

ANDRÉ MORAIS

DIRECTOR DE CORTAG

“Hemos ampliado la garantía de nuestros productos principales a seis años, reforzando nuestro compromiso con la calidad y la durabilidad”

Nacido en São Paulo, Brasil, una de las ciudades más pobladas del mundo, André Morais, de 43 años, casado y padre de tres hijos (dos niños y una niña), es licenciado en Derecho por la Universidad de Brasil y MBA Ejecutivo por Barcelona.

Su trayectoria personal refleja su compromiso con la evolución constante y la búsqueda de soluciones innovadoras, algo que también aplica y desarrolla en su trayectoria profesional en Cortag.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Cortag

Experto en empresa familiar y multinacional...

Si, con más de 15 años de experiencia en las áreas de auditoría, consultoría estratégica y gestión empresarial. Tengo experiencia internacional en empresas familiares y multinacionales líderes de mercado. En 2012, inicié mi relación con CORTAG como proveedor de servicios, y desde el año 2019 me dedico exclusivamente al proyecto de internacionalización de la empresa en Europa, con el objetivo de llevar soluciones innovadoras y de calidad al sector de la construcción.

¿Dónde se sitúan los orígenes de CORTAG?

La empresa se funda en agosto de 1995 en la localidad de Mogi Mirim, en el estado de São Paulo, y empezó como un pequeño almacén en una propiedad familiar. Después de casi 30 años de historia, CORTAG ha crecido de dos empleados a más de 1.000, operando en una infraestructura de más de 80.000 m².

Hoy, estamos presentes en 47 países y somos reconocidos como una referencia global en herramientas para corte y colocación de azulejos, cerámicas y otros revestimientos. Esta trayectoria refleja nuestra mi-

sión de ofrecer soluciones innovadoras, siempre comprometidos con la calidad y la satisfacción de nuestros clientes.

¿Cuál es el aspecto que mejor define y caracteriza los productos CORTAG?

Nuestros productos están desarrollados para ofrecer soluciones ágiles y de calidad al profesional de la construcción. Este compromiso con la calidad e innovación nos convierte en la elección preferida para aquellos que buscan productos robustos y eficientes. Nuestra visión es ser líder en soluciones que faciliten la



vida del profesional, con una postura sostenible y consciente.

Para ustedes el departamento I+D es muy importante.

Sin duda. Nuestro departamento de Innovación y Desarrollo (I+D), compuesto por cerca de 20 ingenieros especializados, es fundamental para que podamos mejorar continuamente nuestros productos. En este sentido, invertimos muy fuerte en nuevas tecnologías para garantizar que ofrecemos soluciones eficientes, prácticas y con excelente relación calidad-precio.

Un ejemplo es la cortadora manual profesional PRIME, diseñada con base de aluminio extruido, que es increíblemente ligera y fácil de transportar. Presentada en la feria Batimat, la PRIME refleja nuestra dedicación a la innovación y a la comprensión de las necesidades de los profesionales europeos, posicionándonos como socios confiables de los distribuidores que valoran calidad e innovación.

Calidad e innovación con la nueva garantía de 6 años.

Desde luego; recientemente ampliamos la garantía de nuestros productos principales a seis años, reforzando nuestro compromiso con la calidad y la durabilidad. Esta decisión demuestra nuestra confianza en la ingeniería de nuestros productos, así como nuestro compromiso de proporcionar soluciones robustas y sostenibles.

También, con esta iniciativa queremos que los profesionales sepan que, al elegir nuestras herramientas, están optando por un socio a largo plazo que garantiza la máxima excelencia en el rendimiento y servicio postventa.

Con nuestra producción integrada en Brasil, mantenemos un control riguroso sobre todas las etapas, garantizando no solo una calidad superior, sino también un precio competitivo, factores fundamentales para los distribuidores europeos.

“La distribución de materiales de construcción en España está pasando por una fase de centralización, en línea con lo que ya ocurre en otros países de Europa, como Francia”

¿En que consiste el nuevo CORTAG Expert Community?

Liderando la innovación en el sector, hemos lanzado la “CORTAG Expert Community”, un club exclusivo para profesionales del sector de la construcción que desean disfrutar de una serie de ventajas.

Los miembros tienen acceso a la garantía ampliada de seis años, sorteos de productos, contenidos especializados, invitaciones a eventos y ferias del sector, además de sesiones de formación especializadas. Esta iniciativa forma parte de nuestro compromiso de apoyar y valorar a los profesionales de la construcción, proporcionando recursos que contribuyan a su crecimiento y al de la industria.

Cómo analizaría el momento actual del sector de la distribución en España.

La distribución de materiales de construcción en España está pasando por una fase de centralización, en línea con lo que ya ocurre en otros países de Europa, como Francia. Esta tendencia está impulsada por los recientes cambios entre los grupos de compras y las estrategias de los canales modernos. Creemos que, aunque el canal tradicional de distribución está perdiendo fuerza, todavía tendrá su papel, principalmente para atender las demandas locales y especializadas. Nuestra visión es colaborar con todos estos canales, ofreciendo productos que sean diferenciados y se destaquen por su calidad e innovación.

El canal tradicional de distribución en España esta formado por muchas empresas familiares y pequeñas. ¿Cómo cree que se puede “ordenar” este aspecto en un futuro?

He dedicado muchos años de mi carrera profesional trabajando con empresas familiares, y estoy convencido de que representan un motor importante para la economía. Creo que para “ordenar” este aspecto en el futuro, es crucial enfocarse en varios puntos clave:

1. Asegurar la continuidad: Hacer que estas empresas sean atractivas desde el punto de vista de sucesión familiar, incentivando a las nuevas generaciones a tomar el relevo con estrategias claras y sostenibles.

2. Atención al cliente y excelencia en el servicio: Destacarse por ofrecer un servicio al cliente superior, convirtiéndolo en un factor diferencial frente a otros modelos de distribución.

3. Modernización y digitalización: Incorporar tecnologías que optimicen la gestión y los procesos, adaptándose a las demandas del mercado moderno.

4. Establecer alianzas: Participar en grupos de compras y redes colaborativas que permitan compartir recursos, mejorar la competitividad y fortalecer su posición en el mercado. Creemos que estos pasos son esenciales para que el canal tradicional no solo sobreviva, sino que prospere en un entorno en constante evolución.