



Com os melhores tudo é mais fácil



História da SOFRAPA

Fundada em 1958, sob a sigla R.O.M.A. a SOFRAPA dedicava-se inicialmente de forma exclusiva à representação de componentes e acessórios dos automóveis franceses (Citroen, Peugeot, Talbot, Simca, etc.). Com a evolução do setor, a SOFRAPA diversificou a área de abrangência da sua oferta, criando unidades de negócio distintas, as especialistas em ORIGINAIS (tornou-se DISTRIBUIDOR DE PEÇAS SOBRESSALENTES PEUGEOT e DISTRIBUIDOR OFICIAL DE PEÇAS CITROËN) e as especialistas em material diverso selecionado (exigindo certificação de qualidade aos fornecedores e homologação TÜV quando aplicável).

A SOFRAPA evoluiu assim para se tornar um grossista de todo o tipo de componentes auto, garantindo a mais completa oferta no setor, distribuída por várias áreas de negócio.

Com os olhos postos no futuro, e apesar da queda do setor, a SOFRAPA continua a investir, concentrada essencialmente na evolução qualitativa do serviço que oferece ao mercado, munindo-se, para tal, das melhores condições logísticas e dos melhores profissionais.

A SOFRAPA entende que a melhor forma de apostar nos seus clientes é fornecendo-lhes os melhores produtos em tempo real,



comprometendo-se com níveis de serviço garantidos e cumprindo escrupulosamente os prazos estabelecidos, mantendo ainda as condições competitivas.

Com uma Frota de 35 ligeiros de mercadorias e recurso a vários transportadores, a SOFRAPA entrega em qualquer ponto do país, de acordo com os prazos estipulados caso a caso.

Cumprir com os nossos clientes é a nossa prioridade.

CONTACTOS

SOFRAPA

219 379 970
sofrapa.sa@sofrapa.pt
www.sofrapa.pt



Distribuidor Oficial de Peças Auto Originais



ALVERCA | BRAGA | COIMBRA | CORROIOS | COVILHÃ | LISBOA | ODIVELAS | PORTO | SINTRA



Ricardo Fernandes

Diretor Comercial Sofrapa



Quais as razões do forte crescimento comercial da Sofrapa nos últimos anos?

As razões devem-se à estratégia adoptada por nós, à percepção que temos do mercado, às suas constantes mutações que originam estarmos sempre atentos a tudo o que passa no mercado e à rapidez com nos adaptamos e tomamos decisões. O aumento da nossa gama de produtos, a eficácia no serviço e no atendimento explicam bem o nosso crescimento.

Outra das razões é a nossa equipa. Os nossos recursos humanos são, sem sombra de dúvida, a principal força da Sofrapa. Quando se trabalha com os melhores, tudo se torna mais fácil e a envolvimento das pessoas no dia-a-dia da empresa faz-nos cada vez mais fortes. Esta cultura organizacional que todos temos dentro da empresa é única e isso torna-nos uma família. Por isso, cada vez mais acredito que este é o caminho do sucesso.

Outra razão, não menos importante, são os nossos clientes. Temos clientes de excelência e exigentes e é essa exigência que nos "obriga" a ser cada vez melhores. Um grande abraço para todos eles.

Quais os momentos mais marcantes para si da Sofrapa?

Em 38 anos de vida conto com 18 anos de Sofrapa. Houve, por isso, muitos momentos

marcantes. Quando entrei em 1997 a Sofrapa tinha apenas um armazém e uma loja, hoje temos três armazéns e nove lojas! Direi que houve dois momentos que ficarão na minha memória para sempre. Um deles foi em 2008 na festa dos 50 anos da Sofrapa, onde conseguimos juntar antigos funcionários com os de hoje, num momento único. O outro foi o nosso reconhecimento internacional em 2011, quando vejo o nosso CEO (Dan Menahem) em palco com o antigo chanceler alemão (Gerhard Schröder), para sermos distinguidos como umas das 500 melhores empresas da União Europeia.

Quais as principais apostas da Sofrapa para o futuro?

Para a mim o velho ditado "o segredo é alma do negócio" ainda é válido. Não querendo fugir à questão, nós temos o ano de 2016 com várias apostas em várias frentes do nosso setor, mas gostaria que os nossos clientes tivessem acesso a essa informação em primeiro lugar pelos nossos comerciais, do que divulga-la já. Aquilo que posso adiantar é que a equipa Sofrapa está toda ela mobilizada para introduzir esta nossa aposta inovadora no mercado. Vamos continuar a apostar na formação, no serviço, no aumento do nosso portfolio e, principalmente, cada vez mais na fidelização dos nossos clientes.

Cronologia SOFRAPA 1958-2015

1958



LOJA DE LISBOA
(mudou de sítio este ano)

1997



ARMAZÉM DE ODIVELAS

2007



LOJA DA MARGEM SUL
(primeiro na Cruz de Pau, hoje em S. Marta do Pinhal, Corroios)

Dan Menahem

CEO Sofrapa

Qual o posicionamento da Sofrapa no mercado grossista de peças em Portugal?

Somos um distribuidor atípico. Conciliamos a venda de peças originais (Peugeot, Citroën, Opel e Fiat) e de concorrência para toda as marcas de automóveis, incluindo lubrificantes e baterias.

Queremos claramente posicionar a Sofrapa no pódio no ranking nacional atendendo ao nosso estatuto de líder nas peças PSA e continuar a desenvolver o negócio de peças para o aftermarket.

Com uma grande diversidade de produtos seremos menos vulneráveis às variações do mercado e à concorrência.

Hoje temos nove lojas e tencionamos ter 15 em 2017 e assim cobrir a integralidade do mercado nacional. O nosso objetivo é estar mais perto dos clientes para os poder servir melhor.

Ganhar dimensão permite-nos ter departamentos mais estruturados (compras, serviços, clientes, logística e cobrança, entre outros).

Este negócio é claramente um negócio de volume.

Que mensagem deixa aos clientes e fornecedores da Sofrapa?

Acima de tudo, obrigado. Obrigado pela confiança que depositam em nós, nas nossas equipas e nos nossos produtos. É esta confiança mútua e honesta que nos permite crescer



e estar na vanguarda para um caminho que se quer duradouro. A todos, repito, o nosso obrigado.

Numa altura em que comemora 57 anos, como perspetiva o futuro da Sofrapa no negócio de peças em Portugal?

O negócio vai continuar a concentrar-se e a estruturar-se, como no resto do mundo. Vão desaparecer operadores e vão nascer outros por acordos internacionais. Vamos ser invadidos por redes de distribuição e de reparação. Vamos tentar guardar a nossa independência e liberdade e continuar a crescer. Assim pre-

servaremos este prazer que temos a trabalhar juntos tal como uma família.

Vamos continuar incorporar no negócio, de forma subtil, as novas tecnologias (ao nível das plataformas B2B), mas sem perder o ADN pelo qual somos conhecidos: a nossa simpatia!

Por mais automatizado que seja o negócio no futuro haverá sempre na Sofrapa um "Ser Humano" para ajudar, servir e compreender os nossos clientes.

Por isso, se ganharmos um lugar por ano, rumo ao topo da classificação dos distribuidores, estaremos satisfeitos.

2009



REPARADOR
AUTORIZADO OPEL

2010



LOJA DA COVILHÃ

2011



ARMAZÉM DE BRAGA
COM 4000 M²

2011



LOJA DE MEM MARTINS



LOJAS

SEDE – Odivelas
219 379 970
sofrapa.sa@sofrapa.pt

ALVERCA
219 501 235
balcao.alverca@sofrapa.pt

BRAGA
253 307 050
balcao.braga@sofrapa.pt

COIMBRA
239 497 640
balcao.coimbra@sofrapa.pt

CORROIOS
212 256 505
balcao.margemsul@sofrapa.pt

COVILHÃ
275 333 397
balcao.covilha@sofrapa.pt

LISBOA
213 121 430
balcao.lisboa@sofrapa.pt

SINTRA
211 946 144
balcao.sintra@sofrapa.pt

ODIVELAS
219 379 970
balcao.odivelas@sofrapa.pt

PORTO
223 248 020
balcao.porto@sofrapa.pt

Proximidade aos clientes

Na Sofrapa queremos clientes satisfeitos. Para além da relação profissional que mantemos com todos eles diariamente, a Sofrapa aposta muito na relação pessoal, pois só assim se constroem relações fortes. É por isso que a Sofrapa dinamiza regularmente ações de proximidade com os seus clientes.

Cronologia SOFRAPA 1958–2015

2012



LOJA DE COIMBRA

2014



LOJA DO PORTO

2015



LOJA DE ALVERCA

2015



STAND DE AUTOMÓVEIS SEMI-NOVOS