

# Dossier



TINTAS / REPINTURA

## Revolução tecnológica

Num mercado marcado pelo crescimento e entrada de novos players, as empresas apostam na diferenciação pela inovação tecnológica e oferta personalizada a cada cliente

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

O mercado da repintura tem conhecido um crescimento moderado nos últimos dois anos, a par da igual recuperação do setor automóvel e da economia do país, o que levou à entrada de novos players no mercado. Este desenvolvimento tem-se traduzido no aumento do número de oficinas em redes e na melhoria das instalações de repintura, em conformidade com a necessidade de cumprimento das obrigações ambientais. Tal como indica Alexandra Mota, da Mota e Pimenta, “o mercado da repintura continua em constante mutação, com mudanças ao nível técnico dos produtos e nos players”, indicando que este fator dá origem a uma forte concorrência entre os distribuidores. Desta forma, a criação de soluções à medida para cada necessidade específica é uma das estratégias que as marcas encontram para se diferenciar. Outra das formas é a diferenciação pela inovação tecnológica, que também notória no setor, conforme indica Virgílio Maia, da Axalta: “A inovação dos veículos, a conectividade e mobilidade e as tecnologias

de informação estão a acelerar o processo de mudança. As entidades necessitam de uma fonte tecnológica que só é possível aos grandes grupos do setor”. Virgílio Maia lembra a importância da formação, da modernização das oficinas, da assistência técnica e do apoio em consultoria, para que as empresas consigam acompanhar a evolução do mercado. “Muitos reparadores independentes que não acompanharam este processo evolutivo já fecharam as suas portas”.

Alexandra Mota, da Mota e Pimenta, é da opinião que, para assegurarem a rentabilidade, as marcas deverão apostar cada vez na diferenciação pela qualidade e pela formação, assim como no acompanhamento dos clientes e no desenvolvimento e tecnológico de novos produtos e soluções. “Por outro lado, a constante agressividade de preços e margens faz com que por vezes desapareçam no mercado os players mais frágeis e isso abre também algumas oportunidades para crescer”, acrescenta. Por sua vez, Luís Santos, da Impoeste, diz que o mercado vai evoluir para novos formas de parceria entre a oficina e



o fornecedor. “A principal alteração no futuro é a exigência de menores tempos de imobilização dos veículos e a extrema exigência ao nível das cores. Maior exigência técnica, tempos mais curtos e obrigação de lucros: vamos ter que afinar a forma da oficina entender o fornecedor para poder atingir níveis satisfatórios de rentabilidade”. No que toca à rentabilidade e continuidade do negócio das oficinas, Luís Alves, da Standox, evidencia a importância da crescente consciencialização e consequentes melhorias na gestão oficial. Francisco Andrade, da Portepim, refere que as oportunidades passam por ganhar mercado, “dando soluções eficazes e rentáveis aos consumidores que são as oficinas de repintura automóvel. Formação contínua, apoio pós-venda permanente são os passos a dar”, e prevê uma queda do mercado nos próximos anos, devido à tecnologia – o que se traduz em menos acidentes, menos reparações e produtos mais produtivos: “A prazo, com os carros autónomos, será um mercado que tenderá a desaparecer e concentrar-se apenas na estética automóvel”. ●

### Depois dos processos, cada vez mais rápidos, e das tintas, onde pode uma oficina de repintura ir buscar mais rentabilidade na operação?

#### Francisco Andrade

CROMAX

“O processo, ou seja, a organização é efetivamente o mais relevante, dado que os produtos hoje em dia são de facto muito similares em qualidade”.

#### Jorge Cancela

JCCOR

“Penso que as oficinas no geral reúnem todas as condições para fazer excelentes trabalhos de qualidade e com rapidez. Para tirar mais rentabilidade, as oficinas deveriam apostar mais em produtos rentáveis”.

#### Alexandra Mota

MOTA E PIMENTA

“Na busca sempre da melhor solução completa para repintura e na gama de produtos que melhor solução qualidade/preços oferece”.

#### João Proa

SWP

“Como é do senso comum, as formas de rentabilizar os negócios passam por dois vetores fundamentais: redução de custos e otimização de processos. Atualmente o mercado atravessa um momento algo conturbado com

aparente “ofertas” de subsídios, stocks ou sistemas de forma a conseguir quota de mercado”.

#### Virgílio Maia

AXALTA

“É muito importante que as oficinas adaptem os processos e produtos ao tipo trabalho e meios disponíveis. Depois, é necessária uma componente de gestão muito rigorosa para que consigam ter indicadores sobre quais as áreas onde podem melhorar, tais como consumo energético, ciclos de cabina, tempo médio de reparação, eficiência, etc. A formação e informação também é determinante pois a pintura está a ter uma evolução muito rápida e com cada vez mais frequentes e novos tipos acabamentos”.

#### Luís Alves

STANDOX

“Garantia de uma correta gestão oficial com os recursos humanos adequados em termos comportamentais e profissionais, assegurando uma formação contínua aliada aos processos mais eficientes: responsável pós-venda, chefe oficina, chefe pintura, orçamentista/rececionista e pintores”.

#### Luís Santos

IMPOESTE

“Terá que ser através da eliminação dos desperdícios! Tempos e materiais podem e devem ser reduzidos”.

## QUESTÕES

**1-**Qual a mais recente novidade de produto ou serviço que foi introduzida no mercado pela vossa marca?

**2-**Qual o produto mais vendido da vossa marca de tintas? Quais as razões para ser o mais vendido?

**3-**Quais são os três ou quatro principais argumentos que uma oficina de repintura deve considerar para trabalhar com a vossa marca de tintas?



### PORTEPIM

**Cromax**

Francisco Andrade

239433720

francisco.andrade@portepim.pt

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

1 - Realçamos as seguintes novidades: Gama de Primários / Aparelhos Ultra Performance PS1081/1084/1087, que se caracterizam por obter toda a escala de cinzas, valueshade. Com uma secagem de apenas 30 minutos a 20°, estes aparelhos são potenciadores de enormes poupanças de energia às oficinas, contribuindo assim para a sua rentabilidade. Por outro lado, sendo a humidade um dos maiores obstáculos em qualquer oficina de repintura automóvel, esta gama de

Aparelhos/Primários Ultra Performance vê o seu funcionamento melhorar com a humidade. Quanto mais humidade houver no ar, mais rápido é o seu endurecimento e secagem, indo de encontro às solicitações das oficinas em Portugal. O AZ 1050, um acelerador de alta performance. Com este produto, a Cromax potencia também o funcionamento da restante gama de aparelhos/primários existentes no seu portfólio, pois adicionando este acelerador aos aparelhos já existentes, aproximamos o seu desempenho do topo de gama PS1081/84/87; Toalhetes PS1800 são uma inovação patenteada pela Cromax, sendo toalhetes que substituem os washprimers. Passando este toalhete sobre a chapa nua, obtemos a mesma proteção anticorrosiva e de aderência dos washprimers, evitando toda a logística oficial que estes obrigam. Há, pois, uma enorme poupança de tempo.

2 - É a gama completa das bases de cor, pois apesar de serem produtos com enorme produtividade, dar cor aos veículos é o objetivo final das reparações.

3 - Produtividade, rentabilidade, facilidade de utilização e melhor relação qualidade/preço.



### AKZONOBEL

Nuno Tomé

263856063

nuno.andrade@akzonobel.com

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

1 - Não podemos deixar de salientar o nosso Automatchic Vision, uma nova ferramenta de cor que representa um claro valor acrescentado para os nossos parceiros, permitindo claras otimizações a vários níveis, e acima de tudo, assume-se como uma das faces do nosso processo de trabalho para a repintura de veículos - Colorvation, e que representa também a nossa clara aposta na liderança na digitalização da cor. Colorvation é um

processo de trabalho para a repintura de veículos, integral e fácil de usar que incorpora a tecnologia de cor digital mais moderna. Suportada em ferramentas avançadas como o Automatchic Vision e o Mixit, a plataforma de cor digital da AkzoNobel disponibiliza melhorias reais e medíveis nos negócios dos nossos parceiros, e claro, nós estamos a falar não só de maior precisão e maior eficácia, como também de maior rentabilidade.

2 - Disponibilizamos aos nossos parceiros em Portugal uma gama completa de produtos, referindo-nos não só a bases, como a produtos auxiliares, betumes, desengordurantes, primários e vernizes. E não podemos deixar de realçar também o nosso completo sistema aquoso, que representa uma clara mais-valia para todos os nossos parceiros de negócio. Por outras palavras, mais do que realçar aqui o produto mais vendido, preferimos salientar exemplos daquilo que são as excelentes soluções que disponibilizamos aos nossos parceiros, categoria a categoria.

E acreditamos que variáveis como a elevada qualidade dos nossos produtos, a nossa aposta constante e consistente na inovação, os nossos serviços de Assistência Técnica de proximidade e o extraordinário desempenho da nossa plataforma de cor digital fazem, claramente, a diferença, pois otimizam o dia-a-dia dos nossos parceiros.

3 - As nossas soluções assentam em quatro pilares essenciais que representam um claro valor acrescentado para os nossos parceiros.

O primeiro pilar é a inovação permanente, algo que se espelha também na nossa permanente aposta na formação, e claro, o nosso Centro de Formação no Carregado assume também um papel extremamente importante naquilo que é a transmissão das melhores práticas e processos aos nossos parceiros.

O segundo pilar é a elevada qualidade dos nossos produtos. A nossa gama completa de produtos, faz com que a Sikkens disponibilize aos nossos parceiros as melhores soluções, categoria a categoria, e acima de tudo, faz com que disponibilizemos aos nossos parceiros de negócio, sistemas de pintura que otimizam os seus processos de trabalho no dia-a-dia, otimizando, simultaneamente, a rentabilidade dos seus negócios.



# Qualidade e Precisão! Discos e Pastilhas de travão para veículos Asiáticos



## Especialista Veículos Asiáticos

Qualidade OE para veículos asiáticos do N.º 1 da Alemanha



## Certificação BER

Com os produtos Jakoparts não perde a garantia de fabricante do seu automóvel



## Mais de 19,000 Referências

Em gamas específicas para veículos Asiáticos



Distribuidor Oficial para Portugal:

# KRAUTLI PORTUGAL LDA.



O terceiro pilar é o nosso acompanhamento técnico que representa uma clara mais valia para todos os nossos parceiros. Acreditamos que a cultura de proximidade da nossa equipa técnica junto dos nossos parceiros representa uma clara mais valia para todos os que conosco já trabalham. Pois esse também é um dos pilares daquilo que acreditamos ser uma verdadeira parceria.

O quarto pilar é a nossa clara aposta na liderança na digitalização da cor – Colorvation. Este processo de trabalho para a repintura de veículos, extremamente fácil e que incorpora a tecnologia de cor digital mais moderna.

E o suporte disponibilizado pelas nossas ferramentas de cor, como o Automatchic Vision e/ou o Mixit.

A parceria é para nós verdadeiramente importante, e é também por isso que a plataforma de cor digital da AkzoNobel proporciona melhorias reais e medíveis nos negócios dos nossos parceiros.

## JCCOR

Jorge Cancela  
933729220  
geral@jccor.com.pt  
[www.jccor.com.pt](http://www.jccor.com.pt)

1 - Atualmente a mais recente novidade da Kapci é o novo Primário 5+1 Air Dry com secagem 20/30 minutos a 20°C, a diferença deste novo produto relativamente a outras marcas com secagem semelhante está no poder de enchimento, este primário consegue ter o poder de enchimento 100/150 micras em 2 camadas.

Este mês ficará pronto o novo sistema base aquoso Kapci Dima com qualidade Premium com mais de 65.000 cores catalogadas e também chegará o novo Verniz Hs 6040, adequado ao novo sistema aquoso.

2 - O produto mais vendido é o Verniz Hs 6030, um verniz de super fácil aplicação, com efeito espelho e tem uma excelente particularidade que é o polimento, muito macio.

3 – O 1º argumento é sem dúvida a qualidade do produto, o 2º o cliente terá sempre o nosso apoio e dedicação em poder melhorar o seu trabalho na área da repintura automóvel e o 3º os excelentes produtos com os melhores

preços do mercado.



## MOTA E PIMENTA

Alexandra Mota  
252323909  
comercial@motapimenta.com  
[www.motapimenta.com](http://www.motapimenta.com)

1 - O Verniz 8-114, um verniz de poliuretano de secagem rápida resistente aos riscos. Este verniz é de aplicação de húmido sobre húmido; não é necessário tempo de evaporação entre as camadas. O 8-114 oferece uma resistência superior aos riscos em situações como as escovas das lavagens de automóveis.

O verniz também oferece tempos de secagem curtos a 20°C e tempos de secagem muito curtos a 40-60°C em comparação com os vernizes convencionais. O 8-114 é muito fácil de utilizar com um acabamento fantástico, um fluxo e um nivelamento superiores.

O Primário 8-746 Primário de poliuretano multiusos de grande solidez (húmido sobre húmido). Este primário pode ser utilizado como primário geral não passível de lixar ou para painéis OEM e Coated não lixados e devidamente limpos nas arestas e para o mercado de retoques em automóveis, para pequenas e grandes reparações. Disponível em branco, cinza médio e preto, e preto, que podem ser combinadas para produzir todos os seis tons de cinza.

O 8-746 pode ser aplicado diretamente em peças plásticas devidamente preparadas, quando o DeBeer Refinish 1-60 1K Plastic Primer é misturado em vez

de diluente.

2 - Os produtos mais vendidos são as tintas à base de água.

3 – Os argumentos serão: qualidade de produto; assistência pós-venda; formação; solidez da MP no mercado; preços.



## FANLAC

Cláudia Santos  
21 9622745  
geral@fanlac.pt  
[www.fanlac.pt](http://www.fanlac.pt)

1 - A Octoral acaba de lançar em Portugal o Verniz secagem rápida C-300 (5min. a 60° graus) e um novo aditivo de acabamento p/ base aquosa; Octobase Eco Plus que permite finalizar uma pintura mate.

2 - O produto mais vendido pela Octoral em Portugal é sem dúvida a cor base, pois apresenta soluções que só estão ao alcance das grandes marcas, como rendimento, fácil aplicação, boa secagem e uma excelente colorística, onde o erro da cor praticamente não existe. Tudo isto enquadrado numa relação preço, qualidade adequado à realidade do mercado português.

3 - Sempre que um cliente necessite de um produto enquadrado numa relação preço/qualidade, a Octoral apresenta rendimento, excelente acabamento e uma durabilidade capaz de resistir as mais variadas situações climáticas.

## SWP

João Proa  
joao.proa@swp-refinish.com  
965635296  
[www.swp-refinish.com](http://www.swp-refinish.com)

1 - Atualmente a Sherwin Williams possui um sistema de cor otimizado, Made in USA, que consideramos ser uma das nossas maiores vantagens competi-

vas. Conseguimos ter uma solução de cor premium com um preço altamente competitivo. O preço de um litro de tinta RFU encontra-se, em média, 35% abaixo das restantes marcas premium. Sendo importante salientar que existe uma enorme diferença entre produtos “baratos” e económicos.

Um produto que baixo custo nem sempre é “barato” para o cliente tal como um produto económico nem sempre é de baixo custo. Sabemos que oferecemos uma solução de elevada qualidade para os nossos clientes francamente mais económica que as restantes gamas premium no mercado.

2 - Um dos objetivos da SWP / Sherwin Williams é fornecer ao nosso cliente uma solução simples e completa, o que faz com que não seja evidente identificar um produto mais vendido.

Contudo, e devido ao impacto que tem no mercado da repintura automóvel bem como na indústria, pode-se assumir que o produto Sherwin Williams mais vendido é o primário P30.

É seguro dizer que é um primário com acabamento final otimizado, com uma ótima cobertura, compatível com as bases solventes e base água, sem abatimento e pronto a pintar ao fim de 15 minutos no sistema rápido.

3 - Os argumentos são evidentes quando apresentados aos clientes: um sistema de cor premium simples, completo e altamente funcional, com uma ferramenta de cor (Prospector) extremamente simples, completa e intuitiva; Tempos de ciclo reduzidos promovendo uma melhor otimização de recursos do cliente: pintura de uma peça completa em menos de 45 minutos; Redução significativa de custos energéticos e sobretudo da mão-de-obra; E por fim também o preço de venda 35% abaixo da média de mercado nas gamas premium.



## BASF

R-M/Glasurit

Sara Marcon

sara.marcon@basf.com

219499967

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

1 - Quanto à R-M, a nossa grande inovação mais recente é o novo Satintop II C2496 que oferece um resultado mate de qualidade. O Satintop II aumentou o seu nível de brilho de 23 para 65 unidades, eliminando também a necessidade de um verniz padrão adicional.

O último grande lançamento da Glasurit foi o novo UV Primer Filler Grey – um primário de secagem UV-A que oferece um alto desempenho em reparações pequenas e moderadas. Além disso é o aliado perfeito para a reparação de plásticos, uma vez que ao secar por radiação e não por calor, como no procedimento tradicional, evita-se o risco de deformação.

2 - A R-M oferece às oficinas a solução perfeita para cada fase da reparação, sendo a sua linha de cores ONYX o seu produto de destaque.

A série 90 que celebra 25 anos no mercado é, sem sombra de dúvida, a linha de produtos mais conhecida da marca alemã.

3 - A R-M oferece às oficinas uma ampla gama de produtos e serviços para ajudá-las a ser mais eficientes no seu dia a dia. Além de um portfólio de produtos Premium, a R-M oferece processos e soluções que facilitam o trabalho numa oficina. Do ponto de vista da gestão, oferece formação e consultoria que facilitam a tomada de decisões. Além disso, a R-M possui um serviço técnico de excelência para servir os seus clientes e ajudá-los com a resolução de quaisquer complicações que possam ocorrer durante o processo de reparação. A Glasurit oferece aos seus clientes muito

mais do que a pintura. Após da lata de tinta, existe uma equipe de profissionais que trabalham para oferecer soluções aos seus clientes que os tornam mais sustentáveis ao longo do tempo. Formação, serviços de consultoria, atenção técnica, tudo de forma personalizada e adaptando-se à natureza de cada um dos seus clientes.



## AXALTA

SPIES HECKER

Virgílio Maia

info-pt@axaltacs.com

219266000

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

1 - Apresentamos recentemente o aparelho Permasolid HS Speed Surfacers 5500. Trata-se de um produto inovador na área dos produtos de preparação e que surge na sequência do desenvolvimento da tecnologia em que se baseia o verniz Permasolid HS Speed Clear Coat 8800. Este produto permite-nos fortalecer a nossa posição de líder na introdução de produtos inovadores e aumentar a nossa quota de mercado no segmento dos aparelhos de 2 componentes. O desempenho em secagem ao ar deste aparelho de elevado teor em sólidos é significativamente mais rápido, comparativamente com os produtos de referência que o mercado utiliza. Este produto caracteriza-se por proporcionar acabamentos de elevada qualidade e simultaneamente diminuir os tempos de ciclo da reparação. O Permasolid HS Speed Surfacers 5500 responde às solicitações do mercado no sentido da poupança energética.

2 - A cor está na génese da repintura automóvel e é onde a Spies Hecker alicerça todo o seu know-how, sendo a família que tem mais representatividade na nossa oferta. Nesta vertente, a destacar os sistemas de base bicamada aquosa Permahyd 280/285 e o Hi-Tec 480, soluções de aplicação simples e com excelente reprodução de cor, sendo

que o Hi-Tec480 é uma solução que permite mais produtividade, já que foi desenvolvido para conferir às oficinas uma maior rapidez de processo e um menor consumo de produto. Associados a estes sistemas as nossas ferramentas de cor e o constante desenvolvimento de fórmulas, temos soluções simples, rápidas e altamente produtivas que se adaptam as necessidades de qualquer oficina de repintura automóvel.

3 – Para além da inquestionável qualidade dos produtos, garantimos às oficinas uma proposta de valor que se traduz num apoio total na área de colisão. Esta proposta de valor engloba uma componente muito forte de formação em várias áreas; orçamentação, gestão e pintura, e uma componente de suporte ao negócio com desenvolvimento de ações à medida das necessidades de cada oficina. Estamos também muito focados em melhorar indicadores como o consumo energético, ciclos de cabina, tempo médio de reparação e eficiência operativa para que a rentabilidade da secção de colisão seja elevada. Todo este apoio está assente numa rede de distribuição nacional que garante uma proximidade com as oficinas.



## ROBBIALAC

### STANDOX

Luís Alves  
robbialac@robbialac.pt  
219739674  
[www.robbialac.pt](http://www.robbialac.pt)

1- Produtos de elevada poupança energética e tecnologia revolucionária: Verniz Standox Xtreme - secagem 60'/20°C ou 10'/40°C; Aparelho Standox - Xtreme secagem 30'/20°C

2 - Gama Standoblue - Tinta de base bicamada. Produto de máxima rentabilidade -tempo secagem/poupança energia e tempo de processo.

3- Máxima rentabilidade - Poupança de material e tempo de processo; Excelência de serviço pós-venda; Marca Standox aprovada pelos principais fabricantes de automóveis.



## IMPOESTE

### NEXA AUTOCOLOR

Luís Santos  
luissantos@impoeste.com  
914361176  
[www.impoeste.com](http://www.impoeste.com)

1 - A Impoeste acaba de lançar os programas de trabalho “Easy Rider” e “Fast & Perfect”. No caso do Easy Rider, trata-se de uma solução de parceria ao nível da gestão da área oficial de pintura na qual estão garantidos determinados níveis de rentabilidade.

O programa “Fast & Perfect” é dedicado a clientes que tem a expectativa de melhorar a performance da sua oficina através da redução do tempo de ciclo de produção.

A Nexa Autocolor lançou dois produtos novos, o aparelho HS da série P565-58XX e o Verniz P190-8000, com os quais, através de métodos, processos e técnicas habituais, ajustadas, é possível reduzir drasticamente o tempo de intervenção e de imobilização dos veículos a serem reparados.

2 - O produto mais vendido da Nexa Autocolor é o verniz P190-6560, talvez pela histórica quota de mercado que temos na venda deste tipo de produto, mas também pela oferta ao mercado de um produto topo de gama a preços muito competitivo. Não sendo o mais barato do mercado, é seguramente dos mais económicos.

3 - Estamos certos e confiantes que promovemos a Nexa Autocolor como líder e marca de topo para a reparação de pinturas com um preço muito competitivo.

A juntar a essa capacidade da marca Impoeste desenvolveu um conjunto de serviços, que de forma sustentada, permite às oficinas elevar as suas expectativas para níveis altos de performance do seu negócio. Fazer bem, à primeira vez, em menos tempo e com rentabilidade superior! Estes são os principais argumentos que a oficina pode esperar de nós.



## IMPOESTE

### MAXMEYER

José David  
josedavid@impoeste.com  
912787816  
[www.impoeste.com](http://www.impoeste.com)

1 - A MaxMeyer lançou internacionalmente, há pouco tempo, dois produtos novos em linha com a expectativa do mercado, o aparelho 556.6101/4/6 e o Verniz UHS Extra 360.0390, através dos quais é possível reduzir significativamente o tempo de trabalho e de secagem. Com estes atributos é possível a redução de custos energéticos e fazer os trabalhos mais depressa, entregando mais carros reparados com os mesmos operários e na mesma oficina.

2 - Os dois produtos mais vendidos da MaxMeyer são os tradicionais verniz HS 0450 e o aparelho HS 033, devido a serem produtos de elevadíssima qualidade que são vendidos a preços muito competitivos. São produtos robustos, de confiança e de qualidade comprovada pelo mercado português.

3 - A MaxMeyer é uma linha completa de produtos de alta qualidade para a reparação de pinturas auto com um preço muito competitivo. A reconhecida capacidade da sua colorimetria e o seu reduzido custo fazem com que existam poucos argumentos que ficam por explicar ao mercado. O melhor produto ao melhor preço.



## RENAULT PORTUGAL

### IXELL

Ricardo Ferreira

ricardo.p.ferreira@renault.pt

966522074

www.ixell.pt

1 - A Ixell lançou recentemente a sua nova Subcamada, Velocia. Um aparelho 2K concebido com a mesma tecnologia de secagem que o verniz ultraproductivo da nossa gama, Verniz Flash.

A gama Velocia destaca-se pela sua fácil aplicação, graças a uma viscosidade muito fraca e a uma secagem ao ar ultrarrápida que permite uma fácil lixagem após 20-40 minutos (a 20 graus Celsius) contribuindo assim para a poupança garantida de energia, produto e tempo. Existem disponíveis 3 cores de aparelho que permitem a reprodução de 5 tonalidades de cinzento. A gama é composta por: Aparelho branco C1 - 1L; Aparelho Cinzento C3 - 3,5 L; Aparelho preto C6 - 1L; Endurecedor Velocia - 2,5 L; Acelerador Velocia - 1 L e Toalhetes (Fosfatantes, proteção contra a corrosão). Aproveitámos ainda durante a Expomecânica para apresentar a Ixelroller uma inovação Ixell para carroçarias atuais e futuras. A Ixelroller é a melhor opção para quem pretende as características básicas

de uma cabina móvel (simples e prática) e a qualidade e o conforto de uma cabina convencional. 80% das reparações de carroçaria incidem sobre pequenos danos nas secções inferiores e nas extremidades dianteiras e traseiras.

Normalmente, estas pequenas reparações são tratadas como grandes reparações, com todas as questões inerentes à organização, ao armazenamento e ao consumo de energia.

A Ixelroller oferece a produtividade que deseja e melhora a eficiência de custos das pequenas reparações. Principais características da ixelroller:

Qualidade - Graças ao filtro submicrónico integrado, utilizado para limpar o ar; Segurança - Graças ao sensor COV, ao botão de paragem de emergência e à proteção elétrica; Conveniência - Graças à linha de alimentação de ar mais longa; Mobilidade - Graças às rodas de grande diâmetro. Dentro da cabina a filtragem ultraeficaz, para um ambiente limpo e seguro. Os odores e as névoas de pulverização são retidos por quatro camadas de filtro. O ar é renovado e o fluxo é constante.

2 - O nosso Verniz Altia. Um verniz que apresenta um compromisso em termos de produtividade/preço imbatível. Existe em 4 versões, Standard, lenta, rápida e mate. Trata-se de um verniz fácil de aplicar com ótimo resultado em profundidade, tensão e brilho, com excelente dureza à saída da cabina.

3 - A Ixell está presente em 15 países e desenvolve junto dos profissionais da carroçaria, uma verdadeira parceria que vai muito para além da cor. Com 2 linhas de pintura, Oxelia e

Ixelltech, mais de 180.000 fórmulas, ferramentas de cor de elevado desempenho, a Ixell cobre o conjunto das cores do parque automóvel e desenvolve soluções tecnológicas adaptadas a cada perfil de carroçaria e necessidade dos clientes.

Multiespecialista da carroçaria, a Ixell apoia-se numa experiência técnica completa, da chapa nua ao verniz: pintura, preparação dos fundos, mástiques, estanqueidade e insonorização, lixagem, isolamento, chapa, reparação rápida e vidraçaria.

O centro de pesquisa e desenvolvimento da Ixell concebe gamas de produtos e ferramentas de qualidade, baseadas em cadernos de encargos muito rigorosos. Sempre atentos às tendências do mercado, a oferta Ixell está em constante evolução para oferecer as melhores inovações.

No quotidiano, as equipas Ixell oferecem-lhe um acompanhamento de proximidade.

Os conselheiros técnico-comerciais Ixell recebem formação adequada para que possam acompanhar todos os momentos da atividade. Sabem aconselhar, formar os profissionais e aplicar todos os produtos, as melhores ferramentas e os métodos de trabalho mais adequados às necessidades, apoiando-se num catálogo de soluções.

Em resumo, temos uma gama completa capaz de responder a qualquer situação do dia a dia junto com uma rede de distribuição bem estruturada presente em 60 pontos ao longo de todo o país e o mais importante uma equipa de terreno que acompanha, forma, aplica e otimiza a utilização dos nossos produtos nos nossos clientes.