de gestão adequada bem como contar com um serviço de consultoria que ajuda a encontrar as ferramentas para tornar as suas oficinas o mais eficientes possíveis.



CROMAX

Portepim

Manuel Simões (Diretor Técnico e Comercial)

239 433 728

portepim@portepim.pt

www.portepim.pt

1 O Grupo Axalta e em concreto a marca Cromax, prima pela inovação permanente pelo que

são constantes as novidades apresentadas ao mercado. Destacaria dois em concreto:

- Selante PS1600A 1K - trata-se de um novo primário/aparelho isento de cromato de zinco e que foi especialmente desenvolvido para aplicação sob todas as tecnologias de revestimento em base aquosa da Cromax, em pequenas áreas de chapa nua, incluindo aço, alumínio e aço galvanizado. Pode ser igualmente utilizado sob acabamentos OEM e em repinturas bem duras, previamente lixadas. Está concebido especialmente para situações em que já estando a viatura na cabina, o pintor se apercebe de uma pequena área, por exemplo, uma aresta, que foi lixada até à chapa. Neste caso, em vez de utilizar um wash primer e betume, que demoraria tempo a secar, os pintores apenas precisam de agitar a

PADOR

QUALIDADE
CERTIFICADA

MÁXIMA PERFORMANCE PARA O SEU MOTOR

ECO

ÓLEOS DE MOTOR

PELO SEU AUTOMÓVEL
TRABALHAMOS DE ALMA E CORAÇÃO

Na Pador dedicamo-nos de coração ao seu automóvel. Óleos de qualidade certificada que potenciam a performance do seu veículo, melhorando o seu arranque e níveis de consumo de combustível.

A sua satisfação é a nossa motivação.



Distribuidor Oficial:



RODA PEÇAS

geral@pador.pt
www.pador.pt



lata de spray e pulverizar uma ou duas demãos de Selante PS1600A 1K sobre a área danificada. É, portanto, um produto simplificador, que resolve problemas do dia a dia dos pintores de repintura auto e que acrescenta produtividade e rentabilidade à oficina. É esta a orientação do trabalho diário da Cromax.

- Verniz 6700 - Não sendo uma total novidade, dado que o mercado já conhece este produto é, no entanto, pelas suas características, um verniz ímpar no mercado da repintura, pelas inovações que representa, ou seja, secagem super rápida, ao ar, em 1 hora, sem necessitar de cabina, garantindo um nível de brilho e acabamento de excelência. É, portanto, também este verniz um produto indutor de aumento de produtividade, poupança de energia e tempos de trabalho e, como tal, é um produto que incrementa a rentabilidade das oficinas de repintura automóvel.

2 Como referido na questão anterior, a Cromax tem como imagem de marca a inovação permanente. Haverá pois sempre novidades a apresentar. No devido tempo serão apresentadas aos profissionais da repintura automóvel mas posso referir que serão novidades que representarão ao nível da produtividade oficial, na fase de preparação das viaturas, ganhos muito relevantes. Estamos muito entusiasmados com o trabalho dos nossos laboratórios e serão novidades absolutamente diferenciadoras.

3 A Portepim SA disponibiliza em permanência quatro técnicos de elevada craveira técnica e experiência profissional para o apoio técnico diário às oficinas de repintura automóvel em todo o nosso país. Esse apoio técnico tanto pode ser feito no local de trabalho do pintor, ou seja, na própria oficina como no nosso Centro de Treino, em Coimbra. No Centro de Treino estão disponíveis cursos técnicos, com vertente teórica e prática, que cobrem todo o espectro de questões que se deparam aos profissionais da repintura automóvel, desde colorimetria, passando pelo smart repair, ou por outro qualquer tema relevante que os próprios pintores queiram esclarecer.

Quer no site da Portepim SA - www.portepim.pt - quer no site da Cromax - www.cromax.com/pt, estão disponíveis todas as fichas técnicas e de segurança de todos os produtos comercializados por nós. A breve prazo haverá também novidades muito interessantes relativamente à formação *on line* para os pintores.



KAPCI

JCCOR

Jorge Cancela
229 600 136
geral@jccor.com.pt
www.jccor.com.pt

1 O mais recente produto Kapci foi o excelente Primário 626 Fast Dry de enchimento com secagem em uma hora a 20°C com as cores Branco, Cinza Médio e Preto e o também o Verniz de 6020 Low Voc a preço muito competitivo.

2 Existe já neste mês de Junho um novíssimo Primário 630 Fast Dry ainda mais rápido e com mais enchimento em relação ao 626, mas a novidade mais aguardada é certamente a nova tinta Base Aquosa da nova geração com um demão com catálogo próprio.

3 Neste momento dispomos de um técnico que apoia os clientes, tanto na revenda como em oficina com informação técnica e formação nos produtos Kapci Coatings, como no nosso site www.jccor.com.pt e no site www.kapci.com estão disponíveis todas as fichas técnicas de cada produto Kapci e cores Online. Também dispomos da aplicação iPhone e Android - KAPCI-SmartMix com todas as cores atualizadas desde brilho direto, base fôska e base aquosa.



OCTORAL

Fanlac

Fernando Jorge (Gerente)
219 622 745
claudia.santos@fanlac.pt

1 A novidade são os vernizes VOC 420 C300 (rápido), C400 (secagem ao ar), C500 (supremo), que têm características capazes de responder às diversas necessidades dos nossos clientes. Lançamos também cinco novos básicos de Cores de Efeito especiais (tipo camaleão) em embalagens de 125ml.

2 A Octoral, sendo uma marca ligada a uma das maiores empresas mundiais de química, como é a Valspar, está a desenvolver um Verniz Fosco onde irá responder às dificuldades que os profissionais estão a encontrar, quando abordados para pintar viaturas totalmente foscas.

3 Nós sabemos a importância que cada produto tem nas oficinas de repintura auto. Como tal, a Octoral tem nos seus técnicos comerciais a informação que cada profissional necessita para tirar o máximo rendimento do seu trabalho. Apoiados também com formações trimestrais realizadas no Centro Técnico de Formação em Madrid, instalações da Hella, que dão um apoio logístico, ao nível de grandes marcas como Octoral.



STANDOX

Robbialac

Luis Alves (Gestor RA/VR Manager)
219 739 674
luis.alves@robbialac.pt
www.robbialac.pt

1 A mais recente novidade da Standox é o Standocryl Verniz Voc Extreme, que utiliza uma nova tecnologia de resinas. É um verniz de secagem super rápida e economizador de energia. Trata-se de um produto revolucionário que alia a rentabilidade, a economia de energia e a durabilidade. O aspeto após secagem mantém-se inalterável ao longo do tempo. Basta uma hora para secar ao ar ou 5 minutos em estufa.

2 Na linha deste novos verniz iremos introduzir um primário-aparelho Xtreme que se caracteriza por secagem em 30 min/20°C e por um elevado poder de enchimento (180 microns em 3 demãos consecutivas).

3 Disponibilizamos, na nossa fábrica em S. João da Talha, um centro técnico, com todas as condições para treino/formação. Nas 63 lojas próprias Robbialac, temos 12 a nível nacional com todo o enquadramento para prestar serviço especializado de repintura automóvel. Possuímos também uma equipa técnica, com 2 elementos e uma área comercial-técnica com 5 elementos, que garante em conjunto com os nossos distribuidores um serviço pós-venda de excelência aos nossos clientes finais. Através de software próprio STANDOWINIQ, atualizado via internet e do site www.standox.com disponibilizamos todo o suporte técnico/marketing da Standox.