



La amistad entre Manuel Sá y Óscar Ferreira comenzó en 1980. Unos cuantos años más tarde decidieron abrir su propia tienda de recambios en la localidad lusa de Póvoa de Varzim.

hacer y esfuerzo podríamos llegar a alcanzar la confianza de nuestros proveedores y clientes”.

Pero Óscar y Sá vieron pronto las ventajas de asociarse a un grupo internacional como Cecaauto, de entre las que destacan el trato directo con los proveedores y la comercialización de los productos Cecaauto, una gama en la que se han volcado con empeño. “Además, Cecaauto Norte cuenta con un servicio de entrega de mercancías eficiente y rápido que nos ha sido de gran utilidad, incluso en la adquisición de piezas cautivas de origen no disponibles en Portugal”.

Para ellos, la incorporación al grupo fue fácil: “Por la confianza que depositaron en nosotros, empezando por el gerente Jerónimo Martínez, su disponibilidad total y la falta de exi-

gencias contractuales, valores que iniciaron el camino para las buenas relaciones tanto de amistad como comerciales que nos unen hoy en día”.

PREMIO CAMILO PORTUGUÉS

Esta relación tuvo sus frutos en el año 1999, fecha en la que se les otorgó el Premio Camilo por su trabajo desempeñado. Era la primera vez que se concedía el galardón a un recambista no español, algo que los responsables de Auto S.O.F. aún recuerdan con orgullo.

En la actualidad Óscar y Sá están preparando su mudanza a unas

nuevas instalaciones más amplias, que distan apenas 200 metros de las actuales. Además, prevén realizar un esfuerzo financiero para ampliar el número de sus referencias en stock y aumentar su gama de productos. “El mercado portugués del recambio vive en un constante sobresalto.

Por si no era suficiente la competencia desenfundada entre las pequeñas tiendas de recam-

bios, ahora buena parte de los principales importadores han abierto sus tiendas en las áreas de venta de sus clientes tradicionales, contribuyendo de esta manera a volver más anárquica la ya de por sí abrumadora situación que vive el ramo”, explican. De hecho, sólo en el área de influencia de Auto S.O.F. existen un total de siete tiendas de recambios más, lo que unido a las redes marquistas da una idea de la creciente dificultad del mercado. “Trabajo, dedicación y fé en el futuro son los atributos con que contamos para sobrevivir en nuestra tarea y hacer que

nuestros clientes crezcan, se mantengan fieles y sean conscientes de que Auto S.O.F. busca ser el mejor colaborador para sus negocios”, señalan los responsables del establecimiento.

“Nuestra incorporación a Cecaauto fue fácil por la confianza que depositaron en nosotros, su disponibilidad total y la falta de exigencias contractuales”