



Eugénio Pereira, fundador da LTintas (à esq.^a), acompanhado pelo filho e diretor-geral, Bruno Pereira

História colorida

➤ Em novembro deste ano, a LTintas comemorará 40 anos de existência. Uma longa e colorida história da empresa especialista no comércio de tintas e produtos para repintura automóvel. Bruno Pereira, diretor-geral, assegura que, a curto prazo, haverá várias novidades frescas

Por: **Jorge Flores**

A história de uma grande empresa pode perfeitamente começar com uma pequena loja de rua, no Laranjeiro, como foi o caso da LTintas. Decorridos quase 40 anos sobre a sua fundação (o aniversário será comemorado com uma gala, em novembro próximo), a empresa especialista no comércio de tintas e produtos para repintura automóvel (além das áreas de indústria, *bricolage* e construção, onde também está presente), conserva ainda o “L” de “loja” no seu nome e logótipo. Uma forma de não esquecer as origens.

A atividade no negócio das tintas começou em 1978. Mas o foco no setor automóvel, em particular, surgiu um pouco mais tarde, já na década de 80, tendo assumido, nessa época, como parceiro histórico para esta área, até aos dias de hoje, a Spies Hecker, como conta Bruno Pereira, diretor-geral da LTintas, ao *Jornal das Oficinas*. O responsável, de resto, “respira” esta atividade desde tenra idade. “Costumo contar à minha filha que, quando era miúdo, vinha aqui carregar latas de tinta”, brinca. A sua carreira, contudo, não começou logo na

empresa fundada pelo seu pai, Eugénio Pereira, juntamente com o tio, Manuel Pereira. Primeiro, Bruno Pereira formou-se em Engenharia Informática e de Gestão. Em janeiro de 2009, recebeu um convite para “vir dar um novo impulso” à LTintas. Uma missão que aceitou. Partindo da sua base de formação e experiência profissional, tratou de empreender uma dinâmica diferente à empresa, alargando a área geográfica e os pontos de venda.

■ TONS DE MODERNIDADE

A realidade da repintura automóvel, há

quatro décadas, tem poucas semelhanças com a atual. Mudou verdadeiramente de cor. “Era uma época de sintéticos, de celuloses, automóveis pintados sem quaisquer condições, muitas vezes na rua. Hoje, é tudo muito diferente. A própria legislação ambiental europeia mudou toda. De resto, estamos à frente de qualquer continente em matéria de exigência ao nível de solventes. A Europa está mesmo no pelotão da frente. É camisola amarela”, sublinha. “A passagem do solvente, já há muitos anos, para o aquoso, veio alterar todas as condições que são necessárias

para uma pintura. Dantes, qualquer um pintava numa garagem em casa, mas, hoje, a complexidade aumentou muito e as próprias exigências são muito grandes”, reforça.

Momentos marcantes, houve vários. Mas nenhum como a entrada na área da repintura automóvel. “As pessoas faziam fila à porta de uma loja pequena, no Laranjeiro, para irem comprar tintas”, conta. “Fomos a primeira loja exclusiva de tintas que não estava associada a nenhuma marca. Em 1978, foi um processo muito ambicioso e inovador, porque apenas vendíamos tintas”, confidencia.

A passagem do solvente para o aquoso foi uma evolução demorada. Não foi fácil “mudar mentalidades”, garante. “Hoje, é uma realidade, todos trabalham com o aquoso, mas foi preciso quase ‘evangelizar’ alguns clientes”, diz. Outra data importante foi a passagem, há 20 anos, para as instalações do Feijó, onde a LTintas ainda tem a sede. “As condições tornaram-se muito diferentes. Criámos um laboratório de cor. Um serviço de afinação à peça, com marcação e agendamento. Foi uma evolução”, revela.

■ CRESCER A DOIS DÍGITOS

A LTintas é, atualmente, uma empresa que respira saúde. Dispõe de uma equipa de 27 colaboradores e de cinco pontos de venda (Feijó, Laranjeiro, Almada, Évora e Beja). “O cliente atual é, também, muito mais conhecedor do que o antigo. Tem acesso a muita informação por via das tecnologias e sabe muito bem o que quer”, adianta Bruno Pereira, que regista a falta de profissionais especializados neste setor. “Não têm entrado pessoas novas para aprender sobre os serviços de colisão, chapa e pintura. Pelo menos, não os suficientes para suprir as necessidades das oficinas que estão a abrir. Existe uma dificuldade grande de encontrar bons profissionais”, lamenta.

Nos últimos dois anos, a empresa cresceu na ordem dos dois dígitos. Em 2017, alcançou, no conjunto das suas atividades, uns sólidos cinco milhões



A LTintas dispõe de um laboratório específico para a preparação de tintas ao detalhe. Em 2019, com a aquisição de um novo edifício, esta secção será alvo de uma evolução



de euros. Além disso, “no ano passado, pela primeira vez, a repintura automóvel ultrapassou os 50% da nossa faturação”, afirma o responsável.

O crescimento tem-se verificado, essencialmente, nos grandes centros urbanos (como Setúbal, por exemplo) e muito graças ao trabalho desenvolvido pelas várias equipas de comerciais e técnicos permanentemente no terreno. Em parte, o motivo é simples: “Têm aparecido muitas oficinas”, reconhece. “Umas conhecem já o nosso trabalho e procuram-nos. Outras são grandes grupos com quem começámos a trabalhar na parte dos consumíveis”.

A repintura automóvel é uma área que não se esgota na venda. Obriga a uma assistência técnica permanente. “Temos comerciais na rua que fazem o acompanhamento direto nas oficinas. E que fazem a venda e o pós-venda. Se houver alguma questão técnica, temos profissionais que se deslocam imediatamente ao local e que ajudam a resolver o problema. Temos cinco portas abertas. E o cliente sabe que, quando nos compra e está connosco, qualquer problema que tenha, nunca estará sozinho. Temos um lema na empresa: é na reclamação que se ganha a confiança do cliente”, sublinha Bruno Pereira. E não há empresas isentas de reclamações num ramo tão complexo. “O nível de exigência com a cor de um automóvel é muito elevado”, afirma. “Temos de ter isso em consideração. Trata-se de um setor com muitas especificidades. Todos os dias afinamos cores no nosso laboratório”, acrescenta.

■ NOVIDADES FRESCAS

Bruno Pereira tem empreendido práticas de *Lean Management* na empresa. O objetivo é, não apenas eliminar determinadas gorduras, como agilizar e con-

trolar todos os parâmetros do negócio. “Hoje, temos tudo controlado e medido na LTintas. Sabemos todos os custos por equipa e departamento. De vendas e objetivos, das margens por vendedor. Tudo registado nos nossos módulos de *software* de gestão. Permite-nos prever a tesouraria e os resultados e ir afinando detalhes e corrigindo o que for necessário. Só assim se pode investir”.

E por falar em investimentos avolumados. Neste caso, próximo de um milhão de euros: “Vamos comprar umas instalações maiores, nas redondezas, para servir de armazém central e para todo o processo logístico”, afirma. “Estamos, neste momento, no processo de aquisição. Trata-se de um edifício com um terreno de 4.000 m², que terá uma nave e servirá de armazém para a operação logística”. O novo espaço resolverá uma das “falhas” da empresa, no entender de Bruno Pereira. “Vamos tornar-nos independentes nas nossas formações, dado que vamos criar um centro de treinos próprio para os nossos clientes poderem ter formação prática e teórica e uma cabine com todas as condições para testarmos. Deixaremos de estar dependentes de outros para testar produtos”, explica.

Com inauguração prevista para 2019, o novo espaço terá um laboratório com “muito melhores condições”, refere. Ainda no próximo ano, a LTintas passará a ter *online* alguns dos produtos da repintura automóvel. “Não teremos toda a gama, nem tintas, mas aqueles produtos de maior rotatividade. Ou seja, o pão e o queijo da repintura. A nossa marca, Brell, também estará disponível *online*”. No segundo semestre de 2019, Bruno Pereira pretende lançar uma *app* da LTintas, onde os clientes poderão consultar os produtos e as campanhas da empresa. *