



En tu interior...



**TG** **TODAGRES**  
CERÁMICA DE PASTA BLANCA Y PORCELÁNICO



# datos

Publicación de Empresa. Nº 5 • Año IV • 3<sup>er</sup> Trimestre • 2002



- ▶ Todagrés sigue creciendo...
- Ampliación de maquinaria para porcelánico.
- ▶ Nuevos diseños, nuevas texturas.



**TG** **TODAGRES**  
CERÁMICA DE PASTA BLANCA Y PORCELÁNICO

*"La pizarra se usa desde hace mucho tiempo..."*

*...pero hasta ahora no se fabricaba"*



**Modelo TASSOS**  
Porcelanico para tu hogar.

- RESISTENTE AL HIELO.
- RESISTENCIA AL TRÁFICO INTENSO.
- NO DESPRENDE POLVO NI SUCIEDAD.
- BAJA POROSIDAD 0,05 %
- ALTA RESISTENCIA A PRODUCTOS QUÍMICOS.
- CADA PIEZA ES DISTINTA, DIVERSIDAD DE DISEÑOS.



“La ilusión de crecer juntos”

La necesidad de ofrecer soluciones cerámicas a la arquitectura actual estimula la creación de nuevas líneas de investigación. En este número de “DATOS” apreciará el enorme esfuerzo que realiza Todagres para ofrecer un buen servicio y una gama singular de productos, con un diseño exclusivo.

Las inversiones que se están realizando alcanzarán los 8,41 millones de Euros. Lo que nos facilitará llegar a los 25.000 m<sup>2</sup>/día, de esta cantidad casi el 70% será Porcelánico Todanato. Gracias a ello, la empresa será una de las más modernas del sector en la fabricación de este tipo de productos debido a la avanzada tecnología que se ha adquirido.

Se ha comenzado una intensa campaña en revistas de decoración que apoya la promoción en puntos de venta y Delegaciones; la respuesta está siendo muy positiva, puesto que hay un alto interés hacia todos nuestros fabricados.

Comentamos también en este número, la pasada edición de “Expo Todagres 2002” donde todas las novedades fueron muy aplaudidas por los clientes que nos visitaron. Efectos de mármoles como el CEBRINO o el THIMBÚ, de pizarras como TASSOS, de piedras como la PIACENTINA y de la amplia serie Palazzo, que ha asombrado por sus posibilidades decorativas, y su enorme gama de colores y formatos.

Queremos que sea el primero en estar informado de lo último, de lo más reciente, de lo más interesante, por ello le invitamos, cordialmente, a compartir las ilusiones que nos hacen crecer juntos.

Numero 5, año III, 2º trimestre de 2002.  
 Edita: TODAGRES, S.A.  
 Dirección: Fran Raya.  
 Equipo de redacción: Fco. José Ferrón,  
 Dámaso Alegre, Fran Raya, Svilina,  
 Jesús Borrás y Mamen Ferrón.  
 Diseño e Impresión: Ojo de Pez.  
 Fotografía: Detalle Fotografos y  
 Dpto. Marketing Todagres.

# datos

Publicación de Empresa. Nº 5 Año IV 3º Trimestre 2002



## TODAGRÉS duplica la producción...

Desde que Todagres lanzó el porcelánico Todanato, las inversiones han ido en aumento, tanto en producto, como en maquinaria para la fabricación y control del mismo.

## Borras Sabater (Palma de Mallorca)

Distribuidor Todagres desde hace más de 14 años, Pedro Borrás Morey es la cuarta generación que regenta esta empresa en Palma de Mallorca.



## Marble Arch Londres (Gran Bretaña)

En el mismo corazón de Londres ofreciendo sus servicios desde 1996, Osama Jami y su esposa Heather, son distribuidores de Todagres desde el año 2000.



## Posidonia...

Todagres, la ONG SVILINA y UNISUB investigan y difunden la importancia de esta planta Mediterránea.



## Lo último en Porcelánico lo tienes en TODAGRÉS.

Una referencia a distintos productos de Todagres que están revolucionando la decoración.

## Apoyo al deporte base

Todagres colabora como patrocinador del Club de Baloncesto Grao y con el equipo infantil de fútbol siete del Colegio Tabladilla de Sevilla.



## Expo TODAGRÉS 2002

El pasado mes de marzo se celebró EXPO Todagres 2002, una interesante exposición que atrajo a numerosos clientes a las instalaciones sitas en Vila-real, Castellón.



- 6 ▶ "en portada" TODAGRÉS duplica la producción...
- 11 ▶ "nuestra gente" Jesús Gonzalez.
- 12 ▶ "TODAGRÉS en España" Borrás Sabater (Palma de Mallorca)
- 14 ▶ "TODAGRÉS en el mundo" Marble Arch Londres (Gran Bretaña)
- 16 ▶ "delegaciones: punto de referencia" Delegación de Málaga.
- 18 ▶ "medio ambiente y ecología" SVILINA. Posidonia...
- 20 ▶ "datos TODAGRÉS" Noticias internas, aconsejamos: un libro, una película...
- 22 ▶ "imagen corporativa" Comunicación interna.
- 24 ▶ "ideas y tendencias" Lo último en Porcelánico lo tienes en TODAGRÉS.
- 29 ▶ "exposición y promoción" Expositor Cuna.
- 30 ▶ "patrocinios" Basket y Fútbol Sala.
- 32 ▶ "concurso" Laberinto, Sopa de letras...
- 33 ▶ "ferias y eventos" Cita con CERSAIE 2002 y Expo TODAGRÉS 2002.



# Todagres duplica la producción.

La buena trayectoria del porcelánico Todanato impulsa la inversión en nueva maquinaria y en acciones de promoción.

"Todagres pasará de producir: 12.000 m<sup>2</sup>/día a 25.000 m<sup>2</sup>/día, de los que el 70% será de porcelánico"

Desde 1999, año en el que Todagres lanzó el porcelánico Todanato, las inversiones han ido en aumento, tanto en producto (diseño, investigación e innovación), como en maquinaria para la fabricación y control del mismo (silos, prensas, hornos, pulidoras, rectificadoras y clasificadoras por "Visión Artificial").

Las características del porcelánico Todanato: la variedad de usos y aplicaciones, la escasísima porosidad, la alta resistencia al impacto, a los golpes y a los ácidos, la amplia gama de diseños con series de gran parecido a piedras, mármoles o barros, convencen al usuario final. Esto ha provocado que Todagres haya ido incrementando progresivamente la cuota de mercado y, en consecuencia, las ventas, que en el primer trimestre del año 2002 aumentaron un 10,20%.



Espectacular entrada de una de las prensas Sacmi 3800



## AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN

La maquinaria que se está instalando, que duplicará la producción a finales de agosto, es de última tecnología y está provista de los últimos adelantos para la fabricación de porcelánico.

De esta forma Todagres pasará de una producción de 12.000 m<sup>2</sup>/día a 25.000 m<sup>2</sup>/día, de los que el 70% serán de porcelánico y el resto, un 30%, revestimiento y pavimento de pasta blanca.

Para esta ambiciosa etapa se está colaborando junta a las primeras marcas en maquinaria con lo mejor de cada una (SACMI, LB, BMR, AXION Y CEMAR).

## LAS PRENSAS MÁS GRANDES

Se están instalando dos prensas SACMI 3800 con un ancho de 2450 de luz que serán las más grandes de España. Estas dos prensas se unen a las dos existentes con una moderna instalación para realizar efectos de piedras y mármoles en toda la masa (sistema Roll-Feed).

Cada pieza puede llevar hasta 16 colores distintos, lo que permite conseguir gran realismo y belleza. Estas excepcionales características técnicas y estéticas sobrepasan en calidad a piedras, granitos y mármoles naturales.



Montaje de las dos prensas nuevas.



Detalle de los dos secaderos.



Instalación del horno Sacmi.

"Se ha confeccionado una de las instalaciones más modernas del mundo para realizar efectos de piedras y mármoles en porcelánico en toda la masa"





Todagres contará con dos hornos Sacmi de 112 metros cada uno, dos prensas, una completa estación de alimentación de tierra, una biseladora, una cortadora y una pulidora.

También el proceso de alimentación de prensas ha sufrido un cambio sustancial que repercutirá en un mejor servicio. La carga de las prensas se realiza en pequeños silos (láser guiados) con los que se consigue una mayor versatilidad de producción y se mejora el servicio, ya que el tiempo de espera de pedidos por parte de los clientes se reduce considerablemente.

La incorporación de dos hornos monostrato con una capacidad de 5.500 m<sup>2</sup>/día/horno, que sumados a los cuatro existentes conforman una completa sección con la última tecnología control y seguimiento de la cocción, constituye una ventaja importante en la producción del porcelánico. Las altas temperaturas a las que se cuece (1250° C) aportan varias características exclusivas en este tipo de productos.

La fase de Pulido también crece con la adquisición de una pulidora CEMAR con 56 cabezales y un espacio entre ejes de 650 mm. Es, por

su capacidad y tamaño, una de las pulidoras con la tecnología más avanzada del mercado. Una



Estación de descarga de atomizado.

rectificadora y una biseladora completan la inversión en esta fase, y aportarán al porcelánico un acabado de gran calidad.

### COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE

La importancia de invertir en sistemas productivos y de gestión no ha sido excusa para dejar de lado el cuidado medioambiental y la prevención de riesgos laborales. Todagres también está inmerso en un ambicioso plan destinado a minimizar el impacto en la emisión de residuos y aumentar los recursos necesarios para crear una conciencia que comprometa los intereses individuales y sociales. Así pues, se está realizando un esfuerzo en inversiones técnicas y una sensibilización para lograr unos cambios de actitudes en el trabajo, y conseguir la colaboración y participación de todo el personal.

Todos los procesos de fabricación de Todagres están sometidos a los más altos controles técnicos, y no solo cumplen las normas actualmente en vigor, sino que además se intenta mejorarlas.

"Todagres está inmerso en un ambicioso plan destinado a minimizar el impacto en la emisión de residuos y aumentar los recursos necesarios para crear una conciencia que comprometa los intereses individuales y sociales"



Una de las premisas de Todagres es conseguir la satisfacción total de sus clientes, y todo el esfuerzo se encamina a aportar una gran variedad de productos y diseños caracterizados por su alta calidad.

Todo ello, junto con un eficaz servicio y atención al cliente, hace que las marcas Todagres y Todanato estén ganando prestigio en todos los mercados.

Para apoyar esta diferenciación, se ha planificado una campaña basada principalmente en la aparición en distintas revistas de decoración, el aumento de la información a prescriptores, la creación de nuevos expositores, el lanzamiento de la nueva web y la asistencia a ferias nacionales e internacionales.

Toda esta campaña se ve reforzada por la labor que realizan las delegaciones (repartidas por toda España) con ventajas exclusivas a nuestros distribuidores.

Es indudable, que el porcelánico Todanato tiene una fácil comercialización gracias a sus ventajas que son, entre otras, tecnología de fabricación, características técnicas, nuevas aplicaciones, valores añadidos y coloración en toda la masa. La exclusividad de la marca Todanato y su prestigio hacen de ella una interesante elección para cualquier distribuidor o prescriptor de cerámica.

Es patente el esfuerzo que está realizando Todagres para ofrecer la mejor solución arquitectónica, basada en la calidad y en el diseño original. Desde esta publicación queremos resaltar ese esfuerzo realizado, conscientes de que se están asentando las bases para abordar nuevos y apasionantes proyectos.

**"Todagres aumentó las ventas un 10,20% en el primer cuatrimestre del año 2002"**



**"La gran variedad de productos y diseños, caracterizados por su alta calidad junto con un eficaz servicio y atención al cliente, hacen que las marcas Todagres y Todanato estén ganando prestigio en todos los mercados"**



## JESÚS GONZÁLEZ

### Jefe de Almacén y Expediciones



Dando indicaciones.

trabajar en equipo, realiza una continua labor de actualización y seguimiento de todos los pedidos en Almacén, por lo que su relación y comunicación con el Dpto. Comercial es muy importante.

Jesús está apoyado, principalmente, dentro de Expediciones por Ramón Ortiz, que ayuda a la gestión diaria de todos los pedidos. El departamento cuenta también con nueve personas que, una vez elaborada la pertinente Orden de Carga, confeccionan y cargan los distintos modelos que son requeridos por nuestros Distribuidores y Delegaciones.

Le preguntamos a Jesús por su trabajo, y nos contesta con rapidez "mi función no es otra que la de organizar y finalizar la tarea que recoge el trabajo del resto de secciones".

De cómo le gusta el trabajo diario, damos fe todos los que le conocemos, pero él incide en un interesante aspecto, "creo que es muy importante que nuestros clientes carguen con rapidez cualquier pedido que realicen por pequeño que este sea, ya que ellos han de ofrecer un servicio eficaz a sus compradores" y puntualiza, "a la vez, hay que cuidar al transportista, ya que pasa muchas horas en la carretera, para que tenga tiempos de espera mínimos".

Esta gestión es un handicap para Jesús como responsable de la sección, la organización, la preparación y la carga de pedidos ha de ser fluida, rápida y eficaz para ofrecer siempre el servicio que atesora Todagres.

Una vez que el producto cerámico fabricado ha sido clasificado, embalado y referenciado convenientemente, los distintos modelos son almacenados para su posterior carga y distribución.

La parte logística de todos los fabricados, la distribución de almacén y gestión de todas las expediciones de Todagres las supervisa Jesús González.

Jesús es una persona extrovertida, con aficiones tan dispares como la pesca y la cría de aves. Afable, siempre de buen humor, con grandes dotes para

"Para mí no hay mejor halago que un transportista que venga a cargar y valore los reducidos tiempos de carga, por que ello implica una óptima preparación del pedido y una gestión global buena, es parte de la imagen que ofrecemos al exterior". Damos la razón a Jesús puesto que este punto es de vital importancia.

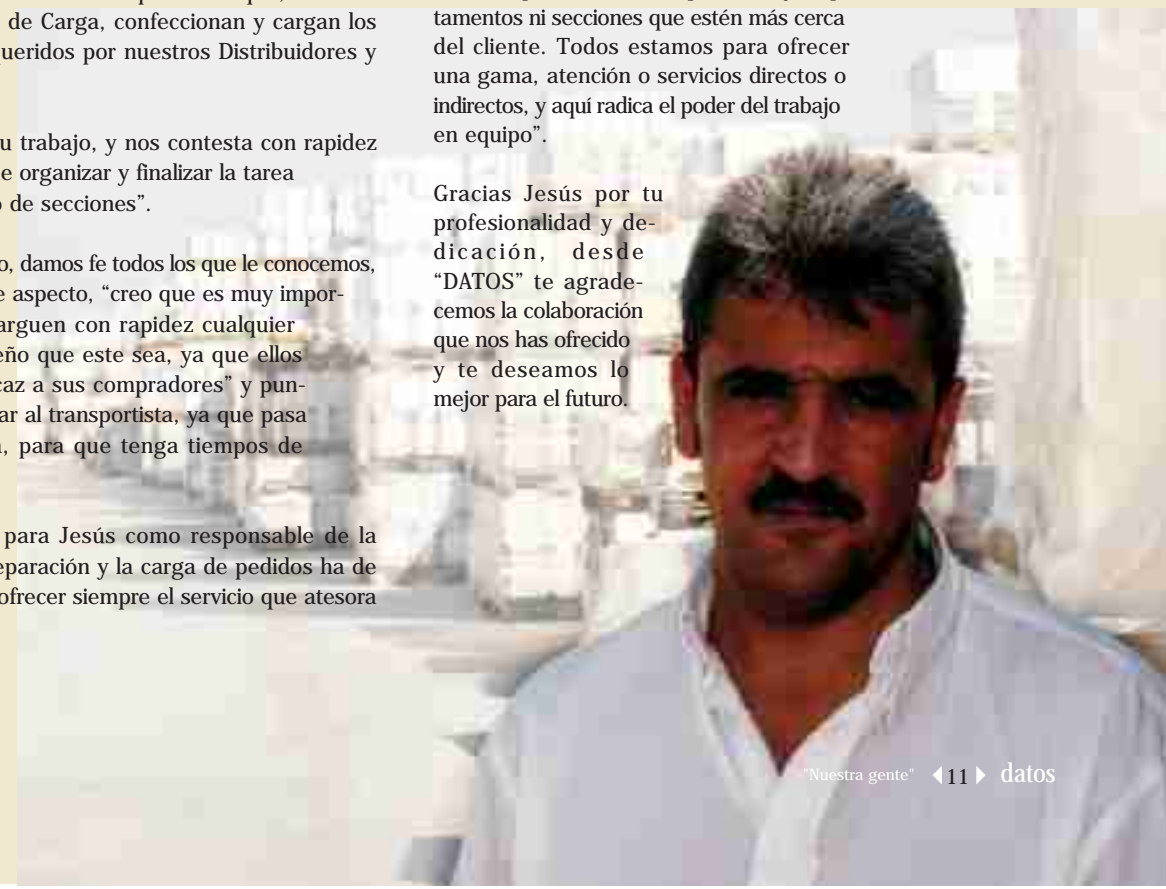
Queríamos saber que opina del Porcelánico Todanato y como afecta a su departamento. "la verdad es que con el porcelánico la gestión del almacén es muy distinta al resto de cerámica" dice Jesús riéndose, "el porcelánico tiene una preparación en almacén con menos piezas especiales pero con más gama de producto, la pasta blanca aumenta las piezas especiales y disminuye las bases".

Terminamos la entrevista a Jesús González, Jefe de Almacén y Expediciones de Todagres con sus sinceras palabras, "creo que no hay Departamentos ni secciones que estén más cerca del cliente. Todos estamos para ofrecer una gama, atención o servicios directos o indirectos, y aquí radica el poder del trabajo en equipo".

Gracias Jesús por tu profesionalidad y dedicación, desde "DATOS" te agradecemos la colaboración que nos has ofrecido y te deseamos lo mejor para el futuro.



En el almacén.



De Izda a Drcha:  
Cati, Pedro Borrás,  
Miguel y Marga



# AZULEJOS BORRAS SABATER

## Eficaz servicio en Palma de Mallorca desde 1926.

Borras Sabater S.A. es Distribuidor Todagres desde hace más de 14 años. Como bien nos comenta Pedro Borrás, "es difícil cambiar cuando una marca funciona bien en el mercado".

"Todagres tiene tres puntos fuertes como proveedor: un diseño muy por encima de la media, una buena calidad y una gama muy completa"

Pedro Borrás.

Pedro Borrás Morey es la cuarta generación (75 años) que regenta esta empresa dedicada a la distribución de cerámica, sanitarios y complementos en Palma de Mallorca.

Pese a su juventud, treinta y un años, atesora una gran experiencia, más de siete años en el área comercial. Sin embargo, sus funciones también abarcan otros aspectos como gestión, visitas a obras, visitas a prescriptores y atención a proveedores.

Borras Sabater dispone de una gran exposición, más de 600 m2 y un almacén regulador. El equipo humano con el que cuenta esta empresa ha hecho posible su evolución constante en el sector. El grado de atención y profesionalidad destaca en el trato diario. Su preocupación y aprecio por el producto determinan su modo de efectuar la venta, y esto el cliente lo valora positivamente.

Ante la cuestión que le planteamos a Pedro sobre los tipos de formatos que se consumen en la zona, nos comenta: "todo tipo de formatos, aunque hay una tendencia a piezas más grandes". Y respecto al porcelánico Todanato que realiza Todagres nos apunta, "hasta hace unos años trabajábamos con porcelánicos extranjeros, desde que se lanzó el porcelánico Todanato hace más de cuatro años, hemos podido ofrecer precios competitivos y hemos ampliado la gama en diseño y variedad".

El gusto de la zona es conservador, tanto en colores como en formatos, y Borras Sabater sabe introducir novedades aplicando los gustos de



Cuatro vistas de la gran exposición que se extiende a lo largo de las dos plantas con las que cuenta la tienda.



"El consumidor está cada vez más informado sobre calidades y precios, pero nuestro trabajo seguirá siendo asesorar a estos clientes con nuevas aplicaciones y tendencias cerámicas"

su región. Pedro resalta un aspecto, "es importante analizar que, por la falta de territorio en las islas, la nueva vivienda está cayendo, pero esto ha implicado una fuerte subida del número de reformas, que exigen calidades más altas y diseños más estudiados, como los que presenta Todagres".

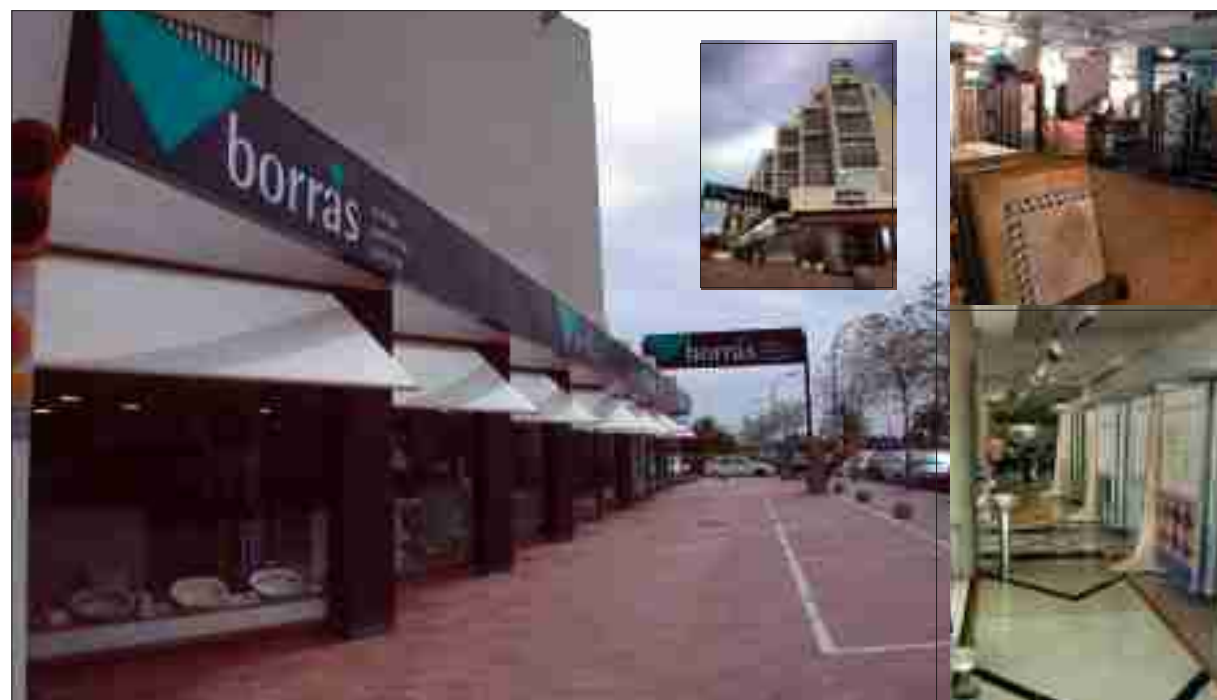
Para Pedro Borrás, Todagres tiene tres puntos fuertes como proveedor: "un diseño muy por encima de la media, una buena calidad y una gama muy completa". Estos aspectos, que son fundamentales en la venta directa, son muy bien valorados, y así nos lo señala Pedro: "el consumidor está cada vez más informado sobre calidades y precios, pero nuestro trabajo seguirá siendo asesorar a estos clientes con nuevas aplicaciones y tendencias cerámicas".



Marga, jefa de tienda, atendiendo a Alvaro, comercial de Todagres

En el continuo devenir de gente por la tienda se observa algo que llama la atención: todo el que sale lo hace sonriente y agradecido. No es de extrañar por tanto, pensar que en Borras Sabater sea fácil que los sueños se hagan realidad.

Agradecemos a todo el equipo de Borras Sabater las atenciones prestadas y les deseamos la mejor de las suertes.





# MARBLE ARCH

## Diseño y sensibilidad en Londres (Reino Unido)

Marble Arch se encuentra en el mismo corazón de Londres ofreciendo sus servicios desde 1996. Osama Jamil "Sam" y su esposa, Heather Jamil, nos han abierto sus puertas mostrándonos todo un mundo de texturas, colores y formatos en cerámica.

Heather y Osama son distribuidores de Todagres desde el año 2000. Una de sus pasiones, según nos comentan, son una pareja de loros que aprecian y cuidan en sus escasos ratos libres.

La empresa cuenta con siete empleados, Sam se dedica a las ventas y Heather a la contabilidad. Han sabido conjugar una desmedida sensibilidad por la cerámica con un atento servicio, algo que sus clientes han sabido valorar.



Heather y Osama con parte del equipo y con Isabel Bonet, Area Manager Todagres.

"Distribuir productos Todagres ha sido crucial para ofrecer un diseño actual, una alta calidad y una amplia gama de productos"



"Nuestros clientes buscan que el material sea de buena calidad, el precio no es un factor determinante"



"El porcelánico Todanato representa la mejor calidad del mercado" Heather Jamil MARBLE ARCH



Le preguntamos a Heather por el tipo de cliente que tiene Marble Arch: "son gente muy vinculada a la construcción y a las reformas, también particulares", desde luego con un amplio abanico de aplicaciones cerámicas: cafeterías, restaurantes, hoteles, viviendas... Pero con una idea muy clara, "buscan que el material sea de buena calidad, el precio no es un factor determinante".

Heather nos comenta que "el mercado de la construcción funciona bastante bien, ya sea con obra nueva o reposición, pero con materiales como los de Todagres, que poseen calidad y diseño". Los formatos que suele vender MARBLE ARCH son el 40x40 en porcelánico y en revestimiento de pasta blanca el 32x59 rectificado.

Para MARBLE ARCH distribuir productos Todagres ha sido crucial para ofrecer un diseño actual, una alta calidad y una amplia gama de productos a sus clientes. "En la zona de Londres el cliente solo quiere esos valores, el precio es lo de menos", nos repite Heather.

Heather y Sam tienen una sencilla exposición pero ofrecen en ella una gama completa en porcelánico Todanato y cerámica de pasta blanca de Todagres. Todo ello, sumado a una buena atención y servicio conforman un éxito seguro en la venta, algo que sus clientes conocen sobradamente.

Desde "Datos" queremos darles las gracias y todo nuestro apoyo para el futuro.





# Delegación de Málaga

## "Servicio y atención por encima de todo"

La Delegación de Todagres está ubicada en Málaga pero su ámbito de acción llega a Jaén, Almería y Granada. "Representaciones Alvarez" se fundó en 1986 y cuenta en la actualidad con 7 empleados.

Victor Álvarez, carismático y apreciado por todos, es el responsable de esta Delegación. Anteriormente su padre, Juan Álvarez y su hermano, Juan Jesús Álvarez (Delegado para la zona de Sevilla) actuaron como agentes libres.

Desde su infancia, Victor ha estado inmerso en el mundo de la construcción y, especialmente, en el de la cerámica.

"El brillo y la calidad del porcelánico son los factores que más valoran los clientes"



Victor Álvarez.

"Representaciones Alvarez" es una empresa familiar en la que cada uno se esfuerza por desempeñar su papel del mejor modo posible, intentando ofrecer un servicio atento de información, venta, gestión y administración ágil y dinámica.

Desde 1997 desempeña la función de Delegación de Todagres, lo que le lleva, según nos comenta Víctor, a cuidar "principalmente la atención al cliente en pedidos, consultas técnicas, portes de material al almacén del cliente, promoción de expositores y visitas a prescriptores técnicos". La zona de acción de la Delegación recoge gustos muy distintos, lo que hace que los productos Todagres se ajusten perfectamente, gracias a la variedad de posibilidades y acabados disponibles.

Al preguntarle a Victor por el futuro del mercado, nos comenta: "la construcción se estabilizará sin llegar al descontrol de años anteriores. Se está volviendo al mercado de la reposición donde la información, la calidad y el servicio juegan una baza importante".

Los productos Todagres están en alza en la zona andaluza y Victor valora las acciones que se están llevando a cabo



Don Juan Alvarez.



Yoli.



Luís.



Mercedes.



Inma.



Luís



Miguel Angel con la carretilla.



"El 80% de los distribuidores han pasado a ser tiendas sin almacén que se surten de las Delegaciones por las muchas ventajas que les ofrecen"



"la nueva línea de expositores está dando una imagen muy moderna y adecuada al producto que muestra Todagres, esto lo valora el cliente y nos sitúa en una zona de prestigio en las exposiciones".

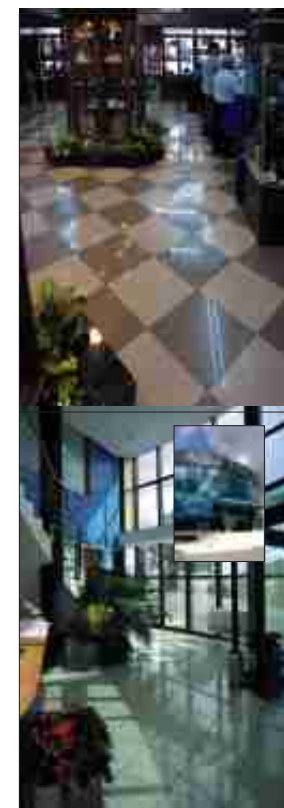
El producto de 20x20, el porcelánico y los rústicos son los más demandados en la Delegación de Málaga. "Evidentemente el producto estrella es el porcelánico Todanato", nos comenta Víctor, "Series como GRANULATO y PALAZZO están imponiéndose en los gustos imperantes en la zona por su aspecto y novedad".

El brillo y la calidad del porcelánico son los factores que más valoran sus clientes. También las buenas características técnicas que posee lo hacen una opción muy interesante para prescriptores en grandes superficies.

No es de extrañar que este tipo de Delegaciones ofrezcan cada día más ventajas a los distribuidores.

Agradecemos a Víctor Álvarez y a toda la Delegación de Málaga la ayuda prestada a "DATOS", y les deseamos lo mejor. Uno de los objetivos de Todagres es tratar siempre con buenos profesionales y a la vez con buena gente, en este caso, se cumple por partida doble.

"Evidentemente el producto estrella es el porcelánico Todanato"



# Posidonia...

## El Otro Bosque Mediterráneo

Todagres, la ONG SVILINA y UNISUB investigan y difunden la importancia de esta planta, existente tan solo en el Mediterráneo.

Existen dos bosques mediterráneos; el formado por encinas, alcornoques, robles o quejidos y el que está sumergido en el litoral del Mare Nostrum



compuesto tan sólo de una planta: la posidonia Oceánica.

Tan importante es la posidonia

que en los albores de la Humanidad ya le pusieron ese nombre en honor a Poseidón, el dios de los océanos. Y no es para menos por que esta planta es una fuente de vida en el Mar Mediterráneo, único lugar del planeta donde vive.

Esta planta marina crece entre la superficie y los 50 metros de profundidad. Es la mayor fuente de oxigenación de las aguas: genera entre 4 y 20 litros de oxígeno al día por cada metro cuadrado. Forman un hábitat completo para especies como: la dorada, merluzas, lubinas, sargos y salmonetes.

A estas ventajas se les añade una muy importante para el turismo: la protección de la costa de la erosión. Sus largas hojas, junto con el agarre de sus raíces, frenan la violencia de las olas e impiden en gran medida que las playas se queden sin arena.

Sin embargo, es la mayor víctima del desarrollo turístico, la contaminación (que enturbia las aguas y le impide la fotosíntesis), los vertidos químicos de la industria y la agricultura, la construcción de diques para nuevos puertos, la extracción de la arena para la regeneración artificial de las playas y las anclas. Todas estas causas han destruido miles de hectáreas en las últimas décadas.

Todagres difundiendo la colaboración de SVILINA y escafandristas del Club de Submarinismo de Puçol (Valencia), realizan la ardua tarea de seguimiento de una pradera de Posidonia que se encuentra en regresión, su disminución ha sido considerable (en número y tamaño) por la contaminación de las aguas.

La pradera en cuestión está ubicada en el infalitoral marino de los términos de Puçol y el Puig en Valencia (España), y está sufriendo una transformación paulatina con altibajos importantes.

Esperamos que esta situación sea progresiva en su regeneración y podamos disfrutar de un Bosque de Posidonia por muchos años, síntoma de que nuestras aguas están limpias y saludables. Y es que, para ser una planta desconocida por muchos no se le puede pedir más.



Las praderas de Posidonia se extienden por toda la costa mediterránea.

La Posidonia es la mayor fuente de oxigenación de las aguas: genera entre 4 y 20 litros de oxígeno al día por cada metro cuadrado.



► DATO: Cuando hay pelotas de mar (restos del alga y arena) significa que hay una pradera de posidonia cerca y el agua está limpia.



► DATO: Otra de sus ventajas es que frenan la erosión de la costa y evitan que las playas se queden sin arena.



► DATO: Sólo en los lugares mejor conservados es posible ver su extraordinaria flor.



► DATO: Los países miembros de la Unión Postal de las Américas, España y Portugal (UPAEP), han elegido este año la posidonia como tema para reproducir en sus emisiones.



► DATO: Es la mayor fuente de oxigenación de las aguas: genera entre 4 y 20 litros de oxígeno al día por cada metro cuadrado.



► DATO: es una planta exclusiva del mar Mediterráneo.



► DATO: Está considerada, no como un alga, sino como una planta, ya que se compone de raíz, tallo, hojas, flores y frutos.

► Internet

CIBER-COCHES.

Aunque en nuestro país el comercio electrónico no termina de despegar, en otros lugares es ya todo un fenómeno social.

La venta a través de la red de libros, cd's, DVD, etc. mueve cifras considerables, y son cada vez más los fabricantes que ven Internet como el nuevo canal donde conseguir nuevos clientes para sus productos.

Los fabricantes de automóviles no han sido ajenos a este hecho y hoy en día es posible adquirir cualquier coche, de cualquier marca, con precios más atractivos.

Indudablemente, las cifras vendidas a través de este medio no dejan de ser por el momento, simbólicas. Sin embargo, alrededor de este hecho han surgido multitud de portales y páginas donde el consumidor puede recabar toda la información necesaria a la hora de adquirir su vehículo, ya sea nuevo ó de ocasión. Información de todos los modelos, comparativas de vehículos, seguros, foros donde conocer la opinión de otros usuarios, exhaustivas pruebas...

Todo ello en beneficio del usuario que no dependerá exclusivamente de lo que le quieran "vender".

DIRECCIONES DE INTERES:

www.autocity.com

carview.msn.es

www.marca.es/marca\_motor

www.terra.es/motor



► Un libro



EL GUITARRISTA

Autor: LUIS LANDERO

Editorial: TUSQUETS

Nº de páginas: 322

UNA NOVELA SENCILLA.

Las novelas de LUIS LANDERO se basan en la distancia inalcanzable entre lo que soñamos y lo que conseguimos. EL GUITARRISTA vuelve al mismo conflicto, núcleo central de Landero, recuperando la autenticidad del texto que le dio a conocer.

La historia principal de 'El guitarrista' es sencilla. El joven Emilio, aprendiz de mecánico, se deja arrastrar a la vida

del arte, seducido por los presuntos éxitos de un primo suyo, Raimundo, en París. Lo que en realidad busca es salir de la mediocridad y librarse de un futuro gris. Todo ello es narrado años después por el propio Emilio, ahora escritor. Tiene, pues, el narrador una perspectiva completa de los sucesos y de su sentido, algo parecido a lo que suele ocurrir en la picaresca, y por ello la peripecia referida abarca un proceso de aprendizaje de la vida.

'El guitarrista' está escrito con la prosa rica y flexible del autor, culta y sensible a las voces populares. Landero logra una novela entrañada y cálida, triste y todo lo amarga que permite su ostensible fidelidad cervantina. Anima a la rebeldía, muestra el fracaso y plantea como una opción razonable el conformismo con lo que la existencia puede ofrecer. Se trata de uno de esos libros que hay que leer porque incitan y ayudan a reflexionar sobre la vida mientras gozamos de una invención llena de interés.

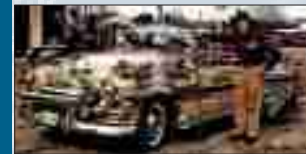
► Música



ZUCCHERO  
SHAKE

POR FIN¡¡

Zucchero, uno de los mayores talentos que ha dado la música italiana en los últimos 20 años, ha sido un gran desconocido en España hasta el lanzamiento de Shake. Esto no deja de ser sorprendente, si tenemos en cuenta la larga lista de intérpretes italianos que han triunfado en los últimos años en nuestro país; Eros Ramazzotti, Laura Pausini, Franco Battiato...



En este nuevo disco, Zucchero ha logrado anular lo mejor de su sonido en un buen número de brillantes composiciones. Posiblemente la razón de este éxito, se deba a la elección de su primer single:

"Baila", una canción de música disco pinchada a todas horas en las radio-formulas.

El "Joe Cocker italiano", como se le ha llamado en ocasiones, despliega en esta canción su particular mezcla de rock, soul y sonidos latinos. Un mestizaje que le acerca a los últimos trabajos de Santana.

Un excelente disco de un músico excelente.



► Los datos de Todagres

Existe un emocionante y agradable momento en la vida de toda persona en el que la felicidad se hace extensiva a todos los que la rodean, este momento es el nacimiento de un hijo. En Todagres estamos emocionados porque siete compañeros han sido padres: Antonio Llorca (Preparación de Esmaltes), Juan Andrés Catalán (Sección de Pulidoras), Francisco Gil (Sección de Pulidoras), Carlos Arrufat (Dpto. Muestras), Alfonso Cócera (Dpto. Informática), Manuel Siurana (Mantenimiento), Julio Vicente Siurana (Dpto. Expediciones), Víctor Mesa Reina (Del. Sevilla) y Inma Álvarez (Del. Málaga), les damos la enhorabuena que hacemos extensiva a sus parejas y familias.

También es muy especial el momento de unirse a la persona amada, esta vez han sido: Pilar Rovira (Dpto. Comercial Nacional), Gloria Gorgojo (Del.Extremadura) y Conxin Cantavella (Responsable de Personal), esperamos que tengan una vida llena de buenos momentos con sus respectivos esposos. Felicidades a todos.

► Una película

EL ATAQUE DE LOS CLONES (EPISODIO II)



Cartel de la película.

Director y Guión: George Lucas  
Producción: Rick McCallum  
Intérpretes: Ewan McGregor, Natalie Portman, Hayden Christensen, Christopher Lee, Frank Oz  
País: Estados Unidos  
Año: 2002

¿TENDREMOS "FUERZA" PARA AGUANTAR MÁS?

Todo sigue igual. Para millones de "starwars-adictos", esta será una buena noticia, desgraciadamente para quienes no lo somos, no deja de ser una pena. Lo único que cambia en esta nueva entrega es el excelente trabajo digital que sobresale

principalmente en unos escenarios apabullantes y llenos de magia.



¿El resto?, lo de siempre, luchas de espadas láser, androides, persecuciones galácticas... En definitiva, una estructura repetitiva capaz de cumplir su función de llenar miles de butacas en todo el mundo.

Lo más positivo, la excelente puesta en escena, con algunos momentos realmente buenos que desgraciadamente no hacen olvidar el tedio que produce el resto del metraje. Eso sí, los forofos de la saga volverán a disfrutar como en entregas anteriores.

En definitiva, El Ataque de los clones, significa más de lo mismo, un intento vano de alargar una historia que no da más de sí, consiguiendo con cada nueva entrega que la añoranza sea mayor.

► Última hora

TODAGRES PATROCINADOR DEL AUTOBÚS CONTRA LA DROGA

Todagres colabora como Patrocinador en la "Campaña Contra la Droga de la Generalitat Valenciana", dirigida a jóvenes, adolescentes y adultos. Todagres es la única empresa del sector azulejero que participa en esta Campaña donde se realizarán más de 480 visitas a municipios de la Comunidad Valenciana, con un total de 48.000 kilómetros por recorrer. En la próxima edición de Datos ampliaremos esta noticia en la que se trata un tema que, por desgracia, nos afecta a todos, especialmente a nuestra juventud.

## Comunicación interna

Muchas veces pensamos erróneamente que con la elaboración de un plan de comunicación externa ya hemos cumplido con las necesidades promocionales de nuestra empresa. Olvidamos que la comunicación interna es tan importante o más que la externa; Sin la primera es imposible que funcione la segunda, o mejor dicho si no van unidas fracasará nuestro intento de transmitir, no sólo la información de nuestra empresa, sino también nuestra cultura corporativa.

Es imposible que una empresa transmita correctamente su imagen corporativa al exterior sino se preocupa de establecer una comunicación eficaz dentro de la propia empresa; Es un gran error de comunicación interna permitir que los trabajadores se enteren de lo que pasa en su empresa por los medios de comunicación o por otros trabajadores del sector. Esto lleva a crear una confusión entre los propios trabajadores que no se sienten ni informados ni valorados por los directivos.

Estamos de acuerdo en que un trabajador desmotivado e infravalorado no da lo mejor de sí en su trabajo, y además, nunca llega a identificarse con la empresa. Acaba cumpliendo fríamente un horario con la rutina de un burócrata en una institución pública, olvidando que el futuro de una empresa privada, dinámica y activa depende de él y de su trabajo.

¿Cómo averiguar si en una empresa falla la comunicación interna?

El mejor método es realizar una auditoría de comunicación interna que se encargará a una empresa ajena, siempre y cuando no exista departamento o responsable de comunicación, y tendrá los siguientes objetivos:

- Qué se dice, quién lo dice y cómo lo dice.
- En qué contexto se dice.
- Que medios se utilizan: memorándums, tablón de anuncios, buzón de ideas, circulares, etc.
- Qué resultados se obtienen.
- Qué ambiente interno se respira dentro de la empresa: necesidades, conflictos, disconformidades, satisfacciones, etc.

¿Qué opinan los empleados de su empresa?

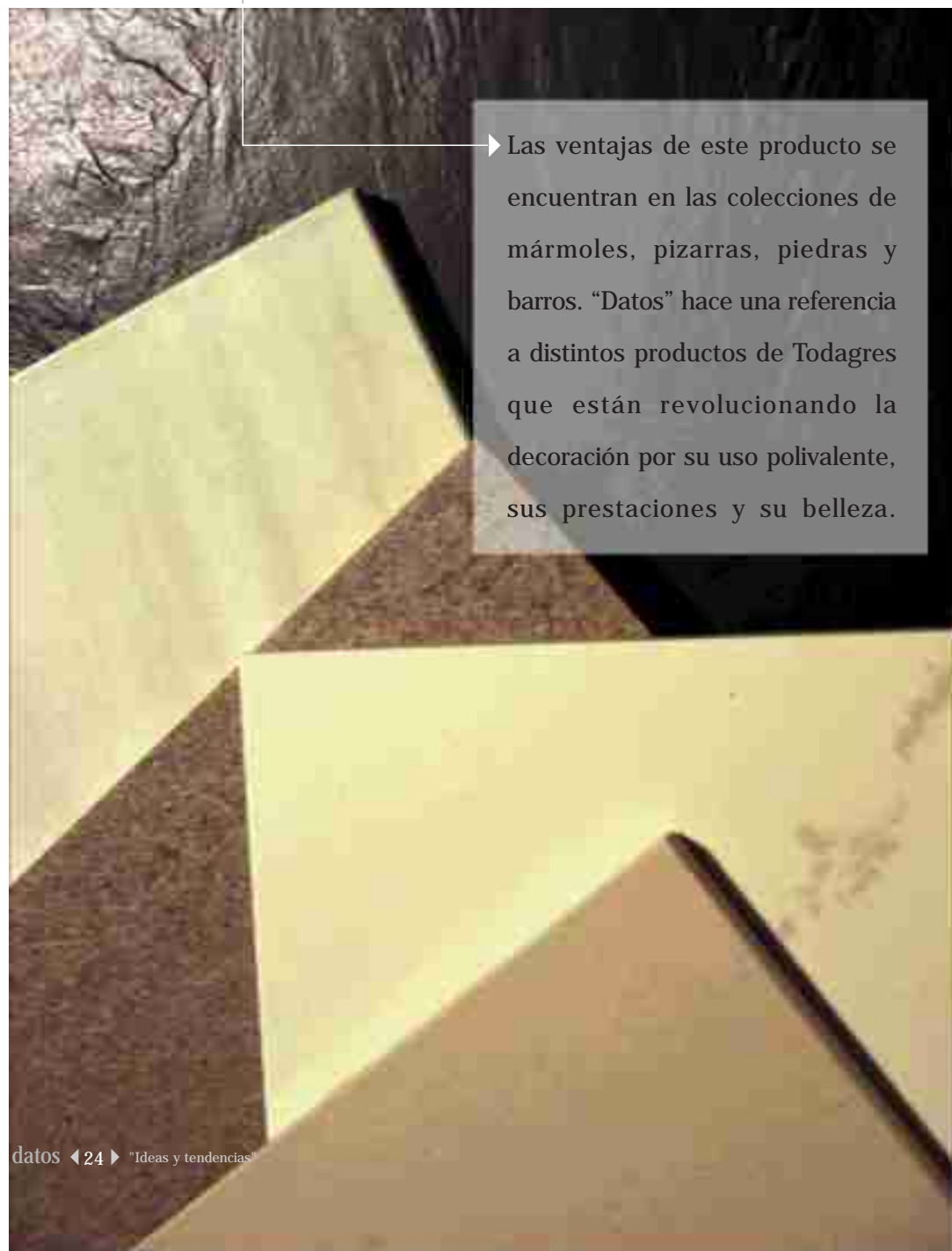
Una vez hecha la auditoría se podrán solucionar los problemas o fallos que se detecten en ella. No se trata de cambiar todo, es cuestión de corregir aquello que no funciona, añadir elementos nuevos que nos ayuden a establecer una correcta comunicación interna. Conseguiremos así, no solo informar de una manera correcta al exterior, sino también, que la propia empresa obtenga mejores resultados.



s e r i e  
**Palazzo**  
"reflejo de tí mismo"

# → Todos los efectos, todas las ventajas.

Lo último en Porcelánico lo tienes en Todagres.



→ Las ventajas de este producto se encuentran en las colecciones de mármoles, pizarras, piedras y barros. "Datos" hace una referencia a distintos productos de Todagres que están revolucionando la decoración por su uso polivalente, sus prestaciones y su belleza.



## modelo CEBRINO

- ▶ Decorar con CEBRINO: Siguen estando de moda los mármoles. Los tonos blancos son los más adecuados para contrastar con la decoración. Todagres lanza este modelo de gran blancura, con distintas piezas que aportan el grado de elegancia necesario para crear una atmósfera sosegada y tranquila de gran luminosidad.
- ▶ Características Técnicas: Porcelánico Todanato. Alta resistencia a golpes, a la flexión, a productos químicos, producto higiénico 100% (no retiene olores, ni desprende polvo), resistencia a la helada, acabado pulido rectificado y biselado.
- ▶ Usos y Aplicaciones: Uso indistinto para pavimento o revestimiento. Salones, dormitorios, baños. Disponible en 30x60, 40x40 y 60x60 cm.





## modelo PIACENTINA

- ▶ Decorar con PIACENTINA: Lo natural vuelve con más fuerza que nunca. Texturas pétreas, aplicaciones en paredes, suelos, escaleras... todo vale. La coherencia está en el uso racional de los acabados. La piedra, resistente y cálida, nos aportará naturalidad y un toque de exclusividad y diferenciación. Un rústico distinto, un rústico elegante; un zócalo, o toda la casa, depende de ti.
- ▶ Características Técnicas: Porcelánico Todanato. Alta resistencia a golpes, a la flexión, a productos químicos, producto higiénico 100% (fácil limpieza, no retiene olores, ni desprende polvo), resistencia a la helada, acabado rectificado y biselado. Antideslizante.
- ▶ Usos y Aplicaciones: Exteriores, terrazas, pavimentos, revestimientos. Disponible en 30x60 y 40x40 cm.

## modelo THIMBÚ

- ▶ Decorar con THIMBÚ: Mármol carrara de suaves vetas que nos aporta luz y continuidad a los ambientes. Este tipo de diseños no pasan de moda. Crea una atmósfera relajada y confortable de gran belleza. Adecuado para decorar junto a maderas (tipo wengué) o metales.
- ▶ Características Técnicas: Porcelánico Todanato. Alta resistencia a golpes, a la flexión, a productos químicos, producto higiénico 100% (no retiene olores, ni desprende polvo), resistencia a la helada, acabado pulido rectificado y biselado.
- ▶ Usos y Aplicaciones: Uso indistinto para pavimento o revestimiento. Salones, dormitorios, baños. Disponible en 30x60, 40x40 y 60x60 cm.





## modelo TASSOS

Decorar con TASSOS: Las pizarras se van a llevar. Lo natural, lo tradicional... pero con la dureza y prestaciones del porcelánico. Todagres ha desarrollado esta serie con relieves distintos y una textura real de pizarra, su gran realismo y posibilidades decorativas son innumerables. El ambiente puede ser rústico, vanguardista o zen, pero gracias a los suaves relieves; la funcionalidad y la belleza están aseguradas.

Características Técnicas: Porcelánico Todanato. Alta resistencia a golpes, a la flexión, a productos químicos, producto higiénico 100% (fácil limpieza, no retiene olores, ni desprende polvo), resistencia a la helada, acabado rectificadado y biselado.

Usos y Aplicaciones: Exteriores, terrazas, baños, cocinas, pavimentos, revestimientos, fachadas. Disponible en 30x60 y 40x40 cm. En tres tonos: Grafito, Bone y Crema.



# Expositor cuna

Por su diseño, por su organización o por el número de expositores, toda exposición tiene unas limitaciones de espacio. En todos los casos un mueble de reducidas dimensiones, como es el expositor CUNA aporta una solución ideal para mostrar un producto, serie o colección.

Todagres sigue de cerca estas necesidades expositivas y ha diseñado un mueble funcional que por sus reducidas dimensiones (50x25x82cm), versatilidad y diseño, realiza una extraordinaria función de promoción rápida y eficaz. Ha sido concebido como un complemento al mueble expositor tipo "Book" (ver Datos nº4) que por tener un panel de mayores dimensiones alcanza una mayor definición de la serie.

El acabado del expositor CUNA, moderno y elegante, en cerezo y plata, está acorde con la nueva imagen de empresa, juvenil y funcional. Tiene una capacidad de 12 muestras, lo que ha permitido una buena promoción de la Serie Palazzo, mostrando la amplia gama. Esto no quita que esta colección se aprecie mejor, sin duda alguna, en panel de 1x2 metros, donde se resaltan mejor los matices y tonos de los distintos mármoles y piedras naturales.

Otra de las ventajas es la combinación de dos cunas de forma frontal o lateral, mostrando así dos acabados (pulido y natural), dos formatos (30x60 y 40x40), o dos series (Elegance y Palazzo); esta polivalencia se ha visto plasmada en más de 700 puntos de venta en los que se ha instalado. El resultado, en cuanto a venta directa, está siendo muy positivo.



**CORRECTA COLOCACION SERIE "PALAZZO"**

- Santelmo
- Versailles
- Pitti
- Real
- Belvedere
- Aranjuez
- Barberini
- Doria
- Ducale
- Farnese
- Oriente

- ✓ Fácil Montaje. Tan solo 2 MINUTOS.
- ✓ 12 modelos por cuna. Acabados: pulido y natural rec.
- ✓ Expositor cuna modulable según sus necesidades..
- ✓ Tamaño ideal para cualquier espacio.
- ✓ Se pueden exponer: 30x30, 40x40 y 30x60 cm.

ANCLAJE POSTERIOR

ANCLAJE CENTRAL

2 cunas: 24 modelos Exposición Frontal.

2 cunas: 24 modelos Exposición Central.

En la serie PALAZZO, se ha conseguido, que **absolutamente todas las piezas sean diferentes**, con lo que hemos obtenido el movimiento y la elegancia de mármoles y piedras naturales. Es por ello, que las piezas mostradas en este expositor son parte de la amplia gama que les ofrece Todagres en esta serie en acabados: pulido y natural rectificadado.

### CARACTERÍSTICAS:

PESO: 7 kilos aprox.

DIMENSIONES: Altura: 50 cm

ANCHURA: 25 cm

PROFUNDIDAD: 82 cm

MONTAJE: 2 minutos, sin herramientas

OTRAS CARACTERÍSTICAS: capacidad de 12 modelos de 30x30, 40x40 ó 30x60, Modulable con otras cunas.

Para más información llame al 964 500 111 DPTO. DE PROMOCIÓN o contacte con su Delegado de Zona o agente comercial.

## Apoyo al deporte base

Todagres colabora como patrocinador del CLUB de BALONCESTO GRAO. Un hermoso proyecto que recoge a más de medio centenar de jóvenes para favorecer la práctica de este completo deporte.

Todagres ha sido pionera en acciones destacadas de marketing y en colaboraciones con distintos eventos, asociaciones o campañas en pro de distintos intereses sociales, culturales o deportivos. Esto ha convertido la colaboración con el C.B.E.G (Club de Baloncesto Esportiu Grau) en una propuesta interesante que desde hace ya tres años viene creciendo en interés y preocupación por cuidar el deporte base. La formación y educación en el deporte es una constante en este club de baloncesto que ha confeccionado cuatro equipos en distintas categorías y edades (desde los 14 años). Casi medio centenar de jóvenes que han demostrado una gran ilusión durante todo el año son los que hacen recomendable seguir la misma trayectoria en próximas ediciones. La finalidad de todo el proyecto entre CBEG y Todagres es la misma desde un principio, 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.



Daniel García, un veterano de calidad demostrada.

La lucha y el tesón, una constante en todas las categorías.



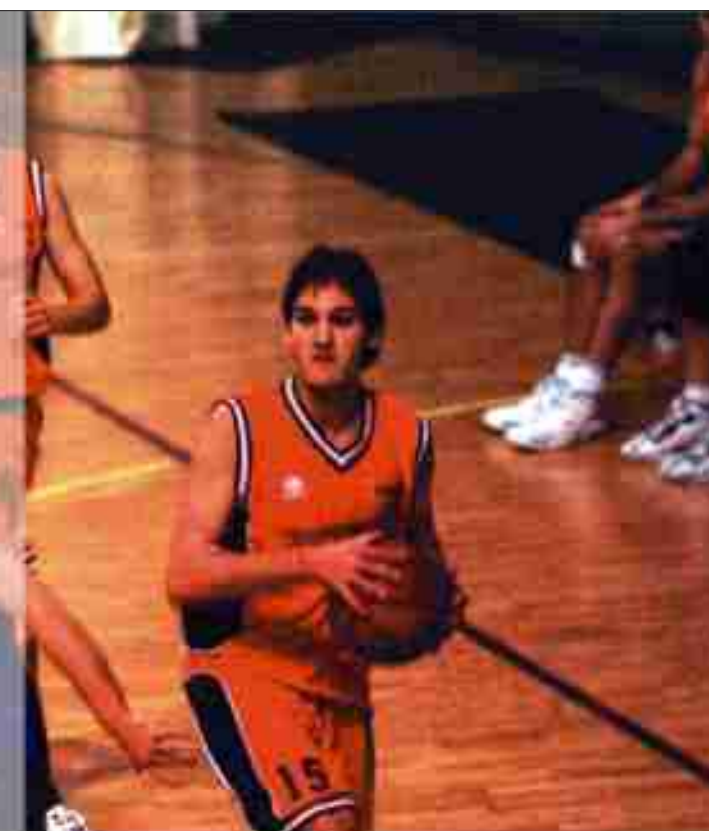
La presente temporada no ha sido solo un salto en cantidad (de dos equipos a cuatro) si no de calidad, el TODAGRES ha mantenido su primer equipo en la categoría de 1ª autonómica, realizando, en su primera temporada, grandes partidos. La lastima ha sido el vendaval de lesiones que ha sufrido y que han mermado su potencial. En las categorías inferiores los más jóvenes han realizado una labor de conjunto y participación muy esperanzadoras, dirigidos por jugadores de equipos de categorías superiores. Algunos muchachos han jugado en equipos superiores para ir habituándose de cara a próximas temporadas. Consiste en definitiva, en cuatro categorías y un planteamiento totalmente educativo donde el deporte pasa a ser una seria alternativa de ocio a otras actividades menos reconfortantes y formativas.

Este tipo de acciones de carácter social son necesarias para ayudar a nuestros jóvenes a tener un buen desarrollo como personas. Está

demostrado que actividades como estas son un buen complemento a los estudios y ayudan a la adaptación social. Para Todagres esto es importante puesto que así se logra completar una labor social que nos atañe a todos de manera directa y que muchas veces se deja de lado. Desde "DATOS" damos las gracias a todos los que con su esfuerzo hacen realidad este sueño y esperamos que sigan los éxitos en próximas ediciones.



Jovi y José en un partido de temporada.



Desarrollo de los más jóvenes en un entorno competitivo. Abel y Cesar de 1ª Autonómica.

### COLABORACIÓN EN FÚTBOL 7

El Colegio Tabladilla de Sevilla cuenta con un equipo infantil de fútbol siete que está cosechando grandes éxitos. Desde aquí les enviamos un cordial saludo y felicitamos a Huís Peche Bernal por la gran labor que está realizando.



El equipo de fútbol 7 posando para Datos.



► SOPA DE LETRAS

S C A R C O A O T A  
 H C A S A S Z N N D  
 A B A R R O U I M N  
 O S O S S A T R J O  
 Z A R E S N H B L Ñ  
 Z C A F E B I E N O  
 A J A C E A M C I R  
 L B A L R S B G Y H  
 A I U I G O U U T U  
 P B N D Ó N X O A Y

Deberá encontrar cuatro modelos que fueron novedad la última Expo Todagres 2002.

*Entre todas las respuestas acertadas sorteamos esta magnífica mochila*



**PARTICIPA EN EL NUEVO CONCURSO DATOS**

Mandar la solución de la Sopa de Letras antes del 6 de Octubre de 2002 a:

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

► LABERINTO



Averigua el camino que debe seguir "El Torito" para recoger el palet de cajas de porcelánico.



# Eventos



## Inauguración de las nuevas instalaciones de Fernando Arenas

de Pedro Abad (Córdoba). En el acto dirigió unas palabras el Sr. Arenas, el Sr. José Muñoz del Grupo Unamacor, el Alcalde de Pedro Abad, Sr. Miguel García. El acto fue bendecido por el párroco Sr. Priego.

Parroco Sr. Priego.



Sr. Arenas y esposa.

## Asistencia a la feria de Cersaie

que se celebrará entre los días 1 y 6 de octubre. Todagres asistirá a esta Feria con la nueva imagen ya integrada en expositores. Las nuevas colecciones y tendencias se presentarán a distribuidores extranjeros, en su gran mayoría, aunque cada día es más habitual ver a Distribuidores españoles. En el próximo número de Datos les ampliaremos con más detalle la gran cita italiana.



Manuel Reina en el Stand.

## Stand de Estepagres, con Manuel Reina en la IIª Feria Oficial de Actividades Diversas

SAS. La asistencia de profesionales de la construcción y visitantes diversos fue una tónica general de la misma en la que el porcelánico Todanato destacó por la singularidad de sus diseños.

## Expo Todagres 2002

“la EXPO 2002 reunió a todas las Delegaciones de España y a numerosos clientes y distribuidores exclusivos de Todagres”

El pasado mes de marzo se celebró EXPO Todagres 2002, una interesante exposición que, coincidiendo con Cevisama, atrajo a numerosos clientes a las instalaciones sitas en Vila-real, Castellón.

La nueva exposición fue el escenario perfecto para mostrar las últimas novedades en porcelánico, revestimiento y pavimento de pasta blanca. Ha facilitado la muestra una novedosa distribución por tipos de material, acabados y formatos, que los Distribuidores Todagres han valorado muy positivamente.

En la EXPO 2002 se presentó la Serie Palazzo, en los formatos 40x40 y 30x60, ambos en natural y pulido, rectificados y biselados, once tonos distintos que junto con las propuestas de piezas especiales constituyeron un éxito.

La serie ELEGANCE aumenta con dos nuevos modelos que poseen una blancura muy elevada, cercana al 92%. Las suaves vetas, los tonos y las piezas especiales han sido un gran acierto. Los modelos son THIMBU y CEBRINO, 100% porcelánico decorado en masa, apto para revestimiento o pavimento.

Completando la muestra de productos, se lanzaron con gran aceptación pizarras y piedras de gran realismo, mosaicos en dos tamaños 2,5x2,5 y 10x10 cm, disponibles en once tonos de la serie Palazzo, en acabado envejecido. Toda una propuesta decorativa para combinar con otras bases o texturas idóneas para crear todo tipo de ambientes.

La presentación del nuevo Catálogo de productos 2002 y el nuevo concepto de Tarifas fueron algunas de las propuestas que han conocido de cerca los numerosos visitantes que recibieron un atento trato y una dedicación exclusiva por parte de todo el Departamento Comercial.

“En la exposición se ofrecían todas las posibilidades para el profesional, prescriptor o distribuidor”

“Las novedades han gustado por la amplia gama de posibilidades decorativas que ofrecen”

“La nueva exposición de casi 800 m<sup>2</sup> recoge desde las propuestas más vanguardistas a las más rústicas”