

**PEDRO  
MANUEL  
ALCÁNTARA**

**DIRECTOR  
COMERCIAL DE  
COURANT IBÉRICA**



## “Hoy no se trata solo de vender, sino de demostrar que eres la mejor opción”

Courant, con apenas un año asentada en España, ha cosechado ya muy buenos resultados. El por qué de esa buena trayectoria puede atribuirse no sólo a la buena calidad de los productos que fabrica y comercializa, sino también a la propia solidez y prestigio de un fabricante que es referente en nuestra vecina Francia, en donde las cifras hablan por sí solas: 34 líneas de extrusión, una capacidad total de transformación de 16.000 toneladas al año, más de 3.200 rotaciones de camiones para 256.000 m<sup>3</sup> de productos entregados al año. Pedro Manuel Alcántara, director comercial de Courant Ibérica, nos pone al día sobre esos primeros –y fructíferos- meses en nuestro mercado.

**P.** ¿Cómo perciben desde Courant la situación actual del mercado y qué aporta la empresa como elemento diferenciador?

**R.** En estos momentos, la situación exige realizar un mayor esfuerzo comercial por parte de los fabricantes y distribuidores, pues las exigencias de los instaladores a la hora de realizar la elección de sus compras son mucho mayores. Por eso, calidad e innovación, junto a unos costes equilibrados, son factores determinantes para su elección.

En este sentido, las soluciones de Courant marcan diferencias con su serie de tubos corrugados, como es el caso de ICA3321-Flexaray – Facilo-ICA3422. Remito a los instaladores para que, a

través de nuestra nueva web [www.courant.es](http://www.courant.es), descubra toda esa amplia y completa gama de tubos idóneos para cada aplicación y, a la vez, disponga de asesoramiento personal sobre nuestros productos, sus ventajas y aplicaciones.

**P.** ¿Como resumiría la trayectoria de la compañía a lo largo de sus seis meses primeros meses en España?

**R.** Así es, en febrero de este año salimos al mercado, conscientes de que el canal de la distribución estaba viviendo una reorganización y con ello una unificación de proveedores más o menos ya



establecidos. Para Courant, un desconocido en el sector, lo primero fue pasar por las acciones típicas de presentación y comprobar así si nuestra marca, imagen y estrategias comerciales podrían ser consideradas para que en un futuro la compañía llegara a ser proveedor relevante en tubos plásticos.

El reto era importante pero, a día de hoy, puede decirse que se están cumpliendo las expectativas en este sentido, pues no sólo se están sumando clientes sino que también se están desarrollando, de forma conjuntamente, tareas comerciales dirigidas al colectivo de los instaladores.

**P.** ¿Cómo diría que está respondiendo el canal de distribución en España ante la introducción de Courant en el mercado?

**R.** En primer lugar, decir que de todos aquellos puntos de venta que han sido visitados, ninguno ha quedado indiferente ante nuestros productos y sus innovaciones.

Somos conscientes de que las oportunidades de marcar diferencias escasean, pero Courant ofrece a sus clientes la posibilidad de disponer de tubos corrugados con un gran valor añadido.

Trabajamos al 100% con la distribución en Francia, con más de 1.500 puntos de venta entre los que se encuentran los más grandes e importantes grupos de la distribución profesional, lo cual avala ya nuestra posición. En España, el canal de la distribución será igualmente nuestra vía, nuestro canal de ventas, y con él es con quien deseamos llevar a cabo nuestra expansión. Y para reforzar aún más ese compromiso, en estos momentos disponemos de una nueva delegación en la localidad valenciana de Catarroja.



**En Francia trabajamos al 100%**

**con la distribución, abarcando más de 1.500**

**puntos de venta entre los que se encuentran**

**los más grupos más importantes**



**P.** ¿Cuáles son las aportaciones más destacadas de Courant al mercado?

**R.** La de continuar con nuestro proceso de internacionalización e innovación de productos y servicios. Son las dos líneas estratégicas que dan forma a nuestro plan de negocio y que debemos desarrollar en los próximos años.

**P.** ¿Y qué argumentos, a modo de soluciones, equipos y productos, ofrecerá a sus clientes?

**R.** Courant dispone de un abanico de productos que cubren ampliamente los segmentos de electricidad, obra civil y sanitario, pero sin duda de entre todos destacaría Flexaray, el tubo anti radiación eléctrica y campos magnéticos que dispone de una tecnología multicapa.

También está la gama ICA3321, consistente en tubo de PVC, lubricado + guía y apto para suelo con sus 750Nw y 2julios, convirtiéndose en un 2 en 1 por precio y calidad. En esta breve relación no puedo dejar de mencionar a ICA3422, el tubo libre de halógenos, y Flexpro, un tubo corrugado que dispone de las máximas innovaciones.

**P.** Courant participa por primera vez en Matelec, ¿qué esperan de este certamen y con qué novedades nos van a sorprender?

**R.** No podíamos haber aterrizado en mejor año que en éste, coincidiendo con la actual edición de Matelec 2014, sintiéndonos además muy identificados con el slogan del evento: "El lugar adecuado en el momento oportuno".

Queremos aprovechar la gran cita del sector para acercarnos a distribuidores e instaladores con el objetivo de ofrecerles la mayor información posible sobre todos nuestros productos y sus ventajas, acompañado todo ello de nuestro catálogo para 2014 y la guía del instalador, un práctico folleto que resume nuestros productos y sus aplicaciones.

En cuanto a las novedades, decirle que prácticamente todo nuestros productos aportan un valor añadido frente a lo conocido hasta ahora en tuberías plásticas.