

EL DIRECTOR DE PEÑA AZULEJOS, EL PRINCIPAL DISTRIBUIDOR EN EL MERCADO NACIONAL, VISITA CERSAIE

## Juan Pajares: "La obra va como un tiro en España y eso crea unas expectativas enormes a la cerámica"

Ángel Báez

CERSAIE



📷 Juan Pajares, segundo por la izquierda, durante su visita a Cersaie, donde fue recibido por el presidente de Cevisama y máximo responsable de Natucer, Manuel Rubert (izqda.).

**26/09/2019 - BOLONIA (ITALIA).** Juan Pajares es un nombre desconocido para la gran mayoría, pero no sucede lo mismo cuando se habla en los entornos de la industria azulejera, ya que se trata del máximo responsable de la empresa Peña Azulejos que, desde sus diferentes delegaciones en la Comunitat de Madrid, se ha convertido en el mayor distribuidor de cerámica en España, lo que le convierte en un aliado preferente para la industria castellanense.

Para Pajares, la cerámica atraviesa un buen momento y la clave ha sido que "está ocupando espacios que antes no tenía, va ampliando su presencia y aportando soluciones muy diversas. Por diseño, por tamaños... está consiguiendo llegar a unos lugares que estaban hace poco vetados, además de incorporar la piedra, laminados...", explica el distribuidor madrileño.

Con esta premisa, el director de Peñas Azulejos entiende que "la cerámica tiene un futuro esperanzador, porque se ha llegado a una especialización de producto que cada día es más difícil mejorar" y lo explica diciendo que "ahora se aportan detalles en el producto, que muchas veces son imperceptibles para el cliente final, pero son importantes.

"Hace unos años -rememora- había grandes saltos cuantitativos y cualitativos en cuanto a producto y sus acabados, todos ellos muy importantes, lo que hacía que de unas ferias a otras se viera gran diferenciación; ahora esto no sucede y hay que fijarse en matices que, desde luego, determinan que un cliente apueste por un producto u otro".

Y en cuanto a las previsiones para el sector, Juan Pajares entiende que habría que distinguir dos aspectos importantes, que tienen que ver con la obra y la reforma. En cuanto a la primera, "va como un tiro en España. Y eso lo vemos claramente en Madrid", indica.

El distribuidor también explica que la cerámica llega cuando la obra se ha culminado en un 70 o el 80%, justo al final de la construcción, por lo que entiende que de todo lo que se inició entre el 2017 y 2018 ahora se están cogiendo los frutos.

### **La llegada de los nuevos formatos**

En cuanto lo que deparará al sector en el futuro, Pajares reconoce que "hay mucha incertidumbre, pero hay que ser optimistas. Hay muchas cosas por hacer, pero lo que está claro es que la cerámica vive un buen momento, con más variedad, con formatos grandes y pequeños... vale todo. Antes era todo rústico, minimalista - recuerda- y ahora hay una apuesta clara por la singularidad, ya que cada cual busca su estilo propio".

En lo que concierne a los nuevos formatos y las dificultades a la hora de la colocación, el director de Peña Azulejos, señala que "lo que está sucediendo ahora sucedió algo parecido cuando comenzó a implantarse el porcelánico". "Cuando se

expandió para suceder al gres tradicional y la porosa, también llevó consigo un cambio importante de mentalidad, de técnicas..", apunta

"Ahora pasa algo parecido -incide- y lo que se intenta y es bueno que se haga, es enseñar a los profesionales a realizar los trabajos con nuevas técnicas, que son muy diferentes del modo tradicional, pero es normal en un sector que evoluciona, porque tiene que ser así, como siempre ha sido", sentencia.

Juan Pajares es el director de Peñas Azulejos, la empresa líder en el sector del pavimento, azulejos, cerámicos, revestimiento sanitario y grifería en España. Se trata de la mayor empresa del sector, con más de 12.000 metros cuadrados dedicados a la exposición de sus productos en diversas delegaciones. Dispone de más de 70.000 metros cuadrados de almacén y opera desde sus centros de la Comunitat de Madrid.