

CABINAS CNS WORLD, S.L.

Dirección: P.I. Castellanos de Moriscos
Calle Soria, 5,
Teléfono: 617 04 55 45
Web: <https://www.cabinascns.es/>
E-mail: cabinascns@cabinascns.es
Servicios: equipos y accesorios para talleres.
Cabinas de pintura. Segunda mano.



“Nos trasladamos al Polígono de Castellanos para centralizar nuestro negocio y ser más efectivos”

Desde su instalación en España en el año 1995, CABINAS CNS vende cabinas de pintura, zonas de preparación, plenum, box de pintura, elevadores, compresores y todo aquello necesario para el sector de la industria para el mercado interior y exterior.

CABINAS CNS dispone de un modelo de cabina de pintura y productos para cada necesidad y están presentes tanto en el sector del automóvil como también en el de industria en general. Adecuándose de acuerdo con las necesidades del cliente.

Apoyándose en una completa red de distribución comercial y de servicio técnico, la cual, permite ofrecer unos eficientes servicios de mantenimiento postventa, con cobertura en todo el territorio nacional. CABINAS CNS trabaja con las normativas de calidad 9001 y 14001 TÜV.



Pregunta: ¿Qué servicios ofrecéis desde el Polígono de Castellanos de Moriscos?

Respuesta: Nuestra empresa se dedica a montar talleres de automoción en España y a nivel internacional. Por ejemplo cuando un coche tiene un golpe, arreglarlo requiere de mano de obra cualificada, maquinaria y herramientas para ello. Nuestra empresa distribuye esa maquinaria y herramientas. Por ejemplo bancadas, cabinas, compresores para talleres y por supuesto, el servicio de esas instalaciones forma parte de nuestro saber hacer.

Gumersindo Fraile responsable de Cabinas CNS World.

P: ¿Por qué os ubicáis en Castellanos de Moriscos?

R: Nuestro negocio requiere de un amplio espacio dado el volumen de las máquinas. Anteriormente estábamos en el Polígono de Los Villares, si bien estábamos distribuidos en diferentes naves separadas entre sí, estando los recursos repartidos con las consecuentes dificultades que esto genera. Para nosotros es muy importante el poder tener todo concentrado bajo un mismo espacio y se decidió unificar todo. Esta necesidad nos llevó a localizar una nave de características adecuadas a las requeridas en el polígono de Castellanos de Moriscos. Ahora mismo tenemos unas instalaciones de más de 3.000 m2 donde estamos todo el equipo de personas. Ahora podemos trabajar con un mayor nivel de colaboración, con unas oficinas más cómodas consiguiendo que nuestro trabajo sea más efectivo, y mejorando en todos los sentidos.

P: ¿ Cómo llegas a este sector?

R: Personalmente provengo del oficio de la reparación de automóviles. En 1974 comienzo a trabajar como aprendiz en una empresa de aquí de Salamanca, Autoduco era su nombre. De ahí pasé por diferentes empresas a la vez que aprendía el oficio y el funcionamiento de los talleres siendo el último Talleres Zamarreño. Estando allí me fichó una empresa que se dedicaba a la venta de los productos de pintura y elementos necesarios en un taller. Allí mi actividad era comercial, pasé de la ejecución de reparación a venta a talleres. Esta empresa me instruyó para ser técnico comercial.



El siguiente paso fue establecerme como distribuidor de pinturas para talleres, pero dado que aquí en Salamanca tenemos mucha competencia desde Madrid, la competencia era realmente dura, ya que las grandes empresas multinacionales que operan en este sector, les daba mejores condiciones a los distribuidores de Madrid que a los que estábamos en provincias más pequeñas. Algo que llamaba la atención ya que nuestra penetración de mercado era muy amplia por situación geográfica y trabajo desarrollado, pero claro, el volumen respecto a lo que se mueve en otras zonas era inferior. Por lo tanto viendo esta situación y encontrándonos al inicio de la crisis consideré que había que dar otro salto ampliando el ámbito de actuación enfocándonos a la globalidad de un taller. Mantuvimos la distribución de pinturas a la vez que abrimos estas nuevas actividades, apostando por la maquinaria y en un mayor ámbito geográfico, llegando a toda España.

P: ¿Y cómo llegáis al ámbito internacional?



R: Inicialmente se da por saltos a la oportunidad. Concretamente por clientes que realizan ampliaciones y por el boca oreja de otros muchos que están satisfechos con nuestros productos y servicio.

Posteriormente el uso y explotación de la página web <https://www.cabinascns.es>, que a día de hoy ya está traducida a cinco idiomas. Todo ello nos ha llevado a vender en Francia, Portugal y estamos trabajando incluso, una

oportunidad en África, concretamente en Senegal.

También es verdad que el precio es importante y **Cabinas CNS** es muy competitiva en precio. Pero es importante destacar que además, tenemos producto nuevo y producto de ocasión o segunda mano. Nos dedicamos a reciclar maquinaria y ponerla nuevamente en funcionamiento a un precio muy asequible, reutilizando material y esto ayuda al medio ambiente. Algo esencial para las empresas y para nosotros, las personas, es cuidar nuestro entorno. Nos tiene que durar siempre.



“Instruir a los profesionales y darles confianza para que puedan explotar al máximo su potencial”

P: ¿Qué es lo importante para intentar ser un buen responsable del negocio?

R: En mi opinión son muchas cosas importantes, pero por decir las que considero prioritarias empiezo por algo que no es ningún secreto, pero tiene mucho más valor de lo que pensamos. La frase que es muy conocida popularmente y además que me enseñaron en primera persona “Zapatero a tus Zapatos”. Es decir conocer el negocio, ponerle tiempo y mimo, y el resultado llegará. Instruir bien a los profesionales que conforman el equipo, darles confianza para que desarrollen al máximo su potencial y sus conocimientos.

Añadiría también el estar siempre a disposición del equipo, apoyarlos y darles el soporte que requieren. Ser realmente el capitán del barco. Al menos hasta que encontremos otro gemelo para ello.

P: ¿Qué opinas de los cambios en el mundo de los coches?

R: Yo imaginaba siendo un chaval, que en el año 2019 los coches serían mucho más avanzados, muy diferentes.

El sector del automóvil está ahora innovando a mucha velocidad, si bien el proceso del motor del coche no ha sufrido muchas innovaciones en lo básico. En la parte de electrónica sí, ciertamente.

El problema de la situación del planeta a nivel de deterioro, está ahora mismo llevando a que se aplique mucho esfuerzo en intentar que los automóviles no impacten tan negativamente en ello. El coche eléctrico está llegando a popularizarse, pero el tema de las baterías no está muy claro dado que son nocivas, muy nocivas para el medio ambiente. Yo pienso que hay alternativas más allá de aquellas en las que se está trabajando.



P: Emprender, montar empresas en Salamanca.... ¿Qué opinas sobre ello?

R: Salamanca tiene un foco en Turismo y Universidad. Esto hace que haya áreas como la industria que estén menos desarrolladas. Apoyarse en los nichos de oportunidad, como por ejemplo la industria agroalimentaria. En esto sí se está haciendo bien por parte de los empresarios que están aprovechando esta tendencia y aportando mucho.

Como en mi caso, si quieres mejorar y/o desarrollarte, montar tu empresa puede ser una gran salida. Eso sí, has de encontrar un punto donde enfocarte, donde haya margen y oportunidad. Hay ayudas públicas que siempre vienen bien pero no te van a dar la garantía de la supervivencia. Esto depende de análisis, decisión y trabajo.