

# CARF. Agora também no Algarve

Desde o passado dia 21 de abril que a CARF passou a operar na região do Algarve. Mas esta não é a única novidade deste especializado operador logístico de peças.

TEXTO PAULO HOMEM

**A** caminho dos 11 anos de atividade, a CARF tem tido um crescimento notável tendo despertado no mercado das peças, mas também da logística, um enorme interesse, sobretudo pela especialização do seu negócio na distribuição de peças.

Assim, desde finais de 2013 que a estrutura acionista da empresa se alterou. A CARF deixou de ser uma estrutura familiar, passando a pertencer ao Grupo Totalmedia (Grupo que tem como clientes o Continente, Auchan, El Corte Inglés, Worten, entre outros), mas a empresa continua a ter como responsável máximo Paulo Carvalho. “A atividade da CARF não se altera, vamos continuar a ser especialistas na distribuição exclusiva de peças e pneus”, afirma Paulo Carvalho, Diretor Greal da CARF, explicando que “a grande vantagem que se obteve fazendo parte do Grupo Totalmedia é ao nível das sinergias. A empresa tem plataformas em Lisboa, Porto e Algarve, e tem distribuição noturna entre estas plataformas, o que nos permite ter custos logísticos partilhados, entre outros benefícios, ao nível dos recursos humanos, da contabilidade, etc”.

Mantendo a sua especialização na distribuição de peças, “pois não tinha sentido alterar aquilo que é a nossa diferenciação no setor”, Paulo Carvalho assume que outros projetos que existiam na CARF, mas que caminhavam mais lentamente, estão agora a ser pensados já para 2014, como é, por exemplo, a entrada em novas regiões do país, nomeadamente no Grande Porto. “Não há qualquer razão, neste momento, para não nos assumirmos como uma empresa nacional, líder na distribuição de peças de automóveis”, afirma Paulo Carvalho.

## ALGARVE

Um dos aspetos já visíveis da integração da CARF no Grupo Totalmedia é a chegada recente deste distribuidor de peças ao Algarve. Desde o passado dia 21 de abril que esta empresa começou a operar com frota própria em toda a região do Algarve, tendo uma plataforma logística em Albufeira. A CARF entra neste mercado com uma aposta “agressiva” de duas distribuições diárias, com uma entrega matinal e outra por volta das 15 horas. “Para além da distribuição de um dia para o outro de Lisboa para o Algarve, vamos ter também uma distribuição semelhante no próprio dia, o que nos permite ter duas distribuições por dia no Algarve. Queremos trabalhar com todo o mercado regional que existe no Algarve, criando também necessidades e oportunidades nesse mercado, que sabemos que não está habituado a este tipo de serviço”, afirma Paulo Carvalho, traçando um paralelismo com operação que desenvolveu em Leiria em junho de 2013, que rapidamente se expandiu até Coimbra (onde brevemente já terá também duas entregas diárias).

“Cada vez mais as empresas trabalham com peças para o dia-a-dia. Com esta oferta no Algarve duplicamos a capacidade de entrega que qualquer operador tradicional oferece”, afirma Paulo Carvalho, que assegura: “Vamos também começar a distribuir em Beja, na mesma rota de distribuição que fazemos diariamente para o Algarve”.

A empresa fez um minucioso levantamento do mercado algarvio, tendo identificado uma série de clientes, levando Paulo Carvalho a dizer que “o potencial dessa região é enorme. Temos operadores de diferentes dimensões, alguns com presença local mas outros com presença em toda a região. O serviço que lhes vamos prestar poderá até ser uma maneira de



Algarve



Lisboa

A CARF QUER ASSUMIR-SE COMO UMA EMPRESA NACIONAL. DEPOIS DO INÍCIO DE OPERAÇÃO NO ALGARVE, O PRÓXIMO PASSO SERÁ ENTRAR NO GRANDE PORTO.



## CONTACTOS

### CARF

**RESPONSÁVEL** PAULO CARVALHO

**TELEFONE** 219 809 640

**E.MAIL** paulocarvalho@carfnet.com

**WEBSITE** www.carf.pt

eles reduzirem os custos de estrutura”. Exclusivamente para o Algarve a CARF contará na fase de arranque com três veículos comerciais (mais um de apoio), mas que em qualquer momento poderá ser reforçada, repetindo um pouco a dinâmica de negócio registada com a operação de Leiria. “Temos muita responsabilidade naquilo que fazemos, pois sabemos que o cliente está à nossa espera. Estamos preparados para atender às necessidades dos clientes e estamos abertos a todas as propostas que nos façam para distribuir peças”, refere Paulo Carvalho.

### COMERCIAIS

Reconhecendo que grande parte do sucesso da CARF se deve ao empenho da equipa que trabalha na empresa - “têm sido fantásticos” -, Paulo Carvalho revela que comercialmente o ano de 2013 foi muito bom e que 2014 está com bons indicadores.

“Queremos ter uma maior proximidade com o nosso cliente, perceber a sua realidade e necessidade”, diz o mesmo responsável, afirmando em tom de brincadeira que na distribuição de peças “queremos olhar para um cliente e vesti-lo dos pés à cabeça”. Para potenciar esta maior proximidade com o cliente, que se tinha esvanecido um pouco por via do natural crescimento da empresa, a CARF apostou também muito recentemente numa equipa comercial, com três pessoas, e um diretor comercial. Esta equipa tem a responsabilidade de estar próximo do cliente e de o ouvir, mas também é uma forma de potenciar o negócio da empresa junto de muitas empresas em todo o país, devido ao crescimento geográfico da CARF. 📍



Leiria

PUBLICIDADE



# QUALIDADE E RAPIDEZ: A NOSSA DIFERENÇA!

**14**  
Anos

RPL IS A DISTRIBUTOR OF

**DENSO**

**SANDEN**

**DELPHI**

Lote 6.I/21, Fracção J Zona Industrial de Vilamoura  
8125-498 Vilamoura, Portugal

TEL. (+351) 289 381 720 / FAX (+351) 289 381 729  
geral@rplclima.com / comercial@rplclima.com