

EMILIO CAÑIZARES,

40 años en el sector



Por **Teresa Majeroni**
 RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN
 ✉ majeroni@cesvimap.com

*No lo dice explícitamente, pero se trasluce que **Emilio Cañizares** (Madrid, 1955) es un empresario dinámico y emprendedor. Por ello, consiguió extender un pequeño negocio familiar –que diversificaba la venta de productos de droguería y perfumería a los de automoción– hasta llegar a ser un gran distribuidor, con sede en cinco ciudades. Cañizares Piñero, líder en la distribución, celebra este año su **40 aniversario**.*

La pintura Duco, colores básicos: rojo óxido, blanco, negro, verde y amarillo; o marcas de pintura –Herbert, Valentine, Urruzola (la actual Glasurit)– que hoy nos suenan lejanas...

Todo ello se vendía en la empresa de Aurelio Cañizares, su padre, "Suministros Madrid", cuando solo cuatro distribuidores multimarca se disputaban el negocio.

No había alcanzado Emilio la treintena –incansable negociante y un poco hiperactivo– cuan-

do quiso establecerse por su cuenta en 1981, e iniciar su propio negocio junto a Mercedes Piñero, con quien trabaja día a día para que la empresa siga creciendo. Utilizó su parte de herencia para pagar la primera entrada de un local de 130 m en Las Rozas. "¡Me quitáis al mejor hijo que tengo!", se lamentó su padre al conocer la decisión...

Para conciliar su vida profesional y personal, en lugar de un vehículo familiar, se compró una

Ebro Combi 9, maniobrable furgoneta que zigzagueaba tanto por ciudad como por carretera. Esa misma Ebro transportó los primeros equipos con los que trabajó CESVIMAP en sus inicios, allá por 1983... y entregaba los pedidos en 30 minutos a cada taller. ¡Atención al cliente esmerada!

En una feria en Bolonia conoció a ICI Autocolor y con ellos la marca se estableció en España. Pronto, ICI fue adquirida por PPG, estableciendo una sólida relación de confianza, que dura hasta nuestros días.

40 años ya

Cuando no había, prácticamente, cabinas de pintura, el taller solía disponer de un cuarto –habitualmente alicatado– y un ventilador de aspas, para la absorción de vapores. Como aún no existía polígono industrial en Las Rozas, Emilio fijó como almacén el sótano de su vivienda.

Rápidamente, se quedó pequeña esa primera nave –ahora ocupan 2.500 m² y aún tienen que desplazarse a otra para las labores formativas–. ¿Sus primeros vendedores? Iniciaron las ofertas de 2x1, en un tiempo en el que los pintores no contaban con descuentos. Cañizares rompió comercialmente el mercado.

Muy motivado por la **formación** de los más jóvenes, Emilio enseñaba a chicos en chapa rápida y pintura, con hasta dos turnos en su centro formativo. Actualmente, Cañizares Piñero forma a los profesores de Grado Medio y Superior de Mantenimiento de Vehículos para que puedan transmitirselos a los futuros profesionales del taller de chapa y pintura. En CESVIMAP, junto con César Plaza (coordinador de Cañizares Piñero), forma a numerosos talleres sobre vehículos eléctricos e híbridos. Este distribuidor, peso "pesado" en el mercado, es mucho más que comercializador de productos para talleres. Él y todo su equipo humano son consultores técnicos, resuelven problemas de pintura –tricapas, colorimetría...–, y asesoran en su gestión como empresa.

Cañizares Piñero, un distribuidor de equipación y herramientas de vehículos, térmicos y eléctricos, celebra su efeméride con ofertas especiales y la felicitación de varios de sus clientes y amigos.

¿Y cómo planea Emilio los próximos 40 años? Quiere potenciar la formación, el concepto de equipo, conocimiento, experiencia y servicio, valores en los que despunta ●

