



# UN PASO MÁS

## PRO&CAR NOS CUENTA SUS PROYECTOS DE FUTURO

Nacieron para proporcionar productos y servicios a sus asociados, los distribuidores, y a los clientes de éstos, los talleres de reparación de carrocerías; a lo largo de los años ha ido ampliando soluciones, y ahora tienen ante sí un nuevo reto.

*Disprocar, es una plataforma a nivel nacional, que aglutina tanto a distribuidores como a talleres especializados en chapa y pintura del automóvil.*

**N**os recibieron Pepe Alabadi, director gerente, y José Gomar, responsable de marketing de Pro&Car, ambos representando también a la Red Disprocar. Al mismo tiempo que nos presentaban al resto de compañeros, tuvimos la ocasión de ver detenidamente su bonita

sede en Burjassot (Valencia). Actualmente la marca Pro&Car cuenta con 30 empresas distribuidoras en España y 2 en Portugal. Gracias al compromiso de sus asociados, y la confianza de los talleres, el Grupo ha ido creciendo a lo largo de estos últimos años. Su recién editada Tarifa 2017/2018, recoge más de 500 referencias de productos que intervienen directa o indirecta-





En el transcurso de los 10 años de vida de Pro&Car, 30 distribuidores en España y 2 en Portugal disponen de más de 500 productos.

mente en los procesos de reparación y pintura del automóvil. "Pro&Car ha evolucionado con los años, desarrollándose y afianzándose como marca, sin perder su idea inicial de proyecto dirigido a empresas distribuidoras que quieran diferenciarse con una marca afín. En estos momentos nuestro catálogo abarca todas las necesidades de reparación que tiene en el día a día el profesional de la carrocería. Pero es muy cierto que también hay otro tipo de necesidades en el taller. La Red Disprocar, es un proyecto diferente, que surge cuando los carroceros son conscientes del descenso de actividad para su negocio y supone nuestra búsqueda de soluciones..." nos dice Josechu Gomar.

Y en esa búsqueda, se inició la Red Disprocar, creada con plena vocación de servicio al taller de la reparación y pintura de carrocerías, y con una misión y objetivos diferentes a los de Pro&Car. La idea es agrupar al taller en torno a un proyecto que le permita ser más competitivo, que le haga estar más preparado para afrontar los nuevos tiempos. No se trata de producto o servicio, sino de gestionar un escenario donde se dan cita los principales actores que protagonizan la vida del taller.

Tienen muy avanzado el proyecto de certificación (les acredita Centro Zaragoza para certificar a los talleres que cumplan con los requisitos específicos) como para poder promover que son una red certificada y, desde el año pasado, están estimulando en el mercado la penetración de Oversand "...siempre hemos tenido el anhelo de ofrecer pintura, y con la línea de color Oversand lo estamos logrando con nuestra forma de actuar" explica Alabadí. Flexibles en su concepción de red, su abanderamiento cubre toda la geografía española. El número de talleres adheridos a la Red crece cada día, y los distribu-



## HECTOR CATALÀ, LA PARTE DE RSC DE PRO&CAR



La de Héctor Català es una historia de continua superación. Siempre positivo, siempre feliz, siempre buscando mejorar en todo lo que hace. Natural de Serra (Valencia), Héctor nació hace 27 años (está a punto de cumplir 28) con síndrome de Best, una enfermedad degenerativa que afecta a la visión. Ciego de un ojo desde muy pequeño, su visión en el otro es cada vez menor, apenas un 10% en la actualidad. Héctor dedicó muchas horas de su juventud al deporte participando en triatlones por la zona de Valencia. En 2014 Héctor empieza a competir como paratriatleta, dentro de la categoría PT5 (ciegos y deficientes visuales), y sus resultados son estupendos:

Subcampeón de varias pruebas de Series Mundiales, Campeón de España de Acuación y de España y Europa en Duetlón, Campeón de Europa en Lisboa, plata en el Campeonato de España de Triatlón. Català recibe el patrocinio de Disprocar y Pro&Car desde 2015, y de él dicen en la compañía: "Héctor no solo es un número 1 en el deporte. Si sus cualidades como atleta son incuestionables, su calidad humana está al mismo nivel. Es una de esas personas que da gusto compartir momentos. Cuando tenemos la oportunidad de disfrutar de su compañía, nos transmite serenidad y a la vez, capacidad de esfuerzo y tesón ante la vida."

dores seleccionan determinados talleres para proyectos concretos que se comprometen en esa propuesta específica. En Disprocar se trabaja negociando con flotistas, compañías de seguros, compañías de renting, empresas proveedoras de producto, servicios específicos para el taller, curso de formación, colectivos, etc. Uno de los últimos proyectos en ese sentido es la creación de una plataforma específica de gestión de flotas (en pruebas, y que se lanzará el año que viene) en la que todos los intervinientes interactúan y tienen asignada una posición y un procedimiento. "Este proyecto nace de definir informáticamente y estandarizar

“ La solución de gestión de flotas, actualmente en pruebas, nace de su experiencia ofreciendo soluciones y se ofrecerá oficialmente en 2018 ”

protocolos profesionales que antes ya llevábamos a cabo pero sólo a base de tesón e inversión de recursos personales, lo que hacía que el alcance fuera limitado. Es una solución única en España, muy completa, eficiente y cómoda, creada a partir de nuestra experiencia, con muchas horas de trabajo resolviendo problemas; nos acredita, debido a los buenos resultados que estamos obteniendo, y la ofreceremos oficialmente en 2018" comenta Alabadí, "facilitamos las sinergias en las empresas, aportando valor añadido a los departamentos de mantenimiento de sus vehículos y al de imagen corporativa en los mismos (marketing)" añade. Trabajan con todo tipo de tecnologías (pintura, adhesivos ultraremovibles, vinilos, impresiones digitales de lonas, etc.)

**Derecha:** Pepe Alabadí, director gerente de Pro&Car.

**Abajo:** Javier Pastor, la reciente incorporación en la línea de negocio de Disprocar como coordinador de proyectos. Disprocar comercializa en exclusiva la línea de color y auxiliares de la marca Oversand..



que supone que en una empresa con flota se puedan unir dos presupuestos, para que sumando el del que asume el mantenimiento y el del de marketing suponga capacidad para crear acciones. Y ya está dando frutos, puesto que han llegado a acuerdo con la flota de vehículos de una importante compañía nacional, por ejemplo.

Todas estas ventajas están enfocadas a lograr un incremento de la actividad de reparación, lo que repercute en beneficio también del distribuidor; Alabadí explica "al final, el taller, que podrá esgrimir más valores añadidos, es cliente de nuestro distribuidor; éste le va a vender más y con importantes descuentos, pero no va verse presionado comercialmente, por lo que se protegerán sus márgenes; personalmente, tengo mucha ilusión por este proyecto de flotas porque estoy convencido que somos la mejor solución en ese sentido a nivel nacional: hemos crecido en

**“ A medio plazo una vez afianzado el programa de gestión de flotas, se plantean lanzar uno para los particulares ”**

José Gomar, responsable de marketing de Pro&Car.

ese terreno un 80% respecto al año pasado.”

Sus objetivos 2018 pasan por consolidar su red de distribución (aún podrían incorporar más empresas en algunas zonas, confiesan) fidelizar, seguir con los desarrollos conjuntos de productos con soluciones técnicas mejoradas especiales en colaboración con sus proveedores para dar valor añadido a la marca Pro&Car, intensificar la presencia de sus marcas, apoyar a los talleres Disprocar con proyectos y soluciones como es la gestión de flotas y, la certificación (en el primer trimestre) y, en el futuro a medio plazo, ya se han planteado lanzar



una herramienta de gestión para cliente final. "Todo con la misma ilusión de siempre, esforzándonos al máximo, buscando la eficiencia y con la máxima profesionalidad por nuestra parte" termina Gomar. [www.proandcar.com](http://www.proandcar.com) [www.talleredisprocar.com](http://www.talleredisprocar.com)

**Izquierda:** Martín Escribano (Call Center). Desde el Call Center se atienden las peticiones diarias de los talleres asociados a la Red, así como las necesidades de servicio que puedan surgir.

**Derecha:** Marivi San Andrés (Departamento flotas), el seguimiento de los trabajos es muy importante gestionarlo a través de un departamento concreto.

