

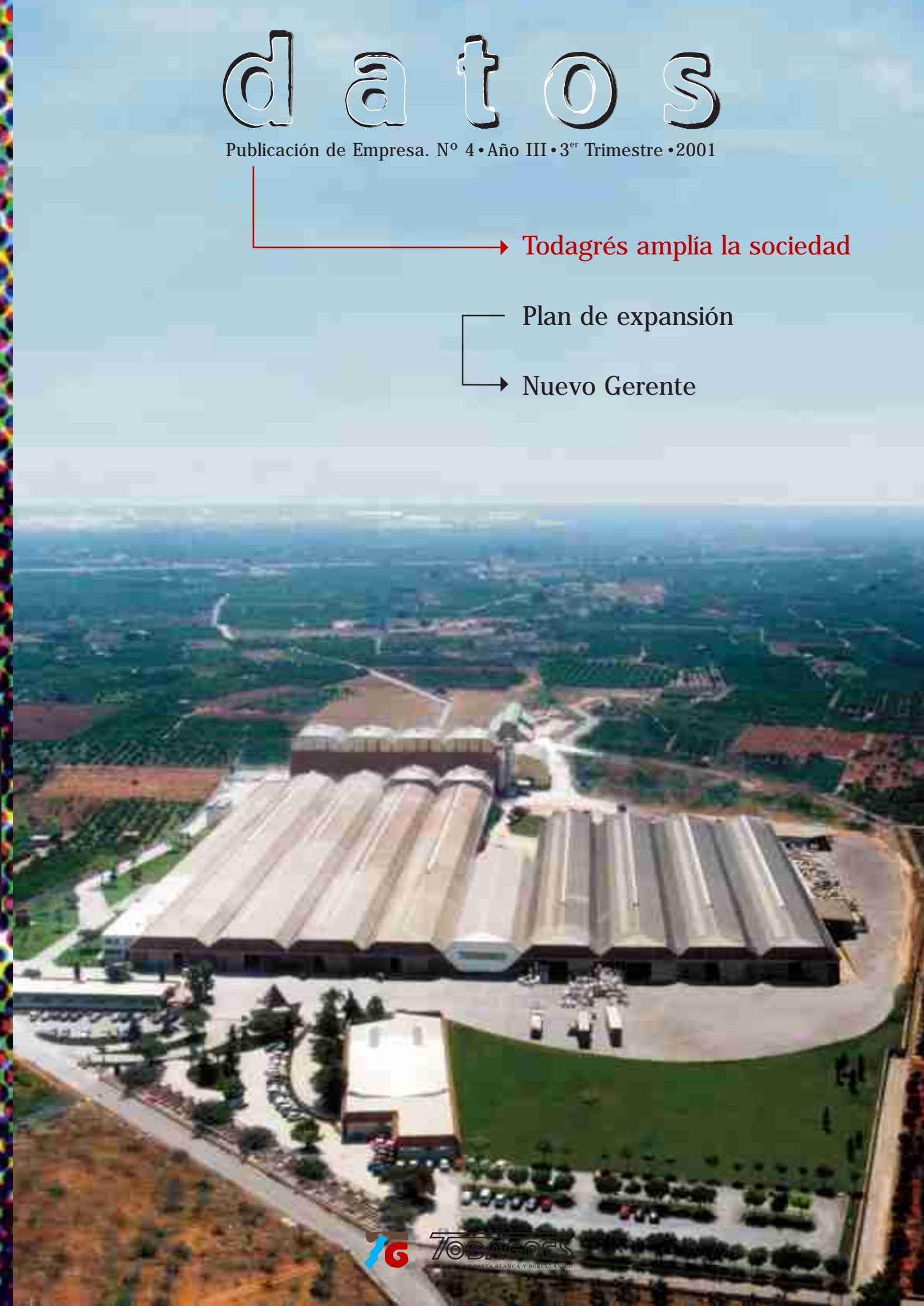
datos

Publicación de Empresa. Nº 4 • Año III • 3^{er} Trimestre • 2001

→ Todagrés amplía la sociedad

- Plan de expansión
- Nuevo Gerente

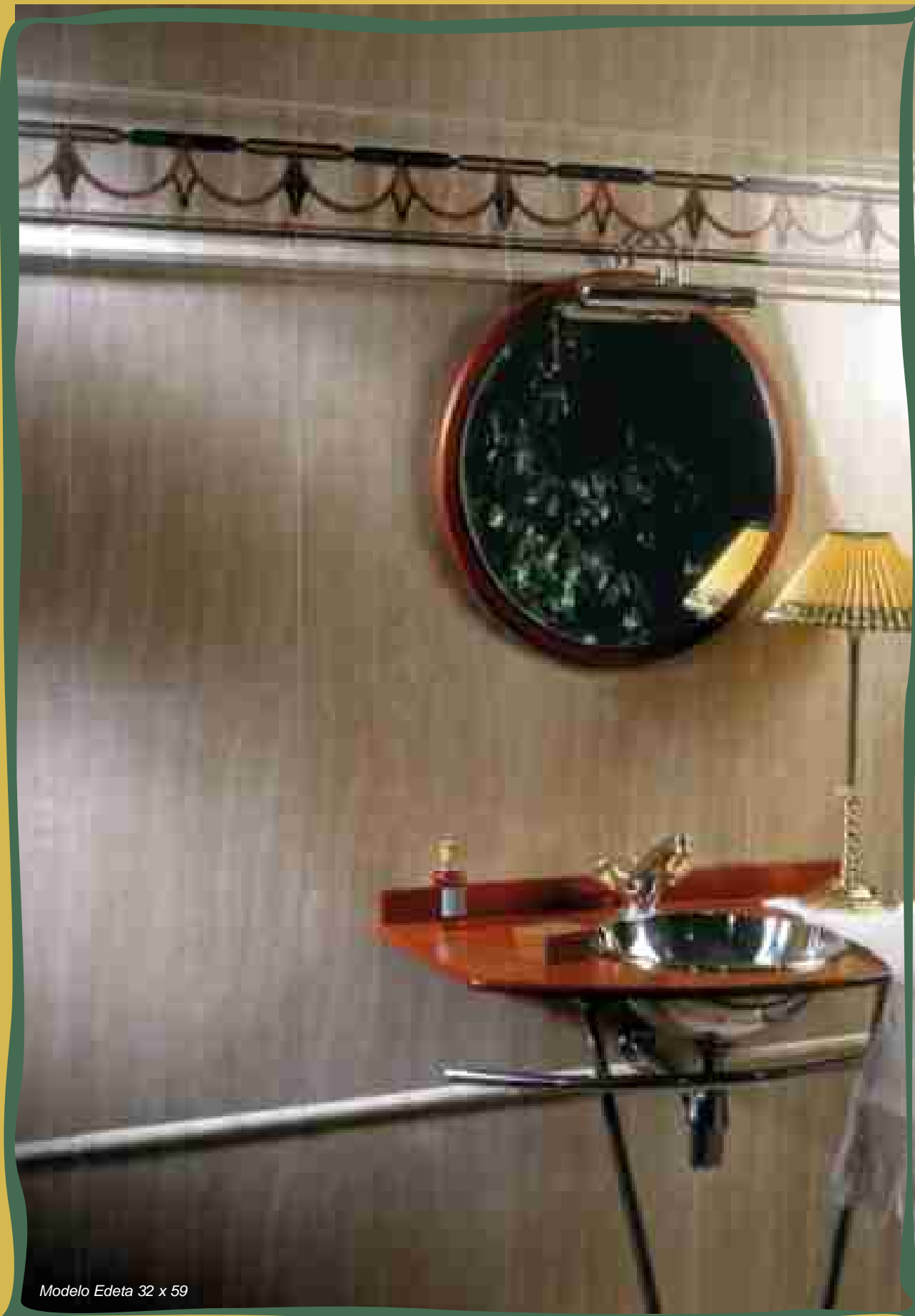
Muchos puntos pueden formar una buena imagen...
...muchos esfuerzos pueden hacer grande a una empresa...
...es cuestión de coherencia.



TODAGRÉS - Carretera de Onda, Km. 3, Villarreal (Castellón, España) - Cód. 127
Tel: 064 531 500 - Fax Nacional: 064 531 501 - Extensión: 364 531 501
URL: www.todagres.com / E-mail: datos@todagres.com



Nuestra naturaleza...

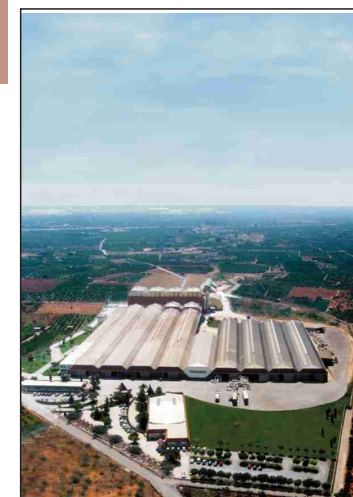


Modelo Edeta 32 x 59

...tiene sus ventajas.



editorial



"La magia de trabajar en equipo"

Nunca es tarde...si se sabe lo que se quiere. Tras la transición Todagrés comienza un periodo de expansión en todos los departamentos: fabricación, comercial, promoción, marketing... se está trabajando en equipo para llegar a nuestro objetivo. La satisfacción plena del consumidor de productos Todagrés.

Y es que, más allá de lo que nos depare el futuro, para que hagan frente al competitivo mercado del mañana, queremos proporcionar a nuestros clientes una cartera de productos sin igual.

En "Datos" encontrará buenas ideas para decorar, para una buena promoción o simplemente para estar informado de todo lo que ocurre relacionado con Todagrés.

Nuestro compromiso está siendo innovador y nuestra responsabilidad con la marca Todagrés nos confiere una ventaja ... ofrecer siempre algo diferente.

sumario

"En portada"	◀ 4 ▶	TODAGRÉS amplía la sociedad y comienza s plan de expansión.
"TODAGRES en España"	◀ 8 ▶	Grupo TRESJIV S.L. (Alicante)
"TODAGRES en el mundo"	◀ 10 ▶	EFLIESEN RAHRBACH. (Drolshagen, Alemania)
"delegaciones: punto de referencia"	◀ 12 ▶	Delegación de Galicia. Angel R. Pereiro S.L. (Pontevedra)
"ideas y tendencias"	◀ 15 ▶	Porcelánicos Rústicos.
"exposición y promoción"	◀ 20 ▶	Expositor Pirámide y Tipo Book.
"ferias y eventos"	◀ 22 ▶	Expo TODAGRÉS y cita con CERSAIE 2001.
"datos TODAGRÉS"	◀ 24 ▶	Noticias internas, aconsejamos: un libro, una película...
"medio ambiente y ecología"	◀ 26 ▶	SVILINA. Espacios Naturales Protegidos en España.
"nuestra gente"	◀ 29 ▶	Enrique Monzo. Responsable Área Eléctrica y electrónica.
"patrocinio"	◀ 30 ▶	Basket.
"datos animales"	◀ 32 ▶	Temas relacionados con el mundo animal y consultorio veterinario.
"Comunicación corporativa"	◀ 34 ▶	Procesos de comunicación interna.
"Momentos de ocio"	◀ 35 ▶	El Salto del Caballo

Numero 4, año II, 2º trimestre de 2001.

Edita: TODAGRES, S.A.

Dirección: Fran Raya.

Equipo de redacción: Fco. José Ferrón,

Dámaso Alegre, Fran Raya, Svilina,

Jesús M Raya y Mamen Ferrón.

Diseño e Impresión: Ojo de Pez.

Fotografía: Detalle Fotografos





Recepción Todagrés.

► DOS NUEVOS ACCIONISTAS

Marmoles San Marino
Empresa fabricante y comercializadora de mármoles. Con sede social en Cehegín (MURCIA). Los dueños son los hermanos Raimundo, Pedro y José Marín Nuñez. Con más de veinte canteras en toda España, Marruecos y Sudamérica. Cuenta con una plantilla de unas cuatrocientas personas.

Constructora Fernandez Molina
Empresa dedicada a la construcción y afines. Sede social en Madrid. Propiedad de la Familia Fernández Molina, también producen y exportan distintos productos hortofrutícolas desde Albarán (Murcia).

de fabricación, administración y comercial, serán los dos principales órganos empresariales de seguimiento del nuevo proyecto. Igualmente, y para el completo desarrollo de la estrategia planificada por dichos órganos, se incorporó recientemente D. Andoni Pineda que desempeña las funciones de Gerencia. Su profesionalidad, demostrada sobretudo en el sector de la banca, avalan su entrada en Todagrés (en el próximo número, DATOS nos revelará más sobre su personalidad y proyección profesional).

El Consejo de Administración y el Comité de Dirección serán los dos principales órganos guía de este ambicioso proyecto.

El Plan de expansión de Todagrés pasa por un desarrollo del producto, una ampliación de la capacidad de producción y una política de expansión comercial. Esta última, ya en funcionamiento, tiene sus objetivos perfectamente trazados.

► Todagres amplía la sociedad y comienza su plan de expansion.

El equipo de directivos de Todagrés, mediante la Sociedad Pavimento Porcelánico, ha buscado dos nuevos socios para llevar acabo un ambicioso proyecto de expansión y desarrollo tecnológico de la firma azulejera. La principal referencia será el porcelánico Todanato™, acompañado de una competitiva cartera de productos con una elevada calidad y un diseño muy singular.

El equipo ejecutivo de Todagrés (Pavimento Porcelánico), después de levantar la suspensión de pagos (1998) y de adquirir aproximadamente el 75% de la sociedad (1999), sigue pensando en la expansión de la firma con la entrada, en el accionariado de Todagrés, de dos socios inversores, que no están directamente relacionados con el sector cerámico.

que comparten el ambicioso proyecto de crecimiento y consolidación ya puesto en marcha.

D. Andoni Pineda es el nuevo Gerente de Todagrés S.A.

La entrada de estos nuevos socios se consigue a través de una ampliación de capital. Dejando la composición accionarial de Todagrés de la siguiente forma: un 88% repartido en tres grupos (Pavimento Porcelánico, Grupo San Marino y Constructora Fernández Molina) con una participación similar. El 12% restante lo comparten pequeños accionistas. El Consejo de Administración, subrogará a los accionistas más



Vista aerea de TODAGRÉS S.A.

DESARROLLO DE PRODUCTO

Las nuevas líneas de producto están encaminadas a mejorar el diseño del porcelánico Todanato, el cual sigue creciendo en demanda y en series. Su alta calidad, contrastada por los propios clientes, y sus ventajas técnicas (avaladas en ensayos de laboratorio) han convertido a Todanato en el mejor porcelánico del mercado.

La alta calidad (contrastada por los propios clientes) y las ventajas técnicas (avaladas en ensayos de laboratorio) han convertido a Todanato en el mejor porcelánico del mercado.

Las inversiones van encaminadas a seguir potenciando estas cualidades en nuevas series ya trazadas y que se presentarán en los próximos certámenes internacionales del sector.

Las inversiones van encaminadas a seguir potenciando estas cualidades en nuevas series ya trazadas y que se presentarán en los próximos certámenes internacionales del sector.

Las inversiones van encaminadas a seguir potenciando estas cualidades en nuevas series ya trazadas y que se presentarán en los próximos certámenes internacionales del sector.

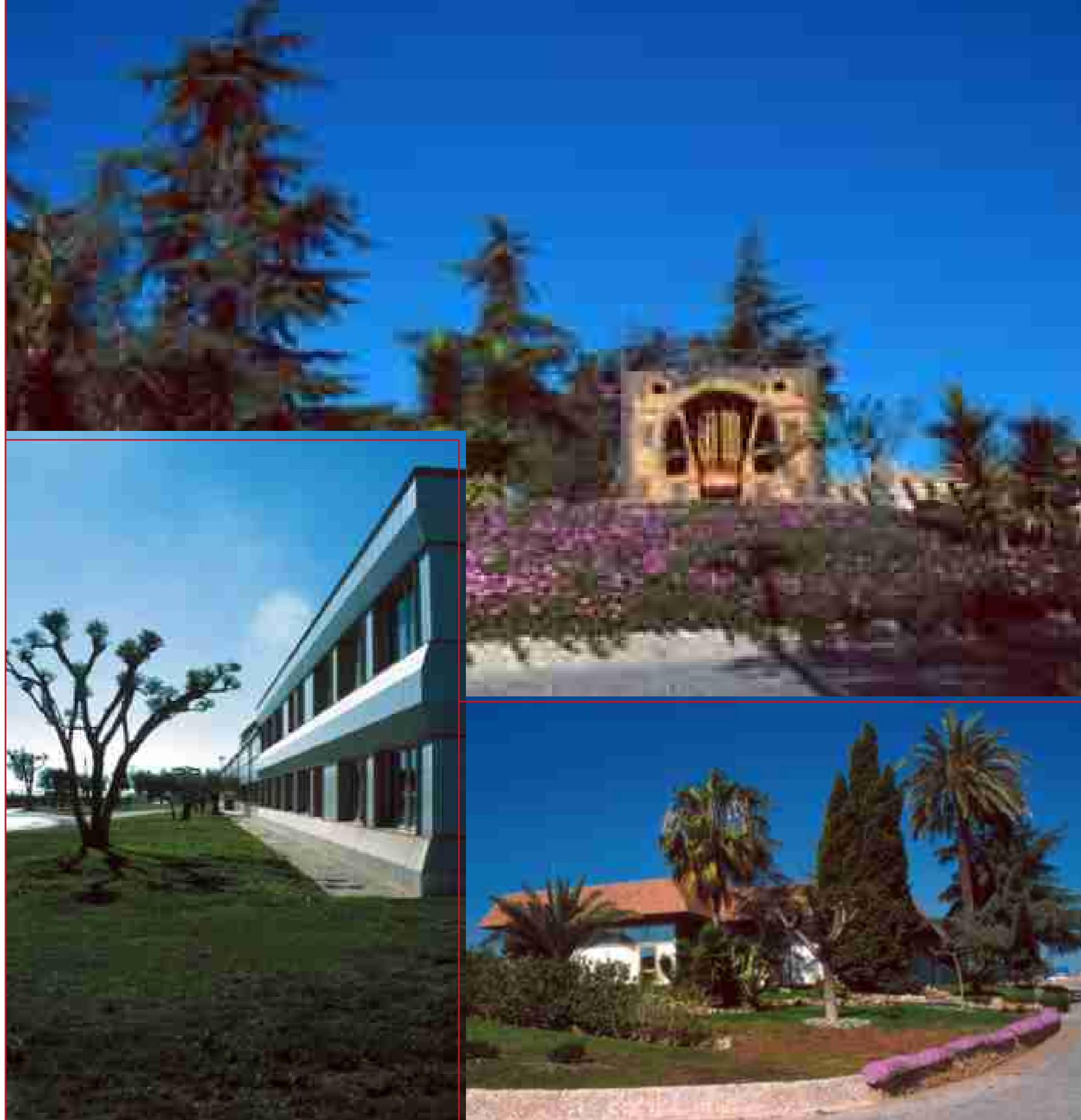
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Todagrés es pionera en el servicio de pedidos rápidos de porcelánico, gracias al diseño de la planta de fabricación y a la maquinaria de última generación. Las ampliaciones se realizarán para poder seguir ofreciendo un servicio óptimo a la actual demanda y ampliar la producción de planta en 900.000 m²/año, duplicando la fabricación del porcelánico TODANATO.

Las inversiones comerciales rondarán en una primera fase los 300 millones de pesetas.

Las inversiones van a permitir desarrollar una nueva línea de fabricación de productos porcelánicos, siguiendo la tendencia de innovación de la ya existente e incorporando en el proceso nuevas tecnologías láser y de conformación de piezas (prensado). Las nuevas líneas de decoración y creación de efectos para el porcelánico, y un completo equipo de clasificación completarán esta primera fase.

Las inversiones van a permitir desarrollar una nueva línea de fabricación de productos porcelánicos, siguiendo la tendencia de innovación de la ya existente e incorporando en el proceso nuevas tecnologías láser y de conformación de piezas (prensado). Las nuevas líneas de decoración y creación de efectos para el porcelánico, y un completo equipo de clasificación completarán esta primera fase.



POLITICA DE EXPANSION COMERCIAL

Las Delegaciones siguen desarrollando un importante papel, aumentando sus responsabilidades y ofreciendo las mejores condiciones a los distribuidores de las marcas Todagres y Todanato. Una agresiva campaña de apoyo y promoción (con los nuevos expositores tipo Book y Pirámide ampliamente explicados en la página 20), junto a una estrategia bien definida, rematarán esta expansión. En el ámbito internacional, la presencia de Todagrés se verá reforzada con la ampliación de las Delegaciones en el extranjero y con un producto personalizado, como se está realizando en ciertas zonas del mundo con gran éxito y aceptación. Las inversiones rondarán en una primera fase los 300 millones de pesetas. El desarrollo total en las nuevas tecnologías de comunicación, tipo Internet, con un potencial informador muy elevado, también se tendrá presente en el ambicioso proyecto, con una mejora sustancial del sitio web de Todagres.

Las ampliaciones se realizarán para poder dar un servicio óptimo a la actual demanda y aumentar la producción de planta en 900.000 m² al año, duplicando así la fabricación del porcelánico TODANATO.

Las Delegaciones de Fábrica siguen desarrollando un importante papel, aumentando sus responsabilidades y ofreciendo las mejores condiciones a los distribuidores de las marcas Todagres y TodanatoTM.

Es indudable que Todagrés estará pronto entre las diez empresas líderes en la fabricación de cerámica. A este propósito ayudará con toda seguridad, el desarrollo de productos como el porcelánico Todanato. El equipo de redacción de "Datos" se compromete gustosamente a contarles todas las noticias que se produzcan al respecto.

Es indudable que Todagrés estará pronto entre las diez empresas líderes en la fabricación de cerámica. A este propósito ayudará con toda seguridad, el desarrollo de productos como el porcelánico Todanato. El equipo de redacción de "Datos" se compromete gustosamente a contarles todas las noticias que se produzcan al respecto.

Es indudable que Todagrés estará pronto entre las diez empresas líderes en la fabricación de cerámica. A este propósito ayudará con toda seguridad, el desarrollo de productos como el porcelánico Todanato. El equipo de redacción de "Datos" se compromete gustosamente a contarles todas las noticias que se produzcan al respecto.

Grupo TRESJIV S.L. (Alicante)

CUIDANDO EL DETALLE. “Datos” se desplaza en este cuarto número a la bella zona costera del norte de Alicante, una rica tierra, de gente hospitalaria y afable, bañada por el mar mediterráneo, y caracterizada por un turismo que crece día a día. Nos encontramos con el Grupo TREJIV, distribuidores de las marcas Todagrés y Todanato.

El grupo posee tres tiendas repartidas por esta variopinta geografía. AZULEJOS EL CRUCE sita en Jávea desde 1988, AZULEJOS GREMASE sita en Callosa de Ensarriá desde 1963 y AZULEJOS MORAIRA, sita en Moraira desde 1999. Siguiendo una política de servicio atento y cuidando al máximo todos los detalles en la venta, las cerca de 25 personas que trabajan en las tres exposiciones que posee el grupo, ofrecen a sus clientes la mayor calidad e información referente a las tendencias que marca el sector cerámico.

Nos atiende, Vicente Cabrera, Gerente y socio del Grupo TRESJIV. Conocedor de nuestros fabricados le interrogamos acerca de los formatos que más funcionan en su zona: “en revestimiento los formatos de 20x20 y 25x40, aunque el formato grande aumenta cada día más. Y en pavimento: el 33x33 y el 45x45”.



Sobre el porcelánico que fabrica Todagrés, Vicente lo tiene muy claro, “La fabricación de Todanato nos supone una oferta muy importante dentro de la gama que ofrece Todagrés, puesto que aumenta su consumo en nuestra zona por la relación precio, calidad y acabados que lo caracterizan”.

Preguntado por las peculiaridades de sus clientes, Vicente nos comenta: “nuestra zona vende cada vez más los productos rústicos, que responden a cerca del 50% de las ventas, sobre todo por el tipo de vivienda y construcción que se hace por la zona”.

“Los productos Todagrés van encaminados a la reposición, donde el cliente exige la máxima calidad”
Vicente Cabrera.

Todagrés ofrece una amplia gama de productos, formatos y acabados, pero Vicente nos destaca que: “los productos Todagrés van encaminados a la reposición donde el cliente busca y exige la máxima calidad, esta exigencia es prioritaria”.

La evolución del cliente ha ido encaminada a una personalización de los gustos adaptando incluso los precios a las capacidades de cada sector del mercado. En TRESJIV, han sabido conjugar experiencia y visión comercial para ir creciendo poco a poco. Desde “Datos” agradecemos a todo el equipo comercial y de almacén de TRESJIV toda la atención prestada.



Tres interiores de las tres tiendas: “Azulejos El Cruce” (arriba), “Gremase” (en el centro), y “Azulejos Moraira” (abajo).

“Tres tiendas para un grupo que crece día a día: Azulejos el Cruce, Azulejos Gremase y Azulejos Moraira”



EFLIESEN RAHRBACH. (Drolshagen, ALEMANIA).

CUARENTA AÑOS DE TRADICIÓN EN EL SECTOR CERÁMICO. Datos se desplaza hasta un hermoso lugar situado en el centro-oeste de Alemania, Drolshagen. Un paraje de inmensa belleza, caracterizado por su buena gente, sus tradiciones y su riqueza natural; es sin duda una de las zonas más atractivas de Europa. Acudimos a uno de los distribuidores de Todagrés en esta zona del mundo llamado "Fliesen Rahrbach", nos recibe el Sr. Christian Rahrbach, una persona a la que le gusta leer, viajar y practicar deportes como el footing y el voleibol.



El Sr. Heinz (derecha) junto a su esposa e hijos.
"La empresa Fliesen Rahrbach tiene 12 empleados y trabaja con Todagrés desde 1982".
Personal del Almacén.



consecuencia el numero de fabricantes y puntos de venta, produciendo un descenso en la demanda.

Todagrés tiene series completas para el mercado alemán y el Director de Logística de Fliesen Rahrbach comenta que, "acertadamente hay que tener presente que el alejo es parte de la personalidad del comprador y por esto debe, en cierta medida, alejar de la moda más actual".

Terminamos con una frase del Sr. Heinz, padre de Christian y fundador de la empresa: "debemos cuidar a cada cliente como si fuera el único que tenemos". Correcta apreciación, lo que realmente quieren estos empresarios es que el cliente vuelva satisfecho, y solo así, se puede afirmar que realmente se está establecido en el sector.

Agradeciendo a Christian Rahrbach por la atención y dedicación que nos ha brindado, le deseamos todos los éxitos posibles de la mano de Todagrés..

Necesitamos que nuestros proveedores sepan lo que ocurre en el mercado y en nuestra empresa, Todagrés demuestra que sabe bastante de ello por las acciones de marketing que realiza periódicamente, como la revista DATOS", comenta el Sr. Rahrbach.

La tienda, fundada en 1962, cuando Heinz Rahrbach comenzó con un negocio de colocación, ha ido creciendo con el paso de los años. En 1996, la empresa se trasladó, ampliando metros de exposición y almacén. Había crecido la demanda y se importaban azulejos desde Italia y España. La tienda, especializada en azulejos, ofrece un amplio y rico surtido.

"En esta zona de Alemania muchos clientes desean piezas de porcelánico para pavimento, aún sin saber lo que es realmente este producto"

Christian comenzó a trabajar en 1982 con Todagrés "recuerdo que fue en 1982, porque jugaron un partido España-Alemania y quedaron

0-0". Desde entonces no ha cesado de vender productos Todagrés. El porcelánico Todanato les ha apasionado y les encaja en todos los productos rústicos, ya que en su zona y según nos comenta "hay más vacas que personas, nuestros clientes tienen gustos más rurales que urbanos".

Rahrbach, como empresa consciente de la competencia feroz que se da en la nueva construcción tanto en precios como en calidades, se dedica fundamentalmente a la reposición. Christian nos habla de la venta y sus problemas: "el cliente está libre de prejuicios y tiene cada vez más tiempo para comparar, el mercado del azulejo se ha convertido en un mercado de consumo, vender se ha hecho más difícil y cada vez será más competitivo". Y está en lo cierto, en los últimos años, ha aumentado la oferta en el mercado, y en



Ambientes realizados con productos TODAGRÉS

Delegación de Galicia Angel R. Pereiro S.L. (Pontevedra)

UN BUEN EQUIPO CAPAZ DE DAR EL MEJOR SERVICIO. En 1969 comienza Angel R. Pereiro en este competitivo sector con un antiguo socio y amigo (amistad que perdura en la actualidad). En 1989 funda "Angel R. Pereiro S.L." junto a su mujer, Nieves. En este tiempo han sabido motivar a un equipo de cerca 20 personas y crear una empresa dinámica en la que el servicio al cliente se convierte en una buena relación de amistad.

La finalidad de esta empresa es la creación de un almacén de materiales para la construcción y, al mismo tiempo, delegación de Todagrés para toda la comunidad Gallega. Con nuestra firma comenzó a trabajar en 1998 motivado por seguir formando parte del equipo que entró a dirigir Todagrés en esa fecha.

En la entrevista que realizamos a Angel R. Pereiro, le preguntamos por las funciones de la Delegación: "en nuestra labor como delegación, intentamos acercar a Todagrés como fábrica al distribuidor, facilitándole un stock importante de los productos más vendidos a su disposición inmediata", precisando más, nos comenta: "dicho stock es de fábrica y como tal es ella quien lo factura. Así mismo mantenemos los expositores al día con las últimas novedades y les asesoramos de todo siempre que está de nuestra mano, pero esta labor es grata puesto que se trata de amigos".

Galicia es una tierra con tradición en el uso de la cerámica y la piedra. En todas las construcciones se intenta poner cerámica de calidad y, Angel

Asesoramiento, promoción y servicio, cualidades que distinguen a la Delegación de Todagrés en Galicia.



Angel Pereiro.



Eloi.

comenta: "Todagrés aporta esa calidad con una fama ganada de años".

Interesados por la coyuntura de la zona, Angel, muy acertadamente nos explica: "las perspectivas de negocio en la zona son un fiel reflejo de lo que pasa en el resto de España. Estamos en un buen momento, con la duda de cuanto durará y con una incertidumbre, ya de años, de no tener toda la confianza en el momento económico, político y social que vivimos".

A este empresario, gallego de nacimiento, apasionado del fútbol y la pesca de truchas, le encanta charlar con sus amigos y pasar buenos momentos. Todos los que le conocemos lo valoramos y apreciamos y damos fe de ello. Siguiendo con nuestra entrevista, le preguntamos por la cartera de modelos de Todagrés: "el modelaje de Todagrés gusta mucho en Galicia, modelos como el Gótica, Virginia o Barcino, o las

"Todagrés fabrica el mejor porcelánico del mercado como demuestran los ensayos comparativos realizados por nuestros clientes".

últimas series presentadas: Mairena, Noblas, Goya o Santangelo tienen mucho éxito por esta zona. Toda la gama de "Marmi Selection" (rectificados en 32x59), está empezando pero con muy buenas perspectivas".

Sobre el porcelánico Todanato, material que se vende muy bien en la Delegación, dice: "lo que tenemos muy claro, es que fabricamos el mejor porcelánico del mercado. No es publicidad gratuita. Tenemos clientes que han hecho comparativos de dureza, absorción, resistencia al impacto y brillo del material, y siempre somos los mejores. De fama estamos bien. Como novedad en porcelánico la serie Dafne ha sido todo un impacto, está muy lograda, y de seguir por esta línea auguro un futuro muy bueno con el mejor catálogo de productos del mercado".

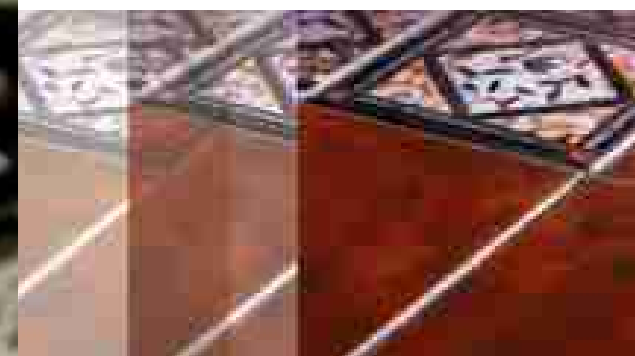
Razonable, con un carácter que deslumbraba por su sencillez y profesionalidad, Angel aporta su buen hacer expandiendo y promocionando las marcas Todagrés y Todanato a todos los distribuidores en Galicia. Gracias, una vez más, por su colaboración y atenciones prestadas.



"El estilo y la dureza no son incompatibles"



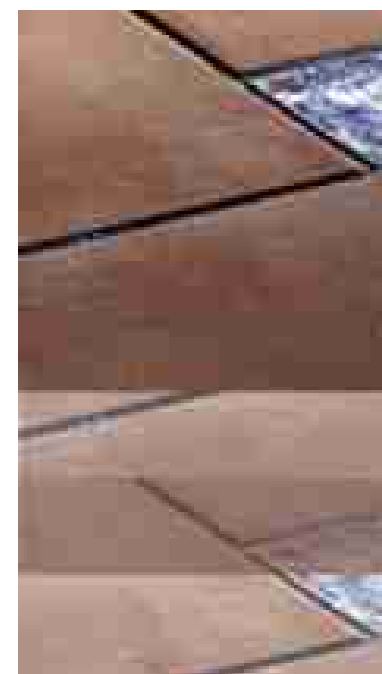
Modelo Dafne Oro 40 x40



Porcelánicos Rústicos...

Se abre un nuevo campo a la decoración. Lo rústico está de moda. Las cálidas texturas del barro o la piedra retornan la primera vivienda.

Su uso se hace extensible, no solo al exterior, sino también al interior de la casa, realzando las formas y dando un aire acogedor a todas las estancias.

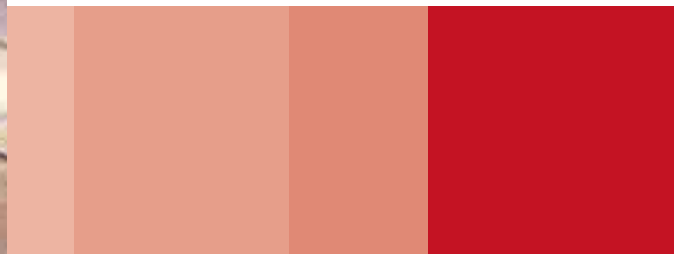




Mod. TERRANOVA SIENA



Mod. COTTO



Todagrés mantiene toda una gama de rústicos preparados para interior o exterior, ventaja esta del porcelánico Todanato™. Las cualidades de este material porcelánico lo adecuan a su uso en climas extremos (mucho frío o mucho calor).



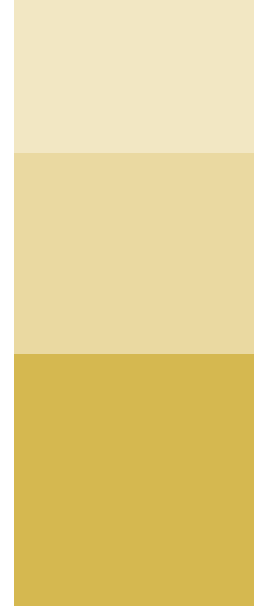
Las texturas que ofrece Todagrés, van desde el suave barro cocido (serie TERRANOVA 30x30), hasta la piedra más real (serie MAGMA 30x30), pasando por acabados satinados, mates y una extensa gama de colores (series: COTTO o ALTAMIRA).





Mod. SAHARA

Actualmente los tonos neutros y los tonos tierra gozan de una gran aceptación. Las texturas de la piedra aportan un toque rústico que hace de cualquier lugar un ambiente muy personal. (series SAHARA y MOJABE).

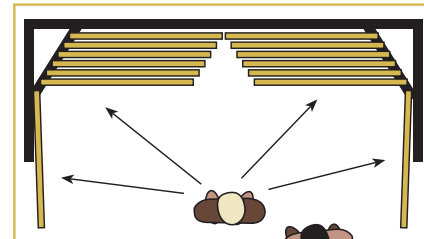


No olvidemos que una junta de separación ancha (4-6 mm) aumenta el carácter rústico del suelo. A menos junta más uniformidad. También existen juntas muy diversas para usos y gustos de todo tipo. Es aconsejable usar estas juntas siguiendo estrictamente los consejos del fabricante.

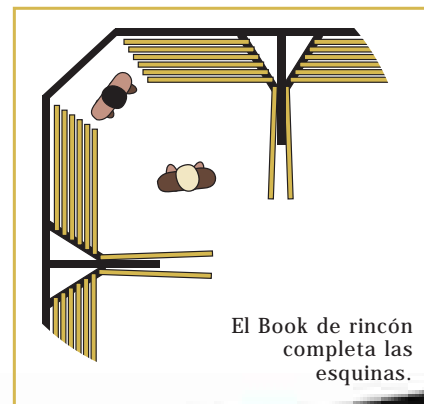


Expositor Pirámide y Tipo Book.

Todagrés ha sido pionera en la creación de novedosos métodos y muebles de exposición que han marcado la pauta en el sector. Siguiendo dichas pautas queremos presentarles el expositor pirámide y el nuevo expositor tipo book de Todagrés. Estos muebles de exposición presentan notables ventajas, buen diseño y eficacia, que a continuación describimos.



En esta ilustración vemos como el cliente está completamente rodeado por los 4 paneles.



El Book de rincón completa las esquinas.

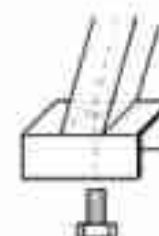
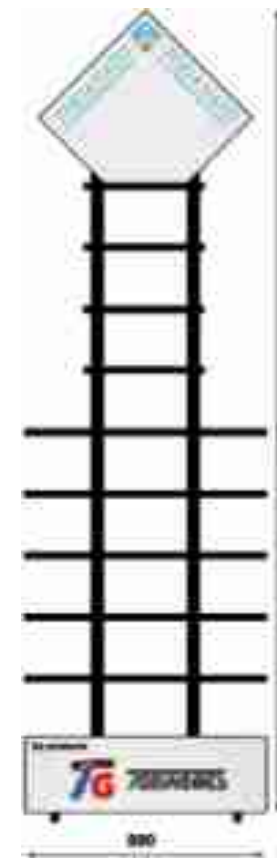
"Tipo Book"

Con capacidad para 24 paneles (192x100 cm) y dos traseras, ha sido otra de las novedades presentadas en Cevisama 2001. Su diseño, de aspecto actual, coordina perfectamente con toda la promoción que está desarrollando Todagrés. El gris metalizado mate junto con el cerezo predominan en el mueble. El color metalizado realza los productos y enfatiza el porcelánico Todanato pulido, dando una aire vanguardista. Este expositor, con piezas especiales para esquinas y continuaciones (montaje de exposiciones), es un paso más hacia la nueva imagen de los productos Todagrés. El expositor book de Todagrés facilita la venta directa gracias a la apertura de los paneles, que ubican al observador en el centro del expositor como si de un ambiente se tratara.

CONSEJOS PRÁCTICOS

En primer lugar, la posición del vendedor y del consumidor han de ser muy concretas. El vendedor ha de procurar situar al consumidor delante del panel a una distancia de 1,5 - 2 metros. El vendedor tiene que estar junto al panel, dispuesto a pasar al siguiente o retroceder sin molestar al cliente.

Además, el tiempo que tiene que estar delante de un panel va en función de cómo ve el vendedor a su cliente: a más convencido ha de dejarlo más tiempo, para asegurar la venta. Si un modelo no gusta, es mejor no imponer su venta.



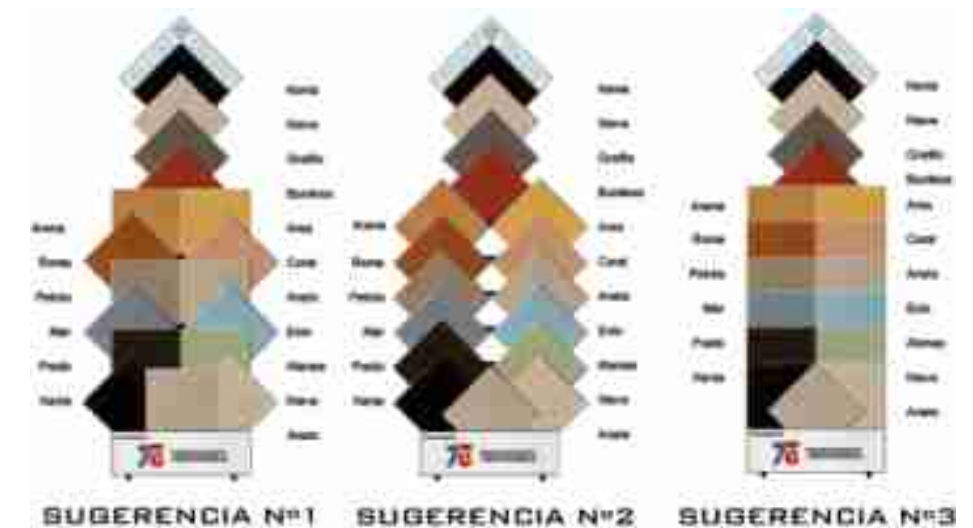
Cada hoja del mueble contiene dos modelos distintos, pudiendo mostrar al potencial consumidor de cerámica hasta 4 paneles a la vez, sin tener que desplazarse. (ver ilustración adjunta). Las ventajas de comparar varios productos a la vez son muchas, al ver cuatro modelos o colores al mismo tiempo, el consumidor tenderá con más fuerza hacia nuestros productos. Toda una nueva línea de promoción que sin duda ayudará al distribuidor Todagrés.



"La Piramide"

De reducidas dimensiones, es ideal para lugares con escasos metros de exposición. Sin embargo, gracias a su gran capacidad (se muestran hasta 18 modelos diferentes de manera directa) se logra un gran impacto visual sobre el posible consumidor de cerámica. Es posible introducir cualquier formato (30x30, 40x40 o incluso, 30x60) en toda la pirámide o hacer combinaciones entre sí, consiguiendo así una enorme flexibilidad a la hora de exponer series completas.

Su moderno diseño (combinación de hierro y acero), su altura y proporciones, le proporcionan una alta estabilidad y funcionalidad. Este expositor auxiliar, distribuido en más de 500 puntos de venta, ha tenido una gran acogida por parte de nuestros distribuidores.



Durante toda la semana se recibieron distribuidores de toda España y de distintos lugares de Europa, Asia y América principalmente.



Expo Todagres (26 de febrero al 2 de marzo)

Un año más Todagrés ha celebrado en sus instalaciones una muestra-exposición coincidiendo con Cevisama 2001. El gran éxito de la cita quedó patente por la asistencia de gran número de Distribuidores Todagrés.

Durante toda la semana se recibieron fundamentalmente distribuidores de toda España, de distintos lugares de Europa, Asia y América. Cabe destacar la buena acogida que tuvo la nueva gama de porcelánico Todanato: serie ELEGANCE y serie PALAZZO. Fue opinión generalizada el destacar en ambos, los acabados y la variedad de piezas especiales.

En revestimiento de Pasta Blanca las nuevas series en 25x40 Intibile y Goya, junto con las decoraciones para el 33x60 fueron valoradas por su moderno diseño y su elegante presentación.

Durante el certamen todos nuestros clientes recibieron un detalle personalizado en el acto con su nombre y se les presentó en exclusiva el nuevo Catálogo de Todagrés (en el próximo número de "datos" tendrán una extensa información al respecto).

La correcta organización ha sido fundamental para el buen desarrollo del evento, por lo que desde la redacción de "datos" queremos dar las gracias a todo el personal de promoción, ventas, producción, y a todo aquel que directa o indirectamente intervinieron en la cita ofrecida por Todagrés.

El próximo año Todagrés volverá a ofrecer una muestra más de diseño y promoción a todos sus distribuidores. Esperamos su visita.

Si desea asistir a la próxima edición contacte con su Delegación o directamente con el departamento de Marketing de Todagres. 964 500 111

Les esperamos en Cersaie (Pab. 27 A-156) donde les mostraremos las últimas novedades en Porcelánico Todanato y Pasta blanca.



Cita con Cersaie 2001

Próximamente, del 2 al 7 octubre, celebraremos la gran feria mundial de la cerámica, Cersaie 2001. Todagrés presenta este año nuevos modelos en porcelánico Todanato que ofrecen un cuidado diseño, fiel a las tendencias más actuales, y dos características intrínsecas al porcelánico Todanato: calidad y alto brillo. Aspectos diferenciadores que han aprendido a valorar los clientes por encima de todo.

Todagrés estará situada en el Pab. 27 A-156. La combinación de un acabado general en cerezo con detalles en azul mar aporta una elegante, juvenil y distinguida imagen que predomina sobre el resto de los stands. Los productos se presentarán en distintos expositores repartidos simétricamente por todo el local.

El público que suele asistir a esta feria pertenece a todos los países del mundo aunque mayoritariamente de Europa, EEUU y Asia. Las propuestas van dirigidas hacia este tipo de mercados, con series más concretas y con gustos distintos al mercado nacional.

La pasada edición se realizaron numerosos contactos y el nivel de negocio fue muy superior a anteriores eventos. El motivo de tal aumento fue, principalmente, la presentación de series ajustadas a los distintos gustos internacionales, avalados con unos parámetros de calidad y diseño elevados. La pasta blanca sigue aportando una diferencia en estos mercados que valoran enormemente este tipo de productos cerámicos.

En el próximo número detallaremos el certamen con un reportaje especial CERSAIE, las tendencias y las novedades que Todagrés ha presentado en la que es, con seguridad, la primera feria del Mundo.



Si desea asistir a la próxima edición contacte con su Delegación o directamente con el departamento de Marketing de Todagres. 964 500 111



Punto de reunión de las firmas más importantes del sector, provenientes de todos los continentes del mundo.



Internet

VACACIONES EN LA RED.

La cercanía del verano nos hace pensar en la planificación de nuestras vacaciones; billetes de avión, de tren, reserva de habitaciones, apartamentos, etc., ¿puede internet ayudarnos a planificar nuestras vacaciones?. Nadie puede dudar a estas alturas que el ocio es uno de los grandes negocios en la red, las posibilidades son infinitas y las ofertas variadas.

La gran cantidad de información que es posible encontrar hoy por hoy, resulta muy útil para la organización de un viaje, ya que contiene datos prácticos y constantemente actualizados de la gran mayoría de los países del mundo. Transporte, documentación que se precisa e incluso las vacunas necesarias, recomendaciones para viajeros en definitiva e información sobre la situación política de cada Estado.

Todo ello ha dado como resultado que Internet sea en la actualidad la mayor agencia de viajes del mundo, su inmediatez le permite ofrecer a los usuarios de "a pie", ofertas de última hora a precios realmente atractivos. La proliferación de "portales" dedicados exclusivamente al sector turístico son una buena muestra del reciente matrimonio internet-turismo.

Desde "Datos" hemos querido seleccionar los portales que a nuestro parecer son los más interesantes para que podáis organizar vuestras vacaciones con tiempo:

- www.iberia.com
- www.renfe.es
- www.eurotryp.com
- www.pirineo.com
- www.guiarural.com
- www.parador.es
- www.mapquest.com
- www.iberica.com
- www.hotelsearch.com



Un libro

LOS TALIBÁN

AUTOR: AHMED RASHID
EDITORIAL: Península
Nº DE PAGINAS: 375
GENERO: HISTORICO

¿TALIBAN = ESTUDIANTE?

En las últimas semanas nos han ido llegando entre incredulidad e indignación, noticias provenientes de Afganistán, referentes a la destrucción de los famosos y gigantescos Budas tallados en roca, y de otras joyas artísticas.

Los autores de este holocausto cultural, llegaron al poder tras una guerra civil en la que se vio envuelta la República de Afganistán, tras la expulsión del ejército soviético. Desde entonces, los Talibanes han protagonizado multitud de atentados contra los más elementales derechos humanos, instaurando un régimen inspirado en su peculiar visión de las enseñanzas del profeta Mahoma.

El libro de Rashid, catedrático en la prestigiosa universidad de Harvard, cobra por este triste motivo plena actualidad. La obra perfectamente documentada, muestra como Afganistán, a pesar de su aislamiento geográfico, siempre fue codiciada por grandes potencias, como el antiguo imperio británico o la extinta Unión Soviética.

Rashid nos permite conocer, a través de su narración, las horribles leyes impuestas por los talibanes como la prohibición de afeitarse, la obligatoriedad del velo para las mujeres, la lapidación de las adúlteras... creando así un extenso catálogo de barbaries.

La conclusión del libro lleva a dudar del verdadero interés de las grandes potencias por acabar con regímenes injustos como el de los Talibanes.

Agradecimientos



El pasado mes de mayo Pepa López, colaboradora en el Departamento de I+D de Todagrés, decidió cambiar de empresa para desarrollar otro tipo de actividad profesional relacionada con el mundo del diseño. Desde "Datos" queremos deseárselo lo mejor en su nueva etapa y agradecerle su dedicación y profesionalidad demostrada en los años que ha permanecido en Todagrés.

Una película



CHOCOLAT

DIRECTOR: Lasse Hallstrom
INTERPRETES: Juliette Binoche, Johnny Depp
GUION: Robert Nelson Jacobs
AÑO: 2.000
NACIONALIDAD: Norteamericana
DURACIÓN: 120 minutos

DULCE Y AMARGO

La influencia de la alimentación en la vida personal o los hábitos sociales reflejados en las comidas, están recientemente de moda en las películas que llegan a nuestras pantallas.

"Como agua para chocolate" o "Fresas y chocolate" incidieron más específicamente en este deseado dulce, Lasse Hallstrom se deja de mezclas más o menos afortunadas y llama a las cosas por su nombre.

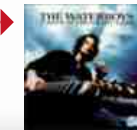


Chocolat muestra los enfrentamientos que provoca una mujer recién llegada a un pequeño pueblo, donde regenta una chocolatería. El motivo es su independencia de criterio frente a la obsoleta tradición de sus habitantes encabezados por su alcalde.

La naturaleza de estos enfrentamientos, abarca distintos niveles; el alcalde que odia el dulce y la mujer que los vende, la mujer que reniega del pasado y su hija que busca sus raíces... todos ellos inundados por un talento dulzón que a veces llega a empalagar.

Una historia bien construida, que tal vez peca de intentar gustar a todos los públicos, lo que le hace en algunos momentos alejarse de su objetivo, pero no se le puede negar a su director el esfuerzo por presentar de una manera equilibrada, valores como el respeto y la humanidad, sin caer en la lágrima fácil o en el discurso "sensiblero".

Tanto Binoche como Depp están a la altura que se espera de ellos, sencillamente formidables. Una buena ocasión, una más para disfrutar de una excelente película.



Música

THE WATERBOYS "A ROCK IN THE WEARY LAND"

DE VUELTA A LA SENDA DEL ÉXITO.

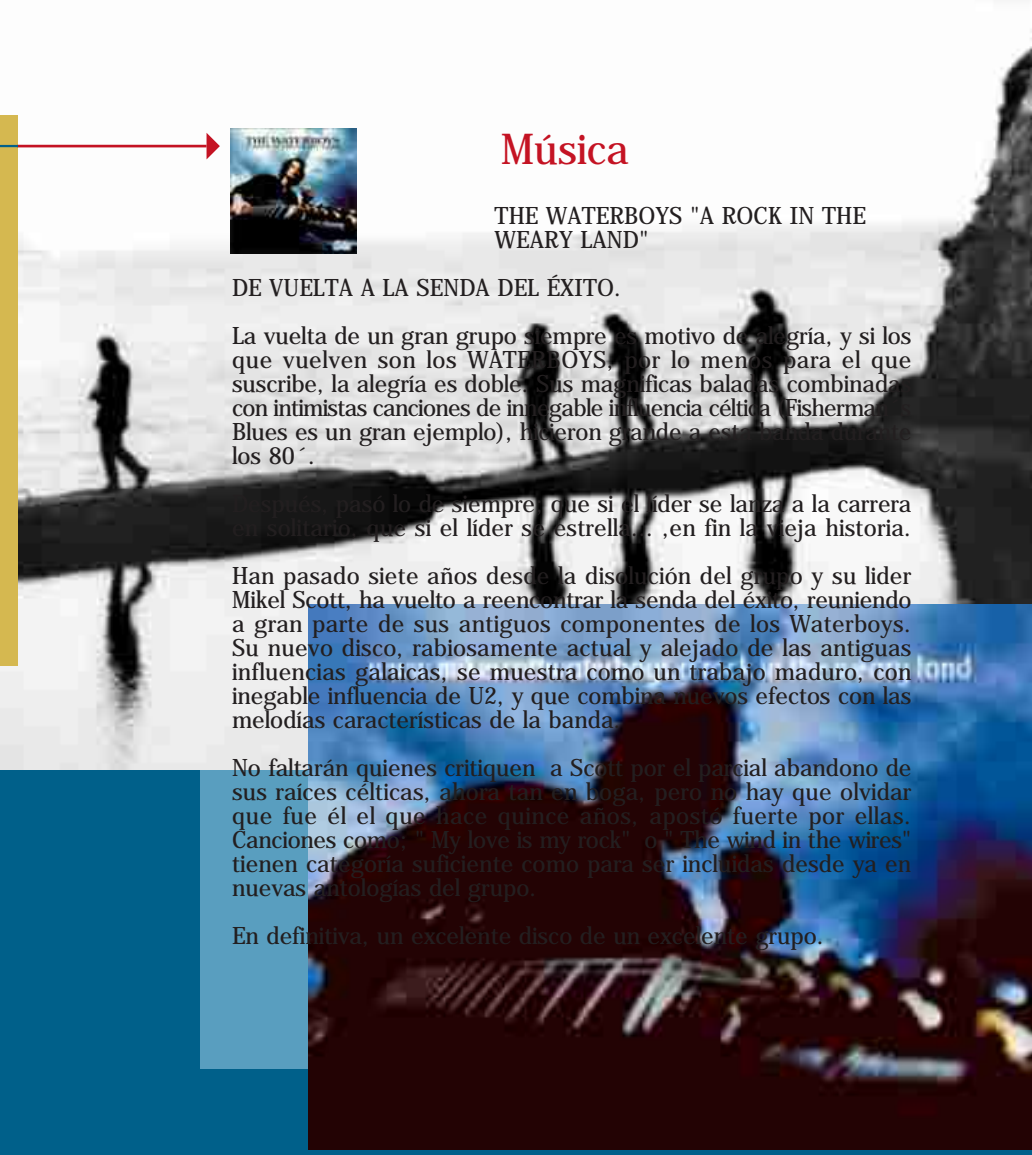
La vuelta de un gran grupo siempre es motivo de alegría, y si los que vuelven son los WATERBOYS, por lo menos para el que suscribe, la alegría es doble. Sus magníficas baladas, combinadas con intimistas canciones de innegable influencia celta (Fisherman Blues es un gran ejemplo), hicieron grande a esta banda en los 80'.

En este caso lo de siempre, que si el líder se lanza a la carrera solitario que si el líder se estrella... en fin la vieja historia.

Han pasado siete años desde la disolución del grupo y su líder Mikel Scott, ha vuelto a reencontrar la senda del éxito, reuniendo a gran parte de sus antiguos componentes de los Waterboys. Su nuevo disco, rabiosamente actual y alejado de las antiguas influencias galaicas, se muestra como un trabajo maduro, con innegable influencia de U2, y que combina nuevos efectos con las melodías características de la banda.

No faltarán quienes critiquen a Scott por el parcial abandono de sus raíces celtas, ahora tan en boga, pero no hay que olvidar que fue él el que hace quince años, apostó fuerte por ellas. Canciones como "My love is my rock" o "The wind in the wires" tienen categoría suficiente como para ser incluidas desde ya en nuevas antologías del grupo.

En definitiva, un excelente disco de un excelente grupo.



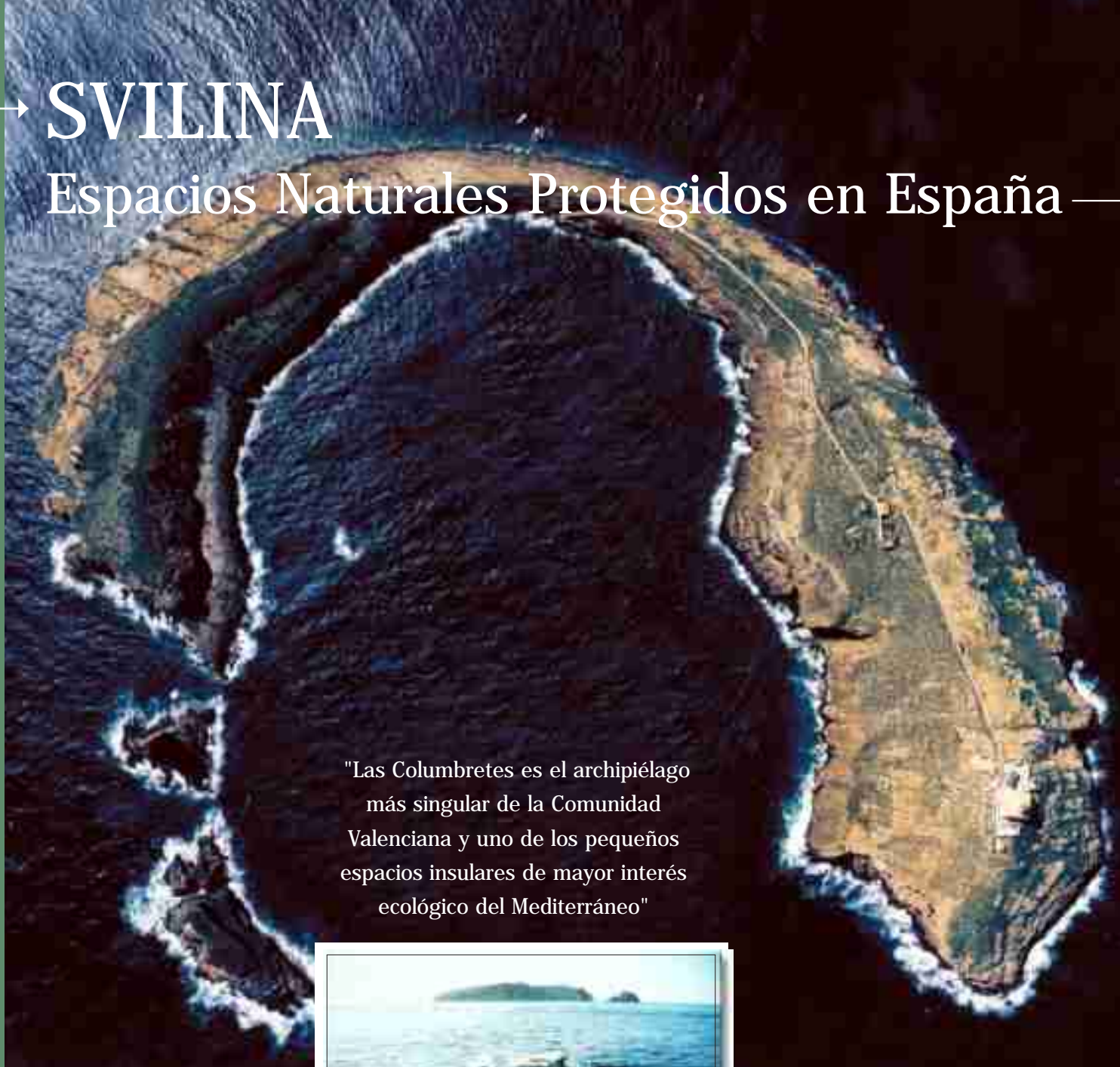
Nacimientos

Desde "DATOS" queremos felicitar a los nuevos padres y madres, algunos por segunda vez, por el nacimiento de sus hijos. Aunque precisando, han sido todas niñas. Felicidades a Ricardo Molés (Secc. Esmaltadora) y a su mujer M^a Isabel, por el nacimiento de la pequeña Anabel. Felicidades a Sonia Pallarés (Dpto. Exportación) y a su marido Armando, por el nacimiento de una preciosa niña de nombre Andréa. Por el departamento de Expediciones también ha pasado la cigüeña, Ramón Ortiz y su esposa Amparo han sido papás por primera vez de una hermosa niña a la que llamarán Lledó. Por último, felicitamos a Justo Valenciano (Jefe de Ventas Nacional) y a su esposa M^aCarmen que vuelven a repetir experiencia y han tenido una simpática y preciosa niña a la que llamarán Laura. Ahora Gema ya tiene una nueva compañera de juegos. Enhorabuena a todos por tan agradables noticias.



SVILINA

Espacios Naturales Protegidos en España



"Las Columbretes es el archipiélago más singular de la Comunidad Valenciana y uno de los pequeños espacios insulares de mayor interés ecológico del Mediterráneo"



RESERVA NATURAL DE LAS ISLAS COLUMBRETES.

En Todagrés y Svilina seguimos realizando una labor de información y concienciación en temas de educación medio ambiental. En este número les presentamos un recorrido por la reserva natural de las Islas Columbretes sita en la Comunidad Valenciana.

La información es vital para el respeto, y es bueno en este sentido informar a los más pequeños desde muy pronto para que aprendan a sacar sus propias conclusiones. Para respetar el Medio Ambiente hay que conocerlo, saber en que consiste y cuales son sus debilidades para poder remediarlas.

Las Columbretes es el archipiélago más singular de la Comunidad Valenciana y uno de los pequeños espacios insulares de mayor interés ecológico del Mediterráneo. Están formadas por una serie de islotes y escollos situados a 30 millas de la costa de Castellón (unos 56 kilómetros) y reunidos en cuatro grupos llamados: L'illa Grossa, La Ferrera, la Foradada y el Carallot.

En total el archipiélago se extiende por 5 millas marinas, con un total de 19 hectáreas emergidas. L'illa Grossa posee un faro y es la única habitada. Los 67 metros de altura del faro representan el techo del archipiélago Castellonense.

Estas islas representan el mayor ejemplo de vulcanismo de nuestra tierra, es un testimonio geológico muy importante.

El nombre de las islas proviene de la impresión de los primeros navegantes, griegos y latinos, que las incluyen en sus cartas con el nombre de Ophiusa o Columbraría, admirados por la cantidad de serpientes que allí encontraron. En un tiempo fue refugio de contrabandistas y piratas, pero los únicos habitantes que llegaron a estar casi un siglo en las islas, fueron los fareros. En condiciones precarias, la pequeña colonia de fareros abandonó las islas en 1975, año en que se automatizó el faro. Desde entonces estuvo sin habitar hasta 1987, fecha en la que la Generalitat Valenciana instaló un servicio de vigilancia e investigación ambiental.



EL MEDIO NATURAL

La colonización de las islas con la llegada de los fareros supuso un drástico cambio en un medio casi virgen. Se incendia la isla para acabar con las víboras, se introdujeron animales domésticos (conejos, cabras y cerdos) y se elimina casi toda la vegetación arbustiva para aprovechar como leña. Las últimas especies se conservan en la Ferrera: palmito, lentisco y zarzaparrilla especies originales de las islas.

La geomorfología (forma y tamaño del terreno), la vegetación y la fauna de las islas están modeladas por la acción del mar. La vegetación presenta un claro gradiente entre las zonas más próximas al mar y las situadas en cotas más elevadas y protegidas, sólo algunas especies más resistentes a la salinidad, como el hinojo marino y la zanahoria marina colonizan los peñascos más próximos al agua; mientras que en las partes altas se extiende un matorral nitrohalófilo dominado por la sosa fina o el mastuerzo marino. Durante el verano que dura 5 meses la vegetación se agosta, produciendo un fuerte cambio en el paisaje.

La fauna está dominada por las colonias de aves marinas nidificantes. La gaviota, la pardela cenicienta, el halcón de Eleonor y el cormoran moñudo, son especies que merodean las islas y son muy sensibles a las molestias y a los impactos asociados a la presencia humana.

Durante los pasos migratorios las islas actúan como un gran imán, concentrándose



El halcón de Eleonor.

endémicos. La singularidad de la fauna culmina con la presencia de una especie endémica de lagartija con cuatro poblaciones diferenciadas en otros tantos islotes.

El interés de las islas no acaba con las riquezas que encontramos en la superficie, sino que al contrario, se multiplica cuando nos sumergimos en los fondos marinos. La complicada topografía de esos fondos marinos, llenos de escollos, bancos y bajos es un refugio natural para muchas especies superexplotadas por la pesca en nuestras costas. Además de una excepcional riqueza de especies y variedad de comunidades, aparece singularidades como el coral rojo y el alga *Laminaria rodriguezii* muy escasa en nuestro mar.

un altísimo número de especies con el fin de reposar y tomar fuerzas antes de proseguir su largo viaje.

Las islas poseen hoy en día numerosas especies y subespecies endémicas: la alfafa arbórea y el mastuerzo marítimo por ejemplo. Entre los animales destaca, sobre todo, el grupo de artrópodos con 10 insectos

CENTRO DE INFORMACIÓN.

Planetario de Castellón. Paseo Marítimo 1. 12100 Grao Castellón. Tel. 964 282 584. Fax 964 285 161

Marco legal:

Las islas son declaradas Parque natural mediante el Decreto 15/1988, DE 25 DE ENERO, del Consell de la Generalitat Valenciana. Mediante la Orden del 19 de abril de 1990, el Ministerio de Agricultura, pesca y Alimentación crea una reserva marina de 4.400 hectáreas de superficie.

La ley 11/1994, de 27 de diciembre de la Generalitat Valenciana, recalifica el archipiélago como Reserva Natural.



"El interés de las islas se multiplica cuando nos sumergimos en sus fondos marinos"



Enrique Monzó Responsable Área Eléctrica y Electrónica

"Nuestra Gente" este apartado de nuestra revista llega a su cuarta entrega. En este número os presentaremos una de las secciones quizá menos conocida: el Departamento de Mantenimiento, donde encontramos a uno de los pilares de cualquier industria moderna: el responsable Electrónico.

Como en todos los aspectos de la vida cotidiana, la irrupción de la electrónica ha supuesto para la industria cerámica una auténtica revolución. Se ha impulsado todo el proceso, tanto a nivel funcional como productivo.

La asimilación de toda esta innovación, antes aplicada tan solo a un reducido tipo de industria (como en el caso de la automoción), ha producido una integración de las tecnologías a nuestro proceso productivo. La utilización de autómatas, ordenadores y sistemas expertos es una realidad en nuestro sector, que supone una privilegiada posición en la carrera tecnológica.

Dentro de nuestro Departamento de Mantenimiento, dirigido por D. Gregorio Pellicer, encontramos a una de las personas que han asumido directamente este reto. Se trata del responsable del Área de Electrónica y Electricidad: D. Enrique Monzó. Nacido en Villarreal hace 41 años. Su preparación técnica y su desbordante inquietud profesional han hecho de él uno de los principales artífices en la implantación de los nuevos sistemas de control y gestión de la producción de nuestra fábrica. Su último reto ha sido el montaje de la planta del porcelánico Todanato, donde su colaboración, durante el pasado año, ha sido inestimable, tanto para la puesta en marcha, como

para el posterior funcionamiento.

datos: Hablemos de sus experiencias en la evolución tecnológica de la electrónica ¿qué papel cree usted que desempeña esta evolución para el futuro de nuestro sector?

E.Monzó: en las empresas cerámicas hemos tenido que sufrir una época en la que toda la maquinaria venía del exterior y su sistema de control era una auténtica "caja negra" que nos hacía dependientes del proveedor. Con la implantación de los autómatas programables los sistemas de control se han abierto y ahora posibilitan la adecuación del funcionamiento de la máquina a las necesidades reales del proceso de producción.

datos: ¿Qué retos personales y profesionales ha tenido que asumir en la nueva etapa de Todagrés como productor del porcelánico TODANATO?

E.Monzó: La producción de nuestro pavimento porcelánico TODANATO ha supuesto la reforma de parte de nues-



tros sistemas para permitir la compatibilidad con las producciones de pasta blanca, así como el desarrollo de nuevos sistemas (diseñados con nuestro Dpto. de Ingeniería de Proyectos), que han supuesto una importante inversión, puesto que se ha introducido tecnología de última generación, como variadores de frecuencia, autómatas programables en comunicación con ordenadores y consolas de diálogo, así como controles mediante redes de buses de campo.

datos: ¿Cuáles son sus inquietudes y proyectos?

E.Monzó: Seguir participando activamente en la modernización y adecuación de todas nuestras instalaciones para que nuestra planta tenga la versatilidad necesaria para afrontar cualquier reto productivo que se presente. Estamos haciendo un Todagrés preparado para el futuro.

No queremos despedirnos de Enrique sin mostrar, por mediación de él, nuestro reconocimiento a la labor callada y ejemplar de todo el colectivo de personas que forman el Departamento de Mantenimiento y que hacen mucho para que Todagrés funcione día a día, evolucionando. Esperamos en próximos números mostrarles otras aplicaciones de esta sección, parte fundamental de Todagrés.



Baloncesto: todo un éxito

Todagrés sigue con el patrocinio del Club Basket Esportiu Grau (C.B.E.G), los equipos Senior y Junior han realizado una gran temporada. El Esportiu Grau Todagres asciende a Segunda División Autonómica.

El equipo Senior Masculino Preferente ha sido líder indiscutible del grupo A de Preferente Senior. Con 22 victorias y tan solo 2 derrotas se ha convertido en el indiscutible vencedor y a conseguido el merecido ascenso a Segunda División Autonómica. El equipo, que ha ido adquiriendo experiencia durante los más de ocho años que llevan jugando juntos, ha sembrado numerosos éxitos en toda la Comunidad Valenciana. Sus victorias en Torreblanca, Sagunto, Onda

y Vinaroz han marcado una diferencia esta temporada. El reciente cambio de reglas seguramente les ha beneficiado. La regla de los 24 segundos de posesión, que permite un juego más veloz y una defensa más agresiva, y los cuatro cuartos de diez minutos, con un planteamiento de partidos más estratégico, han sido clave para el éxito del C.B.E.G. Todagrés. El equipo ha mantenido a toda su plantilla de jugadores con la incorporación de un base, Sergio

Gozalbo, que ha aportado una mayor capacidad ofensiva y dirección al conjunto azulejero.

La finalidad principal del CBEG Todagrés es ayudar a los padres de estos jóvenes a lograr una educación basada en el respeto, en el trabajo en equipo, y en el desarrollo como persona dentro de un entorno competitivo

La formación de los más jóvenes es parte y responsabilidad de este Club. Es por ello por lo que varios jugadores realizan una labor desinteresada de técnicos y entrenan al equipo Junior que también está cosechando una buena temporada. La finalidad principal de este club es ayudar a los padres de estos jóvenes a lograr una educación basada en el respeto, en el trabajo en equipo, y en el desarrollo como persona dentro de un entorno competitivo. Estos objetivos son los que han hecho que mucha

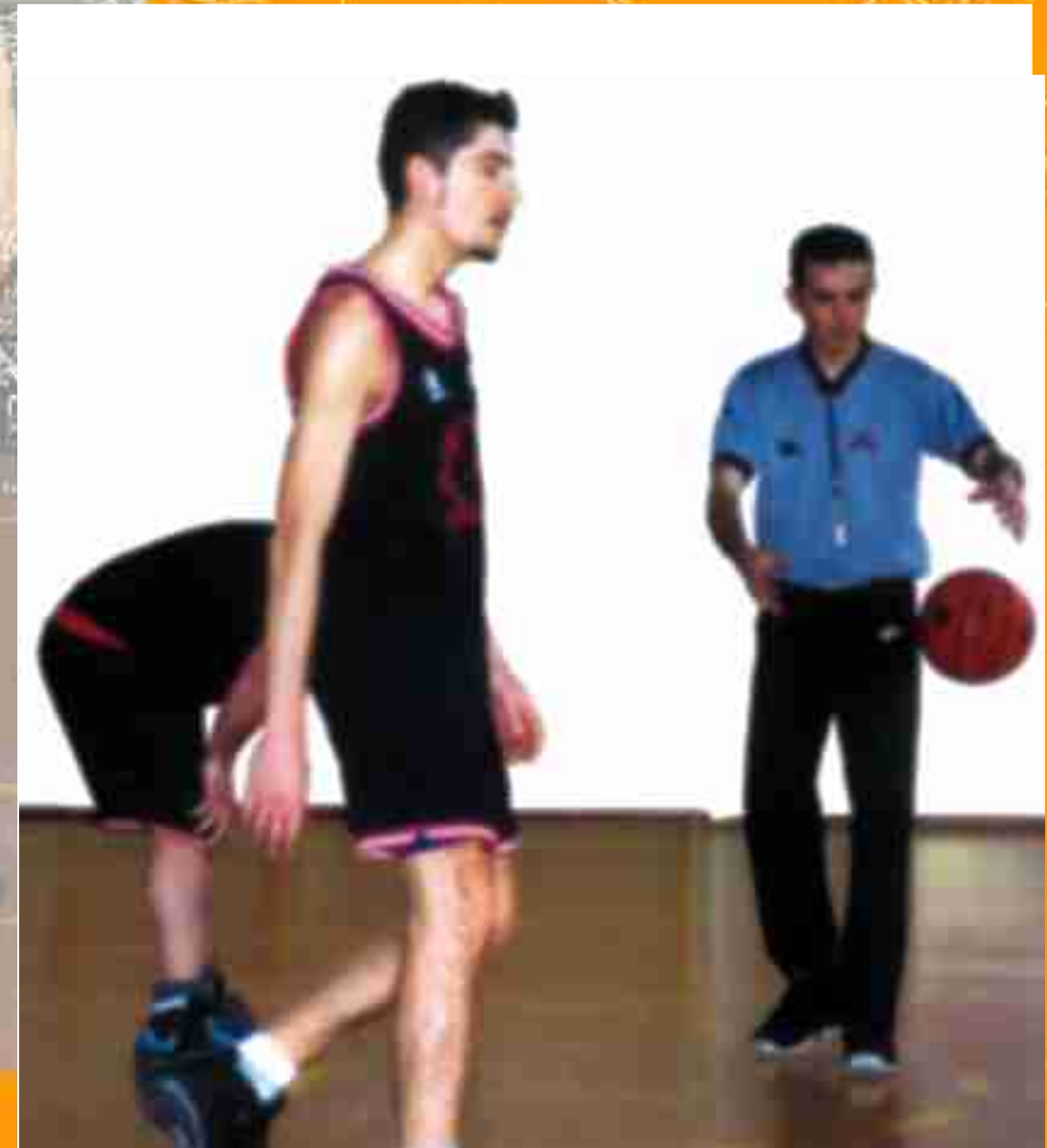
gente joven quiera fichar en este club. La próxima temporada, en vista del éxito de la presente campaña, se crearán dos nuevas categorías, cadetes y juniors, lo que llevará a más de medio centenar de jóvenes a practicar

este divertido y completo deporte. Enhorabuena al C.B.E.G y a este grupo de deportistas por el éxito conseguido y por su valiosa labor en la formación de nuestros más jóvenes. Todagrés

colabora, promocionando el Deporte Base para ofrecer más opciones a nuestra juventud. Un importante reto del que todos formamos parte.



Un duro camino hacia el logrado ascenso.



El C.B.E.G. Todagres ha sido líder indiscutible en la liga Senior Preferente: 22 victorias y tan sólo 2 derrotas.

Consultas

Elena Garrido (Valencia)

Tengo una tortuga de Florida desde hace dos años y no ha crecido prácticamente nada ¿es esto normal? ¿Qué debo hacer para que adquiera su tamaño natural?



Todas las tortugas (quelonios) necesitan unos cuidados muy particulares (tanto si son terrestres como acuáticas) y una alimentación que va más allá de los preparados comerciales. Un déficit en la alimentación no solo desembocará en un anormal crecimiento, sino que estarán predispuestas a enfermedades infecciosas, fungicas, avitamínicas...e incluso la muerte del animal.



Te aconsejo que alimentes, poco a poco, tu tortuga con "alimentos para gatos", no te extrañes, al principio le costará comérselo, pero cuando se reblandezca con el agua será el mejor alimento para ella. Esto, junto con un tanque de dimensiones adecuadas, una buena higiene e iluminación proporcionarán a tu animal una calidad de vida mayor. Y un último consejo, las tortugas de Florida introducidas en nuestros ríos, lagos o estanques hacen mucho daño a las especies autóctonas, sed responsables.

Javier Muñoz (Alicante)

Me han comentado que debo alimentar a mi perro con pienso. ¿Puedo incluir en su dieta otro tipo de comida?



Efectivamente, debemos progresivamente instaurar la dieta de pienso a partir del "destete" (finalización de la alimentación con leche). El alimento con pienso es el más adecuado por estar fabricado para cubrir todas las necesidades básicas y extraordinarias (perros con distintas necesidades energéticas y/o sanitarias). Esta dieta es menos sabrosa pero sí más correcta. Si le damos comida casera corremos el riesgo de que deje de comer pienso, siendo preciso que mantengamos una disciplina.



Razas

EL BOXER.

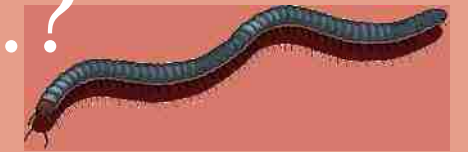
Esta raza originada en la Edad media en Baviera, fue creada para la caza mayor y el combate de perros. En principio era del tamaño del Dogo, después se seleccionó hasta conseguir la armonía que posee actualmente. Es inteligente, tranquilo, fácil de dominar y excelente guardián, buen compañero y ama a los niños. Su pelo corto y brillante no requiere atención especial lo que contribuye a hacer de él un perro de compañía muy apreciado.



¿SABÍAS QUÉ...?

MENUDA HEMBRA...

En la especie de Gusanos marinos Bonellia viridis la hembra tiene una longitud de 10 a 100 cm, en comparación con 1 a 3 mm que tiene el macho, lo que las hace millones de veces mayores que estos.



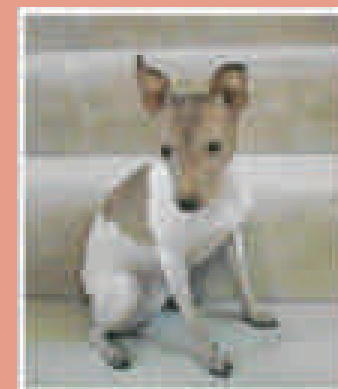
EL ANIMAL MÁS PELIGROSO...

El más peligroso de los animales del mundo (excluido el hombre) son los parásitos de la malaria del género Plasmodium que llevan los mosquitos del género Anopheles. Sin contar las guerras y los accidentes el 50 % de todas las muertes no naturales desde la edad de piedra han sido por culpa de estos mosquitos. El paludismo afecta cada año a 200 millones de personas, y más de un millón de niños mueren por esta enfermedad tan sólo en África.



EL PERRO MÁS RARO...

La raza más rara del mundo es la del Terrier American Hairless, que en 1988 contaba con 70 ejemplares vivos. 68 de los cuales eran propiedad del mismo dueño.



Realiza tus consultas directamente a nuestro veterinario en:



TODAGRES, Datos animales.
Crta. Onda Km.5
12540 Villarreal
Castellón. SPAIN



FAX: 964 534 501



Correo electrónico:
datos@todagres.com



Buzones
internos de
la Empresa

Procesos de comunicación interna

Podemos entender la comunicación como todo lo que transmitimos, consciente o inconscientemente. Por otro lado, la imagen la entendemos cómo la idea que los demás se forman de nosotros. En el caso de Todagrés los demás son los clientes, los proveedores, las instituciones, etc. Para crear un clima de confianza en el entorno de la empresa, aparte del cuidado del producto, de los precios y del servicio, se ha de tener un espíritu positivo, hacer las cosas bien e intentar transmitir ese modelo de trabajo. De esta forma, conseguiremos una buena predisposición hacia nuestros productos.

Algunas de las ideas básicas que potencian esa imagen son:

- ▶ -Saber a quién nos vamos a dirigir, tener claro a qué público objetivo va dirigida nuestra comunicación.
- ▶ -Saber qué queremos comunicar y qué imagen buscamos proyectar.
- ▶ -Unir los objetivos con la comunicación corporativa de la empresa. La comunicación tiene que ir a la par con la cultura de la empresa, sino, estaremos dando una imagen incoherente que motivará desconfianza entre nuestro público.
- ▶ -No olvidar que la imagen más importante la vamos creando en el día a día, en los pequeños detalles: atención al teléfono, comportamiento de los vendedores, redacción de faxes y cartas, etc.
- ▶ -Tener siempre claro "quienes somos", "que hacemos", "porque lo hacemos", y "para quién lo hacemos", nos ayudará a mantener siempre una línea de comunicación acorde a nuestros objetivos. En nuestro caso, la comunicación nos ayudará a alcanzar los fines de la empresa, como son la creación de riqueza y el aumento del bienestar.
- ▶ -Implicar a todo el personal de la empresa en una comunicación coherente y eficaz.

Es difícil hacer una buena comunicación a largo plazo si la empresa no tiene un alto contenido ético en sus fines y propuestas. Para construir la imagen de confianza que buscamos en la empresa y sus productos necesitamos de una comunicación coherente en todos los niveles.

EL SALTO DEL CABALLO

**PARTICIPA
EN EL
NUEVO
CONCURSO
DATOS!!!**

H	A	R	J	Z	S	U	K	S	P
F	W	D	V	B	J	Z	L	D	J
N	D	A	O	Ñ	O	X	O	A	E
W	A	T	A	V	R	G	A	L	A
A	B	M	T	N	Z	A	E	A	L
C	P	F	C	I	O	E	Q	M	O
L	U	C	E	L	H	A	Z	X	H
R	W	L	V	B	J	U	C	E	L
Z	Z	R	T	L	E	J	B	U	Q
O	E	H	S	Ñ	V	N	R	G	N

**Entre todas las
respuestas acertadas
sorteamos esta
magnífica mochila**

Partiendo de la casilla marcada y siguiendo los movimientos del caballo en el ajedrez encuentra una de las novedades presentadas en Cevisama-01, COMO PISTA TE DAMOS LAS TRES INICIALES DE TRES MODELOS, envíanos la respuesta correcta antes del 01-08-01, por cualquiera de los siguientes medios:



- ✉ Correo: TODAGRES, Concurso DATOS
Crta. Onda Km.5
12540 Villarreal
Castellón. SPAIN
- ☎ FAX: 964 534 501
- @ Correo electrónico: datos@todagres.com
- 📧 Buzones internos de la Empresa