

DA ESTRATÉGIA À PRÁTICA

Desafios e oportunidades da dupla transição

GRUPO BARBOT · DIOGO BARBOT

SHIFT2DigitalGreen · INOVAGAIA + ISQ · Vila Nova de Gaia · 17.09.2026



**A tinta é um meio.
A casa é o fim.**

VISÃO · GRUPO BARBOT

Dar tempo e espaço às pessoas para viverem novas emoções.



A ORDEM NUNCA MUDA

primeiro o consumidor · **DEPOIS A ESTRATÉGIA, SÓ DEPOIS OS MEIOS**



1 · CONSUMIDOR

As necessidades reais, ouvidas na loja e na obra.

2 · ESTRATÉGIA

A resposta desenhada para essas necessidades.

3 · TECNOLOGIA E SUSTENTABILIDADE

Meios ao serviço da estratégia.
Nunca o contrário.

**Digitalizar um mau processo é multiplicar o erro à velocidade da máquina.
E ser verde num produto que o cliente não quer é ser verde para o armazém.**

O QUE O CONSUMIDOR NOS DIZ

escuta ativa · LOJA · OBRA · APLICADOR · RECLAMAÇÃO



CERTEZA

Quero a certeza do resultado antes de decidir.

CONFIANÇA

Quero confiar no que está dentro da lata.

CONVENIÊNCIA

Quero conveniência sem perder o conselho.

DESEMPENHO

E não abduco de desempenho.

Nenhuma delas é a tecnologia. Nenhuma é um produto sustentável.

VERDE NO PRODUTO

o que já fizemos · E O QUE ISSO NOS ENSINOU



BASE AQUOSA

Pioneiros em Portugal na saída do solvente.

2018 · DIOPLASTE ECO

A primeira tinta sem biocidas nem conservantes em Portugal.

2020 · BARBOT NATURE

Resina de base renovável em vez de derivados fósseis.

BARBOT NATURE

-4,5 kg

de CO₂ por apartamento de 100 m² pintado

No processo: pigging higiénico — limpa o circuito recuperando produto em vez de o arrastar com água e solvente.

Algun destes produtos é pilar no noso cardex?

Não.

Em nenhum momento o cliente valoriza o verde pelo verde.



O VERDE MUDOU DE SÍTIO



sai do argumento de venda · **ENTRA NO PROCESSO — ONDE O CLIENTE NÃO TEM DE ESCOLHER NEM DE PAGAR**

TINTA NÃO CONFORME

100% da tinta que abastece a Just a Change.

LAMAS DE PRODUÇÃO

Argamassas que transformam custo em performance.

PNEUS RECUPERADOS

Resinas nos produtos que já são os nossos best sellers.

Entre a consciência e o resultado, o consumidor escolhe o resultado.

Nós temos é a obrigação de entregar os dois.

O SALTO: FÁBRICA INTELIGENTE



até 2021, infraestrutura repartida e obsoleta · NÃO TÍNHAMOS COMO PROMETER NADA DISTO

PROCESSOS

Rastreabilidade total

CUSTOS

Custeio ao detalhe

GESTÃO

Decisão em tempo real

PAPEL

100% paper free

Produção 5.0 · comunicação homem-máquina em tempo real · gestão industrial a 360°

Tudo isto para responder a uma coisa só: o que o consumidor nos pediu.

TRÊS EXIGÊNCIAS, TRÊS RESPOSTAS

o digital ao serviço do consumidor • E NÃO O CONTRÁRIO



CERTEZA

Pintei esta casa há dez anos e quero retocar uma parede.

Temos a fórmula, o lote e o histórico. A cor sai exatamente igual.

CONFIANÇA

O que está dentro da lata?

QR na lata: lote de enchimento, ficha técnica e vídeo de aplicação no telemóvel.

CONVENIÊNCIA

Comprar sem perder o conselho.

Loja online desde 2020 e decorador de IA na Concreta 2024.

E nenhuma delas é tecnologia pela tecnologia.

E DEPOIS TUDO ACELEROU

desenvolvimento interno · COM IA A ESCREVER O CÓDIGO



PORTAL DE VENDAS

1 semana

de conceito a produção

PLANEAMENTO PRODUTIVO

2 semanas

sistema novo, feito em casa

EQUIPA

2 pessoas

sem fornecedor externo

POUPANÇA ANUAL

60 K€

só com estes dois projetos

O que mudou não foi a tecnologia disponível. Foi o custo de experimentar.

A pergunta deixa de ser quanto custa e passa a ser o que é que queremos mesmo resolver.

Não são duas transições. É uma.

Sem o digital, o verde é uma intenção. Com o digital, é uma medida — e o que se mede, melhora-se.

O planeamento produtivo que construímos em duas semanas agrupa melhor a produção: menos mudanças de lote são menos lavagens, menos água e menos tinta não conforme.

E o digital sem uma promessa ao consumidor do outro lado não é transformação. É custo.



TRÊS IDEIAS PARA LEVAR

da estratégia à prática · GRUPO BARBOT



1 · CONSUMIDOR

É o farol que nos guia. A tecnologia é uma resposta, não é a pergunta.

2 · OBJETIVO E PLANO

Antes de dar um passo, apontar onde se quer chegar e como.

3 · VELOCIDADE

A vantagem já não é só o tamanho do investimento. Uma semana, duas pessoas, 60 K€.

Os materiais dão o espaço. O digital dá o tempo.

Tempo e espaço para as pessoas viverem novas emoções — no fundo, é só isto que nós vendemos.