

## Editorial

### EL PORCELÁNICO TÉCNICO COMO REFERENCIA ESTÉTICA.



A finales de la década de los ochenta, comenzó en España la producción del Porcelánico técnico de la mano de distintos productos que venían a iniciar la introducción de un material cerámico eminentemente técnico.

Los primeros años fueron vacilantes, debido al reto técnico que suponía la producción de este tipo de material y a las fuertes inversiones que se necesitaban para producirlo.

El rechazo inicial que supuso para la mayoría de fabricantes la aparición de un nuevo producto, contra el que sólo se podía lidiar debido al escaso aporte estético que presentaba, fue, con el paso del tiempo desapareciendo.

El hecho de que la mayoría de la industria de maquinaria se decantara por este material y que toda la investigación se dirigió hacia él, ha hecho que en la actualidad el Porcelánico sea el banderín de enganche de cualquier modalidad de marketing, y que actualmente en el sector todo el mundo disponga de "Porcelánico".

El continuo bombardeo al que se somete al cliente ha conseguido que en este momento no se tenga muy claro de que producto se esta hablando y tenemos: Porcelánico esmaltado, lapado, satinado, "porcelánico de pasta roja", chino, etc.

La norma de calidad es muy clara al respecto: Porcelánico es un producto no esmaltado, de absorción de agua inferior a 0.5%, con resistencia mecánica superior a 350 kg/cm<sup>2</sup>. Aun se podría definir mejor diciendo que: el auténtico Porcelánico tiene una resistencia mecánica superior a 450 kg/cm<sup>2</sup>, absorción inferior a 0.1 y densidad superior a 2.37 gr/cm<sup>3</sup>.

Los fabricantes de este material en España somos pocos y las mismas barreras tecnológicas y de inversión que inicialmente se encontraron, son las que permanecen en la actualidad.

Un sinn fin de avances tecnológicos están marcando lo que es el futuro, ya casi presente, del Porcelánico, cada vez menos distanciado de los que son materiales naturales como el granito, mármol o piedras siempre con la prestación de características técnicas muy superiores a los antes mencionados.

Por una parte tenemos las técnicas de aplicaciones en seco que se integran en la masa y que permiten imitar piedras naturales hasta puntos increíbles, en este sentido tenemos tres tecnologías: la "DOBLE PRENSADA", la "CONTINUA" y la "PICASSO".

Todas ellas permiten integrar las decoraciones en la masa de la pieza cerámica, junto con efectos de relieves, produciendo materiales de efectos naturales sorprendentes.

Por otra parte tenemos las técnicas de aplicación en masa con mezcla de distintos sólidos: atomizado, micronizado, granulado seco, granulado húmedo, minerales, etc. Entre las diversas técnicas que compartes esta filosofía están: "DOBLE CARGA", "ROLL-FEED", "SPOT-FEEDER", "CONTINUA", "MONOLITOS".

Todas ellas dirigidas a la obtención de efectos tipo granito o mármol sobre el material pulido.

Estas tecnologías, por separado o en conjunción, completan un elenco de posibilidades estéticas que convierten en este momento al Porcelánico, ya no sólo en la referencia "técnica", sino también estética por abarico de posibilidades.

Por último, al introducción del corte, envejecido y enmallado aporta una serie de productos que pretenden convertir al cliente final en un alumno de Gaudí a la hora de decorar un espacio, creando mosaicos, combinaciones y efectos cerámicos que tanto utilizo el genial arquitecto.

La cerámica se convierte así en decoración viva al servicio del que quiera disponer de ella.

**FRANCISCO GOMEZ**  
Dir. Técnico Todagres

Todos los derechos reservados. Queda prohibido la reproducción total o parcial sin autorización expresa por escrito por parte de Todagres SA.

Todagres S.A. no se hace responsable de las opiniones que sus colaboradores expresan en los artículos o apariciones publicadas en "Datos news". Si desea más ejemplares de este número puede acceder desde [www.todagres.com](http://www.todagres.com) o pedirlos en el 964 500 1111

## TODAGRES patrocina las...



# 3<sup>as</sup> JORNADAS CERÁMICAS

Málaga, Madrid, Barcelona y Alicante

Todagres participa como patrocinador y colaborador en las Terceras Jornadas Cerámicas, dedicadas a la información del Distribuidor, Prescriptor y Colocador sobre productos cerámicos. Las Jornadas son gratuitas para el asistente, tan solo ha de reservar con tiempo suficiente su asistencia indicando el número de personas que van a asistir.

Las Jornadas están organizadas por "El Periódico del Azulejo", y en esta su tercera edición, tienen previsto realizarlas en cuatro ciudades del territorio nacional: Málaga, Madrid, Barcelona y Alicante. Las ediciones de Málaga y Madrid ya se han celebrado durante los días 12 y 13 de mayo y 16 y 17 de junio respectivamente, las de Barcelona y Alicante se efectuarán el próximo otoño.



### Información DATOS news

2	TODAGRES patrocina las 3 <sup>as</sup> Jornadas Cerámicas	8	Distribución nacional: TODOCONSTRUCCION Nueva imagen en vehículos
4	TODAGRES en el mundo: DOSSEV Bulgaria Colección MOSAIC	9	En persona JULIÁN GONZÁLEZ Conoce Todagres: Departamento ventas nacional
5	Visita TODAGRES: FORBO y ANTONIO TABANERA TODAGRES más cerca de ti	10	Patrocinio: Padel y jornadas riesgos psicosociales en el trabajo
6	La opinión IVAN VALLE y GERARD RIBOT	12	Publicidad

### En el próximo número...

**EASY: TEXTURAS DE CEMENTO CON TODAS LAS VENTAJAS.** La última tendencia de productos invita a texturas urbanas: el cemento. Este material sin embargo no reúne cualidades técnicas básicas para el hogar: se ensucia con facilidad, es muy poroso, se agrieta y altera con el paso del tiempo. Todagres propone el modelo EASY en cinco tonos con la textura del cemento pero con todas las ventajas del porcelánico Todanato: no absorbe olores, ni suciedad, no es poroso, no se agrieta... Lea el próximo artículo y sea el primero en conocer lo último.



# 3<sup>as</sup> JORNADAS CERÁMICAS

Málaga, Madrid, Barcelona y Alicante



**TODAGRES  
TODANATO**

## DIVERSOS TEMAS PARA TODOS LOS GUSTOS

Las ponencias tratan de temas dispares pero reúnen un mismo criterio: el uso de la cerámica como producto polivalente lleno de recursos estéticos. Es por ello que cualquier visitante encuentra respuestas a sus preguntas en cualquiera de los dos jornadas.

Puede invitar a arquitectos, decoradores o a sus colocadores habituales, ya que esta cita es única para estar informado el primero de lo último en cerámica.

### PONENCIA

Nuevas aplicaciones de I+D+i en la cerámica  
**D. Juan Carda**  
"Universidad Jaume I"

### PONENCIA

Colocación de baldosas cerámicas sobre soportes no convencionales  
**D. Jorge Viebig**

### PONENCIA

Cerámica y arquitectura: pasado, presente y futuro.  
**Alicer**

### PONENCIA

Diseño y organización de espacios comerciales.  
**Carlos Rubio y Daniel Sastre** "R&S"

## TODAGRES PROPONE UN AMPLIO ABANICO DE SOLUCIONES

El numeroso público que nos visitó pudo apreciar las distintas piezas realizadas en porcelánico técnico Todanato y sus aplicaciones como pared, suelo o peldaño. Precortes que facilitan la colocación y rejuntado de manera significativa. O propuestas estéticas como cementos, piedras,

pizarras o granitos realizados con una tecnología que permite variar cada una de las piezas ofreciendo espacios únicos con la más alta calidad. Nuevos formatos que proponen nuevos espacios. En definitiva todo un mundo de soluciones.

Todagres sigue ofreciendo servicio e información sobre todos sus productos y su manipulación en distintas acciones como estas Jornadas. Es tarea de todos conseguir que un producto esté bien colocado. Con seguridad la belleza y las prestaciones serán el mejor reclamo para posteriores ventas.



## UNA CITA QUE NO SE DEBE PERDER

Los distintos seminarios, muy interesantes no solo por sus contenidos si no por su especialización en el campo de la cerámica, están dirigidos a: distribuidores, arquitectos, decoradores, interioristas y colocadores. Durante dos días se realizan distintas conferencias, impartidas por ponentes con un amplio bagaje en el sector. El segundo día está dedicado a demostraciones

teórico-prácticas de colocación y normativa. Estas demostraciones corren a cargo de profesionales colocadores de PROALSO (asociación nacional de colocadores). Firmas como: Grupo Puma, Schuter Systems, Carmalasa, Bettor y Rubí. Además de instituciones como: Alicer, Anavif, Andimac, Anfapa, Proalso también están presentes en el evento.



## ENORME ÉXITO EN LAS CITAS DE MÁLAGA Y MADRID

Entre las citas de Málaga y Madrid se han reunido más de 500 empresarios de los sectores de la distribución, arquitectura, decoración y colocación cerámica. Los asistentes pudieron ver las últimas tendencias en porcelánico técnico de mano de Todagres y llevarse las útiles Guías editadas por la firma de Villarreal sobre Colocación y Limpieza del Porcelánico técnico. Todagres dispuso para todos los asistentes un **PUNTO DE INFORMACIÓN TODAGRES** donde se ofreció información variada. Desde las anteriormente citadas Guías técnicas, a

un folleto con las nuevas propuestas en Porcelánico Todanato. El servicio y la atención fueron la prioridad de nuestra firma que se preocupó de Distribuidores, Arquitectos y colocadores con un trato cordial y directo que agradecieron de buena manera. Durante las jornadas, de carácter gratuito, se ofrecieron distintos cocktails y se celebraron dos sorteos de: un viaje para dos personas a Cevisama 05 y una cortadora DIAMANT ND125.

Para asistir a las Jornadas que restan (Barcelona y Alicante) pueden contactar con el Dpto. Marketing de Todagres 964 500111, ó con su delegado más cercano.

### PONENCIA

Relevo Generacional en la distribución cerámica.  
**Salvador Ordóñez**  
"Consultoría de Formación"

### MESA REDONDA

Presentación de ANDIMAC.  
Asociación Nacional de Distribuidores de Mat. De Construcción.

### PONENCIA

Tipología y clasificación funcional de la baldosas.  
**Alejandra Miralles.**  
ASCER

### PONENCIA

Adhesivos para la colocación de baldosas cerámicas. **ANFAPA**

### DEMOS

Colocación de cerámica.  
**Manuel Claro y Antonio Daudén.**  
PROALSO

**TODAGRES EN EL MUNDO**



Maria Dosseva, Javier Ferrán de Todagres y Hristo Dossev.

**Un servicio constante  
DOSSEV IMPEX (Bulgaria)**

En este número conoceremos mejor al cliente de Todagres, DOSSEV IMPEX con sede en Bulgaria. Esta Empresa pertenece y es dirigida por el Sr. Hristo Dossev. Fundada en 1990, es una empresa privada dedicada a la importación, exportación, venta y distribución nacional de pavimentos y revestimientos cerámicos, saneamientos y mobiliario de baño. Ubicada en la bella zona de Varna, ciudad situada a orillas del mar Negro, 90 km al norte de Burgas. Es una ciudad con un centro de vacaciones con hermosas playas.



Nos atiende su hija, María Dosseva, que lleva más de 6 años trabajando en la empresa familiar. **"comencé trabajando como asistente de ventas en las tiendas y en la actualidad soy jefe de ventas y marketing de la empresa"**. María está a cargo tanto de proveedores extranjeros como nacionales, de los precios y de elaborar promociones para arquitectos y constructoras.

**"nuestro principal objetivo coincide con el porcelánico Todanato: buen servicio, calidad y precio razonable"**

Su estrategia se basa en un gran stock de productos para así poder ofrecer un inmediato suministro y entrega del material. Es una de las claves del éxito de Dossev en el mercado Búlgaro. Mercado donde cuenta con tres tiendas en Varna y una en el Plovdiv, todas con excelentes ubicaciones y grandes exposiciones, pero María nos comenta, **"estamos planteando también construir un almacén nuevo y una nueva exposición en Varna"**. En DOSSEV IMPEX trabajan 25 personas aunque también cuentan con Distribuidores exclusivos por todo el país, el tipo de cliente que reciben busca principalmente la calidad y el diseño.

En Dossev trabajan para crear una empresa con buenos cimientos para estar listos en la convergencia que se realizará con la incorporación a la Unión Europea en el 2007. Le preguntamos a la Directora de ventas de Dossev sobre el mercado Búlgaro, **"hay grandes proyectos en la construcción como nuevos hoteles, áreas comerciales, edificios comerciales, privados o de oficinas, es un mercado que está aumentando rápidamente"**.

**El último proyecto que han realizado con porcelánico Todanato ha sido la nueva y moderna estación de autobuses en Plovdiv.**

Terminamos la entrevista con estos grandes profesionales del mercado de la construcción con un comentario de María Dosseva que destacamos por su conocimiento del sector **"somos una buena unión pues lo que ofrece Todagres: amplia gama, formatos nuevos, experiencia y conocimiento en porcelánico técnico, lo necesita Dossev para sus clientes, pues queremos lo mejor para ellos en cualquier situación o necesidad"**.

# Colección Mosaic

## Sorprendente, original y 100% porcelánico



Mod. Barbarini 30x60 presete natural.

El mosaico existe desde hace miles de años. Ha sido utilizado como medio de comunicación, decoración y pavimento. Con el mosaico se han resuelto problemáticas superficies curvas. Fabricado en piedra, cristal, o cerámica. Pero hasta ahora no se disponía de una gama tan amplia y completa en un producto técnico como el porcelánico Todanato.

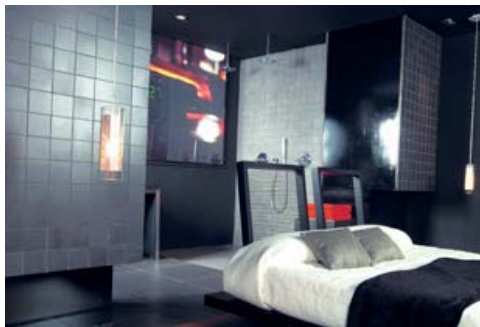
Una absorción de agua nula, una amplia gama de colores, variedad de acabados, formatos y distintas presentaciones que hacen de este producto una referencia estética para cualquier proyecto.

Todagres ha combinado la sensibilidad por lo estético con un aporte funcional que ofrece al distribuidor de productos Todagres la diferenciación con el resto de marcas.

**VENTAJAS TODAGRES**

La variedad de modelos y acabados en los que están disponibles los distintos formatos hacen de la COLECCIÓN MOSAIC la elección perfecta para aplicar cualquier tendencia decorativa.

Un estilo rústico con el envejecido, de aire sofisticado con el formato 25x50 pulido, piezas que favorecen la colocación como son el precorte 30x60, en natural o pulido. Usted elige el color, el formato y el acabado.



Además, la tecnología de Todagres para fabricar porcelánico técnico hace que cada pieza sea distinta a las demás. Creando superficies únicas e inimitables que encantarán al comprador. El uso indistinto en paredes o suelos hace de esta colección una de las más completas de las ofrecidas por el momento.

**SERIES DISPONIBLES**

Todagres ofrece las series PALAZZO, hasta diez colores distintos y la serie ZEN, con texturas de piedras y pizarras, para cualquier tipo de actuación. Todas realizadas en Porcelánico Todanato, garantía de duración y belleza con el paso del tiempo.

**FORMATOS PARA ELEGIR**

Todagres pone a disposición una amplia gama de formatos.

- 20x100 mm El formato más vanguardista. Con él destacara cualquier obra.
- 25x25 mm Es el formato más pequeño y el que se puede colocar en superficies más especiales (en formas curvas)
- 25x50 mm Un original formato de Todagres que realza y destaca cualquier espacio.
- 50x50 mm El formato más utilizado por su proporción y uso polivalente.
- 100x100 mm Un tamaño mayor que no es una base pero que logra enfatizar suelos o paredes.

Su imaginación pone los límites nosotros las piezas. Invente nuevos espacios con mosaicos que modulan entre sí o con formatos mayores que el 30x60. Todagres ofrece nuevas tendencias que solucionan todo tipo de necesidades.

**Para más información Folleto Colección Mosaic 2004.**

**TIPOS DE TEXTURAS**

La Colección Mosaic se presenta en los siguientes acabados:

- **ACABADO ENVEJECIDO:** piezas desgastadas por el paso del tiempo, con los bordes rotos y una textura suave que no pasa desapercibida. Para ambientes rústicos. Baños, cocinas o arriaderos.
- **ACABADO NATURAL:** textura mate con los cantos rectificadas y biselados de cada pieza para ambientes con actuales, modernos. Cualquier espacio es factible de recubrir con este acabado.
- **ACABADO PULIDO:** textura brillante con los cantos rectificadas y biselados de cada pieza para ambientes modernos que requieren un aporte de luminosidad extra o simplemente zonas que llamen la atención.
- **RECTIFICADO:** sobre texturas de piedras o pizarras logramos recrear ambientes naturales, bellos y que aportan un carácter personal muy necesario en actuaciones singulares.

Acabado envejecido.



Pulido rectificado.

Natural rectificado.

**TIPOS DE PRESENTACIÓN**

La Colección Mosaic se presenta en tres tipos distintos para cualquier necesidad durante la colocación o por requisitos de un proyecto (recubrimiento de columnas o superficies curvas).

- **POR PIEZAS** Se presentan en piezas sueltas que se han de colocar una a una con una pequeña junta.
- **EN MALLA DE 300x300 mm.** Mallas de 300x300 mm con piezas pegadas por la costilla (de 25x25 o de 100x100 mm) muy eficaces para recubrir superficies curvas y realizar colocaciones en menos tiempo.
- **EN PIEZA PRECORTE** Es la opción más rápida y la que queda puesta más perfecta, todas las piezas están equidistantes entre sí, logrando superficies inigualables. Hay que tener en cuenta el uso de una junta especial para que se fije bien en el porcelánico, pues no es poroso.

Pieza precorte.

Presentación por piezas.



Malla de 300x300 mm.

¿QUIERE VISITARNOS? ¿NECESITAN FORMACIÓN ESPECIALIZADA SUS VENDEDORES?  
¿QUIERE VER IN SITU COMO SE PRENSA O PULE EL PORCELÁNICO TODANATO?

# Todagres más cerca de ti

Todagres pone a disposición de todos los Distribuidores de las marcas Todagres y Todanato una amplia, variada e importante información para que conozcan mejor desde la Fábrica de Villarreal (Castellón) hasta los conocimientos sobre un material de progresión imparparable: el Porcelánico Todanato de Todagres.

## ¿QUIERE VISITAR LA FABRICA DE TODAGRES?

Ya puede conocer nuestro interior. Todo el proceso de fabricación del porcelánico Todanato, Laboratorios y exposición en una sola jornada. Facilite a sus vendedores los conocimientos sobre un producto de máxima importancia. La visita les ayuda a dimensionar dicho producto y a conocer las ventajas que posee sobre otros materiales como mármoles, granitos o piedras. Forme a grupos de Decoradores, arquitectos, prescriptores o vendedores de tienda.

## ¿QUIERE FORMAR A SUS VENDEDORES EN EL PRODUCTO DEL FUTURO?

¿Desea que estén informados por profesionales? ¿qué sepan valorar y comparar eficazmente con otros productos? ¿qué conozcan los términos más frecuentes en el argot cerámico? ¿qué sepan utilizar la página web de Todagres para sacar información valiosa para la venta? Estos y otros temas pueden ser de interés para sus vendedores.

## ¿QUIERE INFORMAR A SUS COLOCADORES O JEFES DE OBRA EN CÓMO COLOCAR EL PORCELÁNICO Todanato?

Tipos de materiales, ventajas de colocación, recursos, trucos, herramientas o información de las características técnicas del porcelánico Todanato. Todagres dispone de personal cualificado para ofrecer una visión clara, sin información excesivamente técnica y con un claro objetivo: un material de primera calidad, bien colocado es la mejor opción para evitar reclamaciones posteriores.

Para la visita guiada, Formación de Vendedores o Formación de Colocación del Porcelánico Todanato de Todagres se ruega formalicen mediante un fax o e-mail a [marketing@todagres.com](mailto:marketing@todagres.com) una petición indicando: nombre del Distribuidor autorizado, número y nombre de los asistentes y servicios que quieren recibir (Formación de Vendedores, Formación de Colocadores o visita guiada). Tan pronto como sea posible se les asignará una fecha para recibir este servicio de Todagres. A todos los asistentes se les obsequiará con un Diploma acreditativo de asistencia. No pierda la ocasión.



Jaime Gil e Isabel Bonet (Dpto. Export) junto a FORBO (Suecia)

## Visita de FORBO y sus clientes (Suecia)

Tuvimos la agradable visita el pasado mes de abril realizada por el Distribuidor FORBO de Suecia. Forbo es uno de los principales distribuidores de su país; en esta ocasión lo acompañaron cerca de 30 clientes de la firma sueca en su visita por nuestras instalaciones. La visita guiada por todo el sistema de

fabricación del Porcelánico Todanato deparó numerosas cuestiones que fueron resueltas por personal cualificado de Todagres. Terminó el recorrido en la exposición de fábrica donde apreciaron la amplia gama disponible. Un agradable encuentro que sin duda no olvidaran fácilmente.



Eduardo Martínez, delegado de Todagres, personal de tienda y Antonio Tabanera.

## Visita de ANTONIO TABANERA y personal de tienda (Segovia)

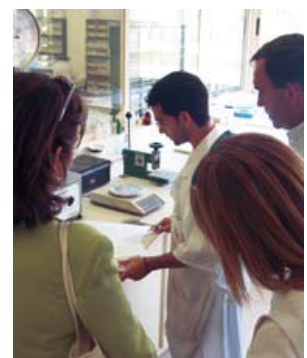
De igual forma destacamos a ANTONIO TABANERA y personal de tienda que efectuaron la visita guiada por todas nuestras instalaciones. Son Distribuidores autorizados de las marcas Todagres y Todanato para Segovia.

Pudieron observar todo el proceso de fabricación, control y clasificación, así como el pulido y rectificado de todas las piezas de porcelánico. Durante el trayecto, comprobaron la alta tecnología que se aplica al porcelánico Todanato y despejaron dudas que tenían al respecto.

Estamos seguros que con esta visita tienen argumentos de venta más rotundos e interesantes para sus clientes. La información es la mejor herramienta de venta.



Conozca las ventajas...



... y procesos.



... los ensayos...

# Iván Valle y Gerard Ribot

## ARQUITECTOS

Todagres ofrece nuevas tendencias y nuevas soluciones para ello necesita de nuevos profesionales que conozcan y valoren el producto, vislumbren su potencial y reflejen en su trabajo diario una innovación constante.

En este número nos darán su particular opinión dos profesionales que, además de ser jóvenes, han tenido experiencias con el porcelánico Todanato, descubriendo, con gran madurez, todas las ventajas que ofrece este producto a sus proyectos.

Con tan solo dos años de experiencia Iván Valle y Gerard Ribot han alcanzado un alto nivel en sus proyectos y actuaciones, algunas ya premiadas como el primer premio de diseño de stands en el 2003 y la selección de una de sus obras para los premios FAD del 2004.

Como arquitectos son inquietos y les gusta investigar nuevos materiales para incorporar en sus proyectos. Esta inquietud les permitió descubrir el porcelánico Todanato.

Iván entiende la arquitectura actual como **"algo metamórfica, es decir, que gracias a la evolución de los materiales se puede conseguir cualquier tipo de forma arquitectónica"** y puntualiza Gerard **"respondiendo eso sí a una condición social, funcional y estética concretas"**.

miedo a utilizarlos, sino por desconocimiento de su potencial. Iván y Gerard han utilizado el porcelánico Todanato de forma novedosa, **"lo hemos utilizado de la manera más acorde a su propia función: la de revestir y proteger grandes superficies dispares con múltiples geometrías diferenciadas y a la vez, dar una sensación de absoluta continuidad"**.

Todagres apostó por esta pareja de arquitectos para diseñar el stand de Cevisama y el de Cersaie 2004, con un claro propósito: abandonar antiguos criterios sobre los materiales y su uso. El resultado fue extraordinario. Todagres ofreció una imagen limpia, novedosa y muy acorde con el producto técnico que abanderó: el porcelánico Todanato.

Terminamos este agradable encuentro preguntándoles sobre el porcelánico y su comparación con



Iván Valle.

Para ellos el buen arquitecto tiene una actitud incansable y constata de crítica sobre sí mismo y sobre el proyecto con la única finalidad de llegar a una solución capaz de responder a todas las demandas que le solicitan.

Iván y Gerard conocen la aplicación cerámica durante toda la historia arquitectónica y apelan **"al uso innovador y vanguardista que tuvo la cerámica en las décadas de los 50 y 60. Hoy día el uso de la cerámica es otro, puesto que se ha reducido a zonas relacionadas con el agua"**, son conscientes de ello pero nos puntualizan "aunque con productos como el porcelánico Todanato su aplicación se amplía a cualquier superficie o paramento".

Y siguen comentando **"el porcelánico es un material noble como la madera, piedra o acero, es polivalente y capaz de adaptarse al medio, por eso entendemos la identificación del material como la búsqueda de nuevas técnicas (rectificados, sistemas de colocación, nuevas pastas, nuevos formatos) y no hacia nuevos sistemas de fabricación del producto que perfeccionen la imitación de otros materiales"**.

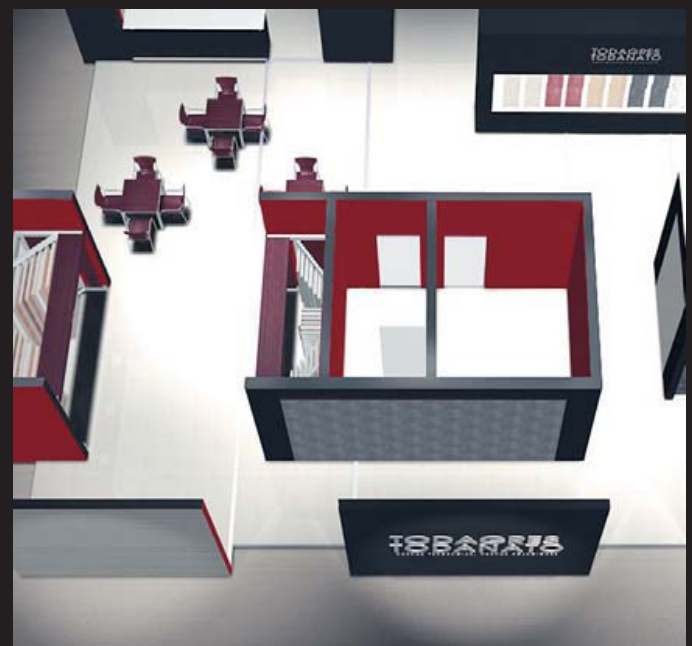
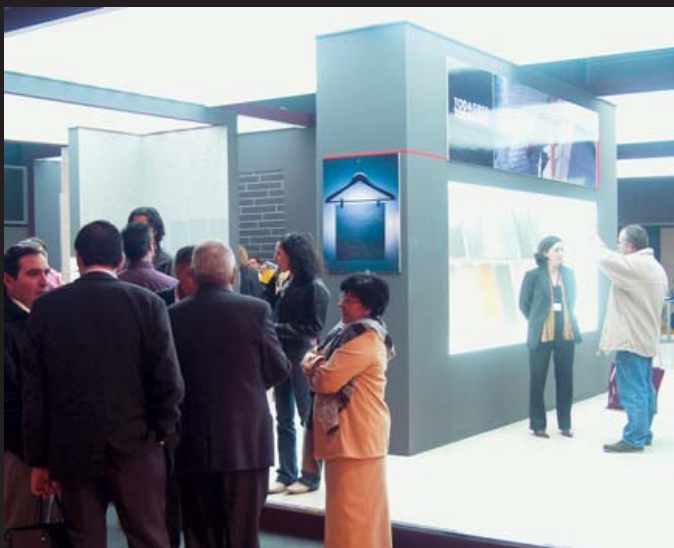
Para los nuevos arquitectos es difícil utilizar materiales que no conocen en profundidad, y no por



Gerard Ribot.

otros materiales. **"No hay ni se debe hacer una comparación. Este es uno de los problemas de la relación de los arquitectos con la cerámica; cuando una persona quiere un pantalón no compra una camisa con forma de pantalón, con esto decimos que un arquitecto si quiere colocar madera o piedra; no piensa en porcelánico con forma de piedra o madera, y viceversa. Hay que buscar que el hombre valore la cerámica como lo que es, que tenga su espacio propio en la arquitectura. Hay mucho futuro en ello"**.

Siempre se dice que una relación es cosa de dos. En este caso la cerámica necesita de los arquitectos como ellos de un producto destacado técnicamente y con unos valores estéticos que pueden favorecer cualquier proyecto. Agradecemos a Iván Valle y Gerard Ribot su tiempo no sin antes asegurarles un futuro lleno de éxitos por su gran visión e interpretación de los materiales en cualquier ubicación.



Los transportadores laser guiados de piezas o tierra de Todagres pueden llevar hasta 8 Tm, o lo que es lo mismo el peso de un elefante macho africano

# FOLLETO PROMOCIÓN

## NUEVAS IDEAS EN PORCELÁNICO EN TUS MANOS

Una guía para poder seleccionar el modelo o acabado que se desea.

Todagres ha editado el "Folleto de Promoción 2004", útil herramienta para ofrecer gratuitamente al público final en tiendas, exposiciones o ferias, ya sean usuarios, decoradores, arquitectos o prescriptores de la marca.

El folleto diseñado para que el interesado sea capaz de reconocer **todos los modelos en porcelánico Todanato**, es una amplia colección de imágenes, de ambientes, de propuestas y soluciones.

**Una guía para poder seleccionar el modelo o acabado que se desea.** Sirve también como consulta en tienda pues las últimas dos páginas están proyectadas como un muestrario de todos los colores, indicando los formatos y acabados en los que están disponibles.

El folleto de promoción tiene **un diseño moderno y destacado que llama la atención** allí donde se ubique. También puede servir para realizar mailings a sus clientes, profesionales o contactos.

Si desea recibir ejemplares gratuitos contacte con su Delegado Todagres o directamente en **marketing@todagres.com** indicando: "REF. Folleto Prom 04".

Descárgalo en la Web en PDF "Zona de Descargas"

Dimensiones cerrado 16x24 cm. 18 páginas.

## Tus fotos valen mucho

Seguimos con el concurso con el que pretendemos mostrar los distintos tipos de obras o actuaciones decorativas que pueden realizarse con nuestros materiales. Desde grandes superficies, baños, cocinas a pequeñas habitaciones. Usted puede participar tan solo enviando dos o tres fotos (digitales o en papel).

Todas las fotos recibidas se valorarán por un jurado compuesto por Interioristas, Arquitectos y profesionales de la construcción. Este jurado tendrá en cuenta: originalidad, creatividad, puesta en obra, calidad estética y la idoneidad de los materiales entre otras valoraciones.

Las fotos más valoradas serán premiadas. Se realizará una selección de las premiadas cada trimestre para aparecer en "Datos news". No es necesario ser un profesional de la decoración. Anímese y participe, le esperan grandes premios.

### CONDICIONES DEL CONCURSO

Todas las fotos recibidas podrán ser utilizadas para cualquier acción o mención que considere oportunas Todagres S.A., el autor o autores ceden todos los derechos a Todagres S.A.. No se devolverá ningún material enviado. Igualmente los autores de los espacios premiados autorizan a utilizar su imagen en las promociones o campañas puntuales que Todagres S.A. estime oportunas. El mero hecho de participar es una confirmación de que se conocen y aceptan estas condiciones.

### MATERIAL NECESARIO Fotos y datos a enviar:

- 2-3 fotos en formato digital (TIFF, JPG o BMP), o 2-3 fotos en formato papel (tamaño mínimo 21x29 cm).

- Nombre del Distribuidor donde se adquirió el material.
- Nombre de la persona que se presenta al concurso
- Dirección, teléfono y e-mail de contacto (si se tiene)
- Nombre del modelo o modelos utilizados en la obra si se conocen.

Se puede remitir por e-mail a **marketing@todagres.com** o por correo postal a TODAGRES SA Ctra. Onda km5 12540 Villarreal Castellón. La foto se valorará, una vez recepcionada en Todagres, por fecha de entrada pasando a formar parte del mes en el que se ha recibido.

### PREMIOS

- 4 cámaras digitales. Una cámara por trimestre a la foto premiada.
- 1 Premio final entre todas las fotos recibidas de cada trimestre consistente en un viaje a Tenerife para dos personas de una semana de duración.

Seguimos  
recibiendo  
fotos.  
**Anímate  
y participa**



Foto seleccionada: X.M. Naves (Alcanta). Material utilizado: Pavimento Porcelánico 30x30 Oriente y Marivent pulido. Revestimiento porcelánico 30x60 Marivent pulido.

# Todo para el cliente **TODOCONSTRUCCIÓN** (Campanilla) Málaga

En este número tenemos el placer de entrevistar a D. José Modesto Aparicio, Gerente de la empresa TODOCONSTRUCCION dedicada a la distribución de nuestras marcas, entre otros productos para la construcción, en la bella zona de Campanilla en Málaga.

D. José es aficionado al teatro y al buen cine. Una de sus pasiones son los azulejos de diseño. Azulejos que colecciona y cuida desde hace años. Siguiendo con la trayectoria de TODOCONSTRUCCION, podemos comentar que en la actualidad tiene 25 empleados y una superficie de cerca 1600 m2, lo que hace que cada año crezca a un buen ritmo.

Con casi quince años de bagaje profesional como Gerente en TODOCONSTRUCCION, D. José Modesto es un buen conocedor del sector cerámico y de la amplia gama de productos que se ofertan en la actualidad. De hecho han sabido especializarse en dos grandes Divisiones: TODOCONSTRUCCIÓN TIENDA y TODOCONSTRUCCION OBRA, para dar un servicio más próximo a las necesidades de cada cliente. El Gerente tiene una opinión formada respecto a la gama de productos que ofrece Todagres, "el esfuerzo realizado por Todagres para presentar una oferta actual y versátil, adaptada a los tiempos que corren es una gran ventaja para nosotros, pues nos ofrecen soluciones para trabajar mejor con nuestros clientes".

Hay una cosa que valora mucho en un proveedor "la voluntad en comunicación, servicio y post-venta, donde Todanato lo está haciendo francamente bien". Es conocedor de que el camino por recorrer es duro y hay que ir juntos de la mano: fabricante y distribuidor, pues es lo que pondrá el producto en la mente del consumidor final.

Series como Palazzo y Zen son las más demandadas en su zona, pero lo que más le gusta del porcelánico Todanato de Todagres "es sin duda la diversidad de piezas, medidas y elementos que ofrece y son una buena herramienta para que nuestros comerciales

**Una oferta actual y versátil, como la de Todagres, adaptada a los tiempos que corren es una gran ventaja para nosotros**

**puedan trabajar con sus clientes y ofrecer una amplia gama".**

Debido a su experiencia y profesionalidad su opinión del sector es muy interesante. D. José Modesto sabe que el porcelánico es el futuro del sector, "siempre que entendamos el trabajo profesional y defendamos a los fabricantes españoles de amenazas externas, es una alianza que nos conviene a ambos". Puede ser la clave de un futuro no muy lejano.

Nos despedimos del Gerente de TODOCONSTRUCCION D. José Modesto no sin antes mostrarles un comentario lleno de gracia y buen humor que nos dejó al finalizar la entrevista "os animo a todo el equipo de Todagres a seguir con la misma ilusión en el magnífico trabajo que estáis realizando. Tenéis un porcelánico para colgar en una percha...". Haciendo, por supuesto, alusión a la campaña realizada por nuestra firma en esta temporada.

Gracias por su atención y tiempo prestados, sus clientes pueden estar muy seguros que van a encontrar en TODOCONSTRUCCION un grupo de profesionales de alto nivel que les sabrán guiar eficazmente para tener siempre el mejor producto.



D. José Modesto Aparicio junto a M. Jesús (Compras) y María (Ventas)

**Defendamos a los fabricantes españoles de las amenazas externas, es una alianza que nos conviene a ambos**



Vista general de Todaconstrucción.



Departamento de Ventas.



Recepción y atención al público.



Gran visibilidad

## Nueva imagen en vehículos

Todagres presenta la nueva imagen aplicada en vehículos de transporte de gran tonelaje. La fuerza de la marca y los acertados colores hacen de este tipo de acciones una elegante opción para cualquier Distribuidor Autorizado

que quiera situar en su flota o camión, una imagen moderna y actual junto a su marca.

Más información y consultas [marketing@todagres.com](mailto:marketing@todagres.com)



**EN PERSONA**

**Julián González.**  
Jefe de Clasificación



En todo el proceso de fabricación uno de los puntos más importantes es el de la Clasificación de productos, pues es el resultado final del proceso de fabricación. En este número conoceremos mejor a Julián González, Jefe de la sección de Clasificación.

Julián tiene 46 años le gusta dar paseos por el campo, escuchar música y conducir motocicletas, una pasión que crece con los años. Persona afable y llena de responsabilidad es meticuloso y ordenado en sus tareas diarias.

Lleva más de 30 años trabajando en Todagres, con lo que comenzó desde muy joven su relación laboral con esta empresa que quiere y la ha visto evolucionar. **"Todagres ha sabido renovarse, hacer hincapié en la calidad y en el diseño, en productos como el porcelánico técnico Todanato que han cambiado totalmente la empresa".**



Su labor consiste principalmente en supervisar la calidad del producto final, comprobar la eficiencia del Departamento de Clasificación, la calidad de la presentación final del producto y llevar un control de productos que se consumen en la sección. Una tarea que afecta a 15 personas que trabajan a turnos. Estas 15 personas, como nos comenta **"son imprescindibles, realmente el departamento de Clasificación es un equipo. Todos tenemos una tarea específica pero con un mismo objetivo: ofrecer siempre el mejor servicio al consumidor de productos Todagres"**.

Le preguntamos a Julián González sobre el porcelánico Todanato, cómo lo ve desde su perspectiva y que opinión le merece, **"es cerámica de muy alta calidad y de una extensa gama, formatos, modelos y colores. Es un gran producto y, la verdad, da gusto trabajar con modelos de estas características"**.

Para Julián la Clasificación es una función muy importante. **"si no hacemos bien nuestro trabajo, todos los demás trabajos pueden verse afectados, es muy importante ofrecer seguridad y rigor en la Clasificación"**. Una visión global de la empresa que valora el trabajo en equipo.

Julián González nos ha enseñado que con el paso del tiempo se puede utilizar la experiencia y el buen hacer para mejorar y superarse en el trabajo diario, un ejemplo a seguir para los más jóvenes. Agradecemos enormemente su colaboración y el tiempo que nos ha dedicado a esta publicación.

**"Todagres ha sabido renovarse con productos nuevos como el porcelánico Todanato"**



Ernesto Tortajada, director comercial, junto al departamento nacional.

# Departamento de Ventas Nacional

Ponemos caras a las personas que muchos clientes sólo conocen por teléfono



Ana Salvador.

Uno de los pilares básicos en cualquier empresa, dinámica y emprendedora, es el Departamento de Ventas. En esta ocasión conoceremos mejor el Departamento de Ventas Nacional.

Este Departamento tiene la **principal función de gestionar todos los pedidos de los clientes. Desde la recepción del mismo, al seguimiento y resolución de incidencias.** El buen ambiente que se respira dentro del Departamento ya indica las buenas relaciones que existen entre las seis personas que lo componen. Y que se transmite al cliente con naturalidad y predisposición.

En este artículo les ponemos caras a los nombres que muchos clientes solo conocen cuando utilizan el teléfono. **Ana Salvador** se encarga de las funciones de coordinación del departamento. Ana supervisa el trabajo de: **Ángela Gómez, Noelia Tárrega, Susana Aparici, Gemma Vilar y Miguel Ángel Gómez.** Cada uno son responsables de una zona geográfica concreta de España. **Sonia Pallares** es la persona encargada de estadísticas adjunta a la Dirección Comercial, abanderada por Ernesto Tortajada.

Todos ellos mantienen una estrecha relación laboral con los clientes. **Su objetivo: la satisfacción del distribuidor en su trabajo diario;** ofreciendo, además de la gestión comercial particular, información sobre temas de toda índole, pues conocen perfectamente la gama de productos Todagres y están preparados para ello.

Una de los motivos de esta entrega y dedicación en el Departamento de Ventas ha sido mantener un equilibrio entre la experiencia de los años y el entusiasmo de la juventud. Saben como ayudar a cada necesidad que plantea el Distribuidor Todagres pero utilizando el trabajo en equipo y la comunicación interna.

**Por sus manos pasan todos los días los deseos, los sueños y las preferencias de mucha gente, que como Usted, confían en nuestros productos y servicios.** Estamos seguros que con personas tan profesionales como estas puede estar muy tranquilo, pues el servicio constante y la asistencia directa es su principal preocupación.

**El equilibrio entre la experiencia de los años y el entusiasmo de la juventud es uno de los motivos de la entrega y dedicación del Departamento.**

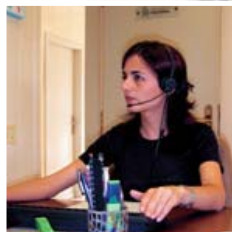
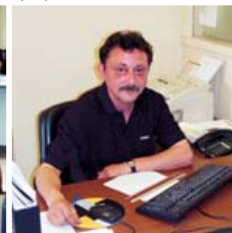
Sonia Pallares.



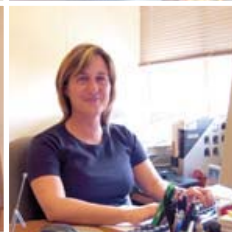
Ángela Gómez.



Miguel Ángel Gómez.



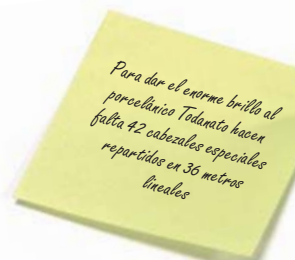
Susana Aparici.



Noelia Tárrega.



Gemma Vilar.



# 2º CLINIC de Padel TODAGRES

El sábado 15 de mayo se celebró en el Club Monterreal de Bayona (Pontevedra) el 2º CLINIC de Padel Todagres. El precioso paraje y las magníficas instalaciones del Club Gallego acogieron a más de medio centenar de constructores, promotores, decoradores y arquitectos de la zona.

La pareja campeona del mundo, Catalina y Mariana, realizaron distintas actividades durante toda la jornada, apoyadas por la Delegación de Todagres en Galicia.

Junto a la pareja campeona de la Comunidad Gallega realizaron una exhibición que cautivó y dejó boquiabiertos a más de uno de los presentes. Con posterioridad realizaron un clinic técnico para adultos y otro para niños, donde impartieron distintas clases y técnicas de este hermoso deporte.

Agradecemos la colaboración de todos los asistentes al evento así como especialmente a la Delegación de Galicia y al Club de Tenis Monterreal.



## Gran gala del deporte

Catalina Tenorio asistió con motivo del primer aniversario del **Sport Center Manolo Santana** de Las Lomas de Boadilla del Monte (Madrid), a sus instalaciones que con sus 125.000 m2 es una de los clubes deportivos más grandes de España.

Junto a la jugadora profesional patrocinada por Todagres, asistieron famosos deportistas como Carlos Moyá, Gabriel Reca y Yago Lamela, así como distintas personalidades del mundo de la política y la sociedad española.



# 1er Torneo Pro-Am TODAGRES Barcelona



Catalina y Mariana entregan los premios a los ganadores.



La lluvia hizo acto de presencia.



El pasado día 19 de junio se celebró en el Club Bonasport de Barcelona el primer Torneo Proam Todagres. Los torneos Proam consisten en jugar conjuntamente parejas de profesionales y no profesionales. La Delegación de Todagres en Cataluña invitó a todos los clientes de la zona para que participaran en el evento junto a profesionales de la talla de Eva Gayoso 9ª o Alejandra Salazar 8ª del ranking, que junto a Catalina Tenorio y Mariana Pérez lograron un ambiente distendido y muy competitivo. La nota negativa la puso el mal tiempo que detuvo la final del torneo por una tormenta de agua, se entregaron los premios y material a todos los participantes que asistieron al primer Proam Todagres. Agradecemos a la Delegación de Cataluña y al Club de Tenis Bonasport su colaboración, así como a todo los participantes que han logrado un primer torneo inolvidable.



## Jornadas sobre Riesgos Psicosociales en el Trabajo

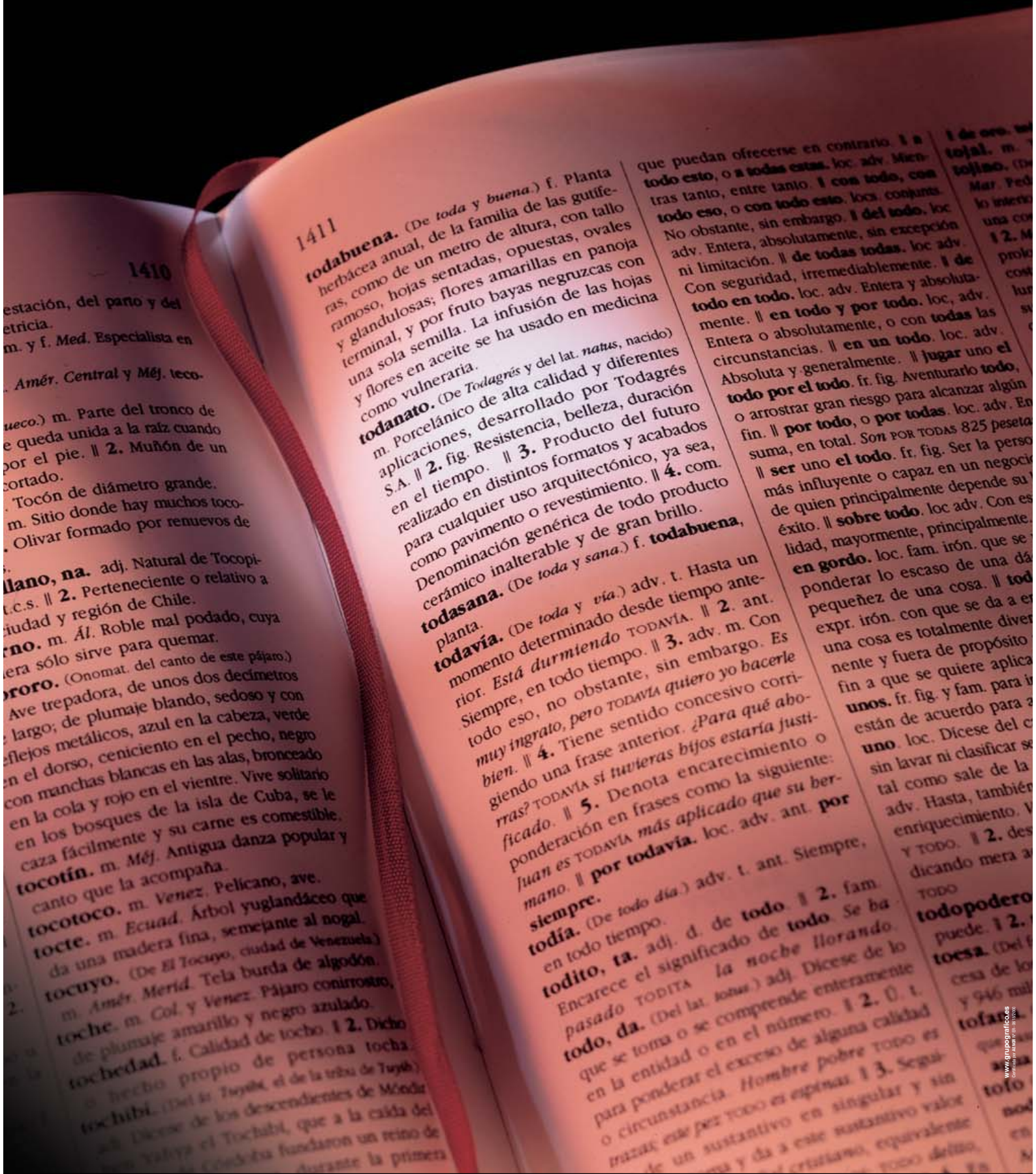
Todagres ha sido la única empresa del sector cerámico que ha patrocinado junto al Excelentísimo Ayuntamiento de Castellón, Unión de Mutuas, Diputación de Castellón y Bancaja las "Jornadas sobre riesgos Psicosociales en el trabajo" celebradas en el Palacio de Congresos de Castellón durante los días 23, 24 y 25 de junio. Uno de los riesgos en el trabajo que van a tener más relevancia en el futuro, por sus efectos devastadores sobre la persona y sus consecuencias sociales y económicas son los riesgos psicosociales. Un problema que ya empieza a apuntar por el número de bajas por depresión laboral que se están produciendo, afectando a todos

los niveles profesionales y que debemos ir afrontando antes de que sea demasiado tarde.

Mayor conocimiento del problema, tanto en el origen como en sus soluciones es lo que deseaban la Secretaría de Salud Laboral de Comisiones Obreras de Castellón con estas jornadas en la que debatieron con expertos, implicados, profesionales y organizaciones para encontrar la búsqueda de soluciones cada vez más efectivas, en las que tendremos que participar, de forma responsable y colegiada, todos los implicados: administración, sindicatos, profesionales y empresarios.

# TODAGRES TODANATO

NUEVAS TENDENCIAS. NUEVAS SOLUCIONES.



**TODAGRES CENTRAL  
OFICINAS Y FÁBRICA**  
Carretera de Onda, km. 5  
12.540 VILA-REAL  
(Castellón - ESPAÑA)  
Apdo.117  
Teléfono 964 500 111  
Fax Nacional 964 527 361  
Fax Exportación 964 534 501  
www.todagres.com  
E-mail:  
marketing@todagres.com

**DELEGACIÓN DE  
CATALUNYA**  
C/Beato Oriol nº1  
Edificio Nàutic Monturiol nº4  
Polígono Can Tapia  
08110 MONTCADA I REIXACH  
(Barcelona)  
Tel. 935 645 684  
Fax: 935 643 295  
tdgbcn@todagres.com

**DELEGACIÓN DE  
EXTREMADURA**  
C/Mozínica nº15  
Transmarés  
36811 REDONDELA  
(Badajoz)  
Tel. 924 671 876  
Fax: 924 677 038  
tdgext@todagres.com

**DELEGACIÓN DE  
GALICIA**  
C/ Cubanas nº 143  
Transmarés  
36811 REDONDELA  
(Pontevedra)  
Tel. 986 450 826  
Fax: 986 452 727  
tdgvg@todagres.com

**DELEGACIÓN DE MÁLAGA  
GRANADA - JAÉN - ALMERÍA**  
C/Alcalde Guillermo Rein nº24/26  
Pol. Ind. EL VISO 1ª fase  
29006 MÁLAGA  
Tel. 952 627 402  
Fax: 952 627 404  
tdgmag@todagres.com

**DELEGACIÓN DE SEVILLA  
CÁDIZ - HUELVA - CORDOBA**  
Autovía A-92 Sevilla - Málaga  
Polígono Industrial Los Palillos  
Sector C-1 Naves 13-14-15 y 16  
41500 ALCALA DE GUADAIRA  
(Sevilla)  
Tel. 955 631 075  
Fax: 955 630 933  
tdgsev@todagres.com

**DELEGACIÓN DE  
MURCIA**  
Ctra. Madrid km. 382  
30100 ESPINARDO  
(Murcia)  
Tel. 968 835 731  
Fax: 968 834 201  
tdgmur@todagres.com

**PORTUGAL**  
Quinta do Carrisiro Pab. 6  
4700 FROSSOS  
(Brago - PORTUGAL)  
Tel. 253 282 723  
Fax: 253 283 189  
todagresportugal@mail.telepac.pt  
tdgpor@todagres.com