

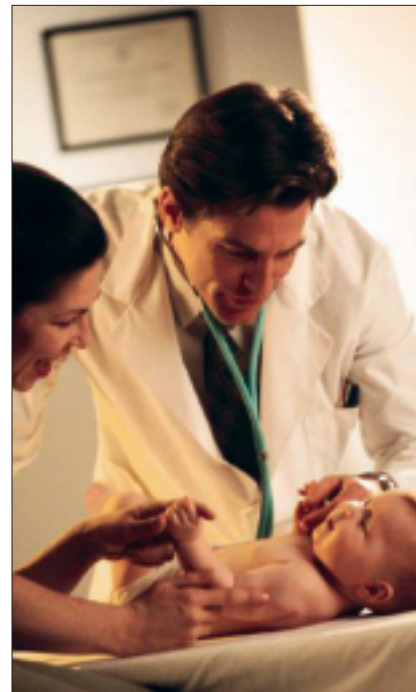
conectados

Nuevas soluciones para la atención a la salud: los empleados y T&B salen ganando

Mientras el costo de la atención médica sigue disparándose, resulta fácil ver por qué parece que todos estamos pagando un precio muy alto por la atención que recibimos. Esta situación es difícil tanto para los empleados como para T&B.

Al igual que otras compañías, el costo para T&B de la atención médica de sus empleados de EE.UU. es considerable. En 2005, la compañía invertirá unos 26 millones de dólares en atención médica, es decir, unos 7,200 dólares por empleado. Esta cantidad es equivalente a lo que T&B gasta en un año por mejoras de capital a nuestras plantas y equipos.

Encontrar nuevas maneras de controlar los costos de la atención médica significa que la compañía tendrá más capital para invertir en nuestro negocio y en otras áreas. Con el fin de encontrar soluciones que satisfagan las necesidades de T&B y de los empleados, pedimos a estos últimos que nos dijeran qué beneficios médicos son los que más les importan, así como que nos ofrecieran sugerencias para controlar los costos de la atención médica en el futuro.



Basándonos en sus respuestas, T&B ha anunciado cambios en la oferta de atención médica para 2005, los cuales incluirán tres nuevos planes: el nuevo Plan Promovido por el Consumidor, el Plan Promovido por el Consumidor Plus y un plan PPO.

Las soluciones en las que todos salen ganando se basan en compartir responsabilidades para obtener resultados. T&B se ha comprometido a proporcionar a sus empleados cobertura médica de alta calidad a un costo razonable. La compañía ha trabajado arduamente para mantener las contribuciones de los empleados lo más cerca posible de los niveles de 2004. Además, con las nuevas ofertas, los empleados tendrán una mayor responsabilidad en su salud personal y se convertirán en consumidores concienciados.

OTOÑO 2004

powerline™

conectando a los empleados de Thomas & Betts en todo el mundo

Apoyo a clientes en el ojo de la tormenta
página 4

T&B se une a la guerra contra el terror
página 6

Certificación SHARP para Lancaster
página 7

Caras nuevas y hazañas notables
página 10

T&B presente en estadio local
página 15

Soluciones ganadoras de atención médica
página 16



Adam Burnette, el ensamblador/empaquetador, planta de Atenas.

La planta de Athens, entre las "Mejores plantas" según la revista *Industry Week*

¡PowerLine en línea!

PowerLine está ahora disponible en la página inicial de la intranet de T&B. Pulse en el enlace "Departments" (Departamentos) y, seguidamente, en el enlace "HR" (Recursos humanos).

THOMAS & BETTS CORPORATION
8155 T&B Boulevard
Memphis, TN 38125

Agradecemos sus comentarios.
Envíe su correspondencia a:

PowerLine
Mail Stop 4A-31
8155 T&B Boulevard
Memphis, TN 38125
correo electrónico: PowerLine@tnb.com
fax: (901) 252-1306

COMITÉ EDITORIAL

Tricia Bergeron
Andre Boudreau
Tim Collingwood
Bill Frigon
John Garavelli
Tim Gentry
Debbie Hunter-Williams
Lois Mills
Judy Rawles
Kimberly Van Horn

TRADUCCIÓN

Inline Translation Services, Inc.

Thomas&Betts

Copyright 2004 Thomas & Betts Corporation

Prohibida la reproducción de esta revista, parcial o totalmente, por el medio que sea sin el permiso del editor.

Thomas&Betts

Athens alcanza las grandes ligas de las “Mejores plantas”

DATOS SOBRE ATHENS

Construida en 1965, la planta se asienta sobre 34.5 acres en el sureste de Tennessee y dispone de 325,000 pies cuadrados de espacio de fabricación bajo un mismo techo.

La planta de Athens pasó a ser propiedad de Thomas & Betts con la compra de American Electric en 1992 por parte de la compañía. En 1997, la planta de Athens fue seleccionada como el punto de consolidación de las operaciones de extrusión que antes estaban en dos plantas distintas de T&B, así como para los conductos portacables Taylor® fabricados en la planta de El Paso (Texas).

Athens fabrica la marca Steel City®, la cual lleva más de 100 años a la cabeza del sector.

Con tres turnos diarios de trabajo, cinco días a la semana, la fábrica elabora tres series primarias de productos: cajas y tapas eléctricas usadas en la construcción de edificios residenciales, comerciales e industriales; accesorios para bastidores metálicos que los contratistas eléctricos y mecánicos utilizan en instalaciones; y conductos portacables de plástico extruido, usados por los fabricantes de gabinetes de control y cableado.

Al abrigo de las estribaciones de las montañas Great Smoky se levanta Athens (Tennessee), denominada la “ciudad acogedora”, sede de una de las instalaciones de fabricación de productos eléctricos de Thomas & Betts. La planta y los 450 empleados que la componen fabrican más de 3,000 productos diferentes todos los meses, entre ellos cajas de enchufes eléctricos Steel City® y Bowers®, accesorios para bastidores metálicos Superstrut® y Kindorf®, y conductos Taylor®.



Martin Lambert, auxiliar de vuelo de unión.

“Su capacidad de mejorar un rendimiento de por sí notable es una de las razones por las que han sido reconocidos”.

En 2003, Athens fue seleccionada como “Planta del año” y “Planta más mejorada” por la división de productos eléctricos de T&B debido a su extraordinario rendimiento en las áreas de finanzas, control de inventarios, servicio al cliente, calidad y productividad. Herb Bradshaw, director general de Athens, aceptó los galardones de “Planta del año” y “Planta más mejorada” de manos de Chris Hartmann, presidente de productos eléctricos, y Tim Coates, vicepresidente de operaciones eléctricas.

“El equipo de Athens ha sabido mejorar los niveles de servicio al cliente, al tiempo que ha reducido inventarios, un logro digno de admiración”, manifestó Hartmann.

Coates añadió: “En 2003 la planta de Athens pasó de buena a excelente. Su capacidad de mejorar un rendimiento de por sí notable es una de las razones por las que han sido reconocidos”.

Bradshaw aceptó los galardones en nombre de todos los empleados de Athens. “Nuestros valiosos empleados han hecho suyos los conceptos y métodos de fabricación eficiente. Todos los miembros de nuestro equipo se esmeran por no

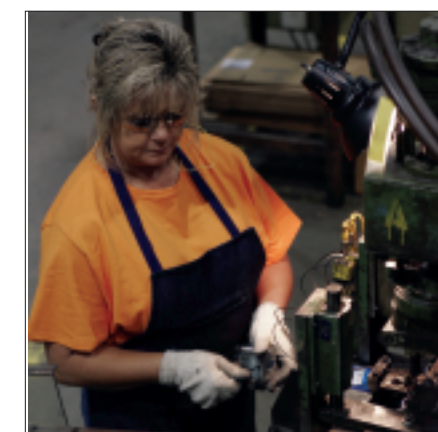


Stanley Trew, equipar con herramienta especialista.

malgastar recursos y por añadir valor. A fin de cuentas, nuestra meta es responder a todos los pedidos de los clientes de forma instantánea, con una calidad y servicio al cliente perfectos”.

Más recientemente Athens fue seleccionada como una de las 25 finalistas de la lista de mejores plantas de 2004 por la revista Industry Week, el reconocimiento anual de esta publicación a instalaciones de fabricación sobresalientes. El premio reconoce a aquellas plantas que se encuentran a la vanguardia por sus iniciativas en pro del aumento de la competitividad, el fomento de la satisfacción del cliente y la creación de un entorno laboral estimulante y gratificador. Athens recibió este honor junto con compañías industriales muy conocidas, tales como Boeing (subconjuntos de aparatos aéreos), Maytag (lavavajillas para el hogar) y Dana (extensores para anillos de engrase de acero inoxidable).

Entre otras cosas, los candidatos son evaluados por su esfuerzo general en lograr una capacidad de fabricación de categoría mundial; buenos resultados y sistemas de calidad; programas de participación y *empowerment* de empleados que impulsan una continua mejora de los procesos; relaciones superiores con los clientes; eficaces programas de asociación con proveedores; prácticas de seguridad y medioambientales activas; su expediente de mejoras operativas; y programas significativos de participación en la comunidad.



Kathy Black, forra a operario.

En la solicitud presentada a Industry Week, Bradshaw indicó que el monumental cambio producido hacia una fabricación eficiente fue necesario para “quebrar las cadenas del ‘así es como siempre lo hemos hecho’” y pasar al “así es que como debemos hacerlo... y rápidamente”.

Sus resultados hablan por sí solos: el inventario (productos acabados) ha descendido en un 32 por ciento; el espacio dedicado al almacenamiento de materiales se ha reducido en un 60 por ciento; el porcentaje de existencias promedio SKU (unidad de referencia de almacén) mejoró de un 85 a un 98 por ciento, y más del 70 por ciento de los empleados ha recibido formación en programas tales como Value Stream Maps, Lean 101 y Kaizen. ■



De izquierda: Donna Mason, Etta Wallace, Bob Miller, Vivian Hunt y Shirley Harrill.

LA DULCE SATISFACCIÓN DE AYUDAR A NUESTRAS TROPAS

La planta de Athens está tratando de asegurarse de que los miembros locales de la Guardia Nacional —entre ellos tres empleados de la planta— que están destinados lejos de sus hogares nunca sean olvidados a pesar de su ausencia.

Cuando el jefe de bomberos de la localidad se enteró de que soldados destinados en Mississippi no tenían caramelos, solicitó la ayuda de empresas de la zona. Varios clientes de T&B que elaboran caramelos donaron bolsas de dulces para las tropas y algunos de nuestros empleados, tales como la recepcionista de Athens, Vivian Hunt, así como Shirley Harrill y Rita Wallace, del departamento de embarques, se encargaron de enviar los caramelos al campamento de Mississippi.

Athens también apoya a otras organizaciones locales de tipo cívico, benéfico y académico, entre las que cabe citar Rogers Creek Elementary, United Way, Area Council for the Arts y Junior Achievement.

Los empleados de T&B se movilizan para ayudar a clientes en el ojo de la tormenta

Charley... Ivan... Frances... tres devastadores huracanes que hicieron estragos y afectaron a millones de personas en la zona sureste de los EE.UU. en un período de dos meses este pasado otoño. En una escala de categoría cinco, estos huracanes alcanzaron la categoría cuatro, es decir, vientos con una velocidad de entre 131 y 155 millas por hora. Cuando los huracanes tocaron tierra, arrasaron vastas áreas con la fuerza de sus vientos e inundaron zonas costeras con las cortinas de agua, u olas ciclónicas, que levantaron a su paso.

Aunque el proceso operativo estándar de T&B consiste en estar alerta y en estado de preparación planificada para tales catástrofes, los empleados de muchas zonas del territorio estadounidense se excedieron en sus responsabilidades con el fin de apoyar a nuestros clientes en estos momentos de necesidad. Figuran a continuación algunos testimonios que recibimos en *PowerLine*.

Charley hace estragos en Florida

El huracán Charley tocó tierra el 13 de agosto con vientos de categoría 4, y más de 874,000 hogares se quedaron sin electricidad como resultado de ello. En un tramo de carretera de seis millas de longitud, los equipos de reparaciones se encontraron con más de 400 postes eléctricos derribados, así como el tendido eléctrico al que prestaban sujeción. En las áreas más afectadas se hubo de reconstruir el sistema eléctrico prácticamente desde cero.

Mike Paharik, jefe de desarrollo de mercado para la zona sureste de Estados Unidos, formó un equipo de respuesta frente al huracán con contactos en todas las plantas de Steel Structure y Memphis, así como proveedores clave, en apoyo de nuestro cliente, Progress Energy.



Los huracanes derribaron postes y tendido eléctrico a lo largo y ancho de Florida.

Los empleados de las plantas Steel Structure de T&B en Hager City (Wisconsin), Lancaster (Carolina del Sur) y Houston (Texas) iniciaron la producción durante el fin de semana y, en cuestión de días, habían fabricado y distribuido casi 300 postes en Florida en apoyo de los esfuerzos de reconstrucción.

No obstante, dado el grado de destrucción, se necesitaban más postes eléctricos. Varios empleados de ventas y distribución de T&B hicieron uso de sus fuertes lazos con clientes para concebir soluciones innovadoras al problema. Rob Davis, gerente de distribución de mercados para la zona central de Estados Unidos, Kier Cooper, representante de ventas de Florida, y Jim Cook, representante de ventas de Virginia, identificaron postes que habían sido enviados a otros clientes para proyectos pero que aún no se habían instalado. Con la colaboración de dichos clientes pudieron negociar acuerdos y recuperar los postes para enviarlos a Florida, a condición de que T&B los reemplazara con unidades de nueva producción.

Los jefes de tráfico rodado de T&B de todas las plantas colaboraron con las autoridades federales para negociar acuerdos de exención que permitieron que camiones con equipos de chóferes condujeran de noche y durante los fines de semana para hacer llegar con rapidez los postes a Florida.

En cuanto a la División de Comunicaciones, Robert Sears, jefe regional de ventas de T&B, trabajó con clientes clave de esa área para determinar qué se iba a necesitar a fin de reparar las 400 millas de infraestructura de televisión por cable

que había resultado dañada en Port Charlotte y las 100 millas de cable que era necesario reparar en Orlando. Robert —quien tiene fijada su residencia un poco al norte de Port Charlotte— fue afectado personalmente, ya que tanto él como su familia estuvieron sin electricidad durante más de 50 horas. Los departamentos de servicio al cliente y de apoyo de embarques de T&B en Byhalia (Mississippi) y Horseheads (Nueva York) tramitaron el rápido reemplazo de productos para los clientes.

Florida, afectada de nuevo

Dos semanas después, el ojo del huracán Frances tocó tierra en la costa este de Florida, azotando la región central del estado y la zona del Panhandle. Unos 3 millones de personas se quedaron sin electricidad en Florida y un mínimo de 400,000 más en Georgia.

“A veces, lo mejor que la gente puede ofrecer es un trabajo bien hecho. Eso es exactamente lo que están haciendo los empleados de T&B”.

Nuevamente, el equipo de respuesta ante tormentas se encontraba listo para prestar apoyo a Progress Energy. Empleados de Hager City, Lancaster y Houston trabajaron durante el fin de semana festivo del Día del Trabajo para fabricar y enviar postes y respaldar las labores de reparación de Progress Energy. Los representantes de ventas de T&B pudieron de nuevo identificar postes enviados a otros clientes cuyos proyectos se habían retrasado y negociar acuerdos para mandarlos allí donde se necesitaban desesperadamente para restablecer el suministro eléctrico. Los empleados de T&B movilizaron y agilizaron su envío.



T&B fabricó y envió postes a Florida para respaldar las labores de reconstrucción.

Iván asola la costa del Golfo

Semanas después de que Charley y Frances arremetieran contra Florida, causando decenas de muertos y miles de millones de dólares en daños materiales, el huracán Iván golpeó la costa del Golfo. Aunque el equipo de respuesta ante tormentas de T&B estaba listo para afrontar las necesidades de los clientes, el huracán Iván no ocasionó el nivel de destrucción que la mayoría de la costa estadounidense había temido, habiendo azotado mayormente las islas del Caribe. No obstante, 750,000 hogares de la región se quedaron sin electricidad, en su mayor parte en Alabama y la zona del Panhandle de Florida.

Los empleados ofrecen lo mejor: un trabajo bien hecho

Una de las notas positivas de Steel Structure relacionadas con Iván fue el proyecto “Pirámides de Pensacola” —terminado por T&B en el año 2000— el cual resistió el golpe directo de Iván, clasificado como de categoría 4, sin daño alguno.

Florida Power & Light manifestó su agradecimiento por el esfuerzo de los empleados de T&B en una carta enviada al Director Ejecutivo, Dominic Pileggi. “Agradecemos sobremanera todo el esfuerzo adicional realizado en respuesta a estos catastróficos acontecimientos. Las labores de restauración fueron un verdadero esfuerzo de equipo del que todos podemos estar orgullosos”.

Como expresara el periódico *Red Wing Republican Eagle* de Red Wing (Minnesota), “A veces parece que hay poco que podamos hacer cuando se produce una tragedia lejos de nosotros. Hacemos donativos a la Cruz Roja Americana, al Ejército de Salvación y a las iglesias para ayudar con las iniciativas de auxilio... “A veces, lo mejor que la gente puede ofrecer es un trabajo bien hecho. Eso es exactamente lo que están haciendo los empleados de T&B”. ■

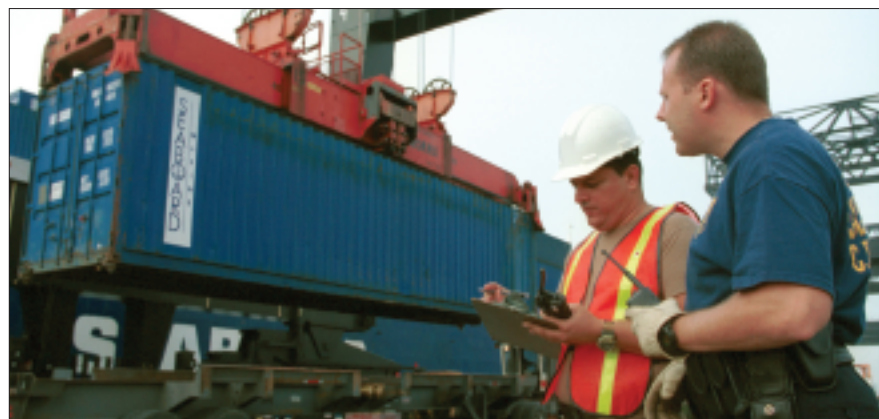
La lucha contra el terrorismo en el departamento de impuestos

Es un lugar improbable para pensar en la seguridad interna de la patria, pero los profesionales en impuestos de T&B están colaborando con la Agencia de Aduanas y Protección de Fronteras de EE.UU. en la lucha contra el terrorismo, con la inclusión de la compañía en el programa C-TPAT (Asociación de Comercio y Aduanas contra el Terrorismo) establecido en EE.UU.

El programa C-TPAT es una iniciativa entre compañías y el gobierno para proteger el comercio global en contra del terrorismo. Cuando se dio a conocer la capacitación, en abril de 2003, T&B fue una de las primeras importadoras principales en ser aceptada como miembro. Al comienzo sólo se aceptó a aquellas importadoras que habían demostrado un alto cumplimiento en pasadas auditorías, exámenes fronterizos y solicitudes de información llevadas a cabo por las aduanas de EE.UU. En julio de 2003, T&B fue aceptada oficialmente como miembro.

“Es un honor y un logro importante haber sido una de las primeras compañías reconocidas por la Agencia de Aduanas en merecer ser incluida en este importante programa”, indicó Joe Warren, vicepresidente del departamento de impuestos de T&B.

El programa requiere que las compañías que realizan importaciones establezcan normativas para potenciar sus propias prácticas de seguridad y las de las entidades comerciales que forman parte de su cadena de suministros. Una vez que



La participación de T&B en el programa C-TPAT facilita el paso por aduana de los productos que importa. Fotografía: James Tourtellotte.

estas normativas entran en vigor, los productos importados por estas compañías son tramitados con mayor agilidad en los puertos de entrada.

“Thomas & Betts importa más de 200 millones de dólares en artículos anualmente”, manifestó Paul Schersand, gerente de aduanas corporativas de T&B. “Los estrictos requisitos de seguridad implantados a causa del 11 de septiembre han añadido complejidad y tiempo a los trámites de importación. Por ello respondimos de inmediato para formar parte de C-TPAT. Es bueno para nuestro país y es bueno para nuestros negocios”.

Para ser aceptado en el programa, Schersand y Maria Cherry, coordinadora de aduanas de T&B recibieron formación en la Agencia de Aduanas de EE.UU. y, seguidamente, con el apoyo de los grupos operativos de T&B, los departamentos de Recursos Humanos, Tecnología de la Información y Transporte, llevaron a cabo un análisis exhaustivo de la seguridad en la cadena de suministros de T&B, basándose en las directrices de C-TPAT. Se mejoraron los procedimientos de seguridad ya existentes y se pusieron en práctica siguiendo dichas directrices.

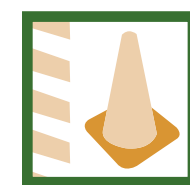
Según Schersand, T&B ha experimentado una reducción en el número de inspecciones desde que se incorporara al programa. Asimismo, T&B tiene ahora acceso al programa Comercio Libre y Seguro (FAST), el cual agiliza los cruces de frontera por tierra en los Estados Unidos con Canadá y México. De esta manera, T&B puede seguir prestando a sus clientes un servicio de alta calidad.

En una reciente entrevista, Robert Bonner, Comisionado de Aduanas de EE.UU., observó que la comunidad internacional de negocios tiene asimismo un gran interés en el éxito del programa C-TPAT.

“El espectro del uso por parte de los terroristas de los canales del comercio a nivel global es una amenaza para todo aquél que se beneficia del comercio mundial”, declaró Bonner. “No es una sola nación la que es blanco de dicho ataque sino el conjunto de la economía a escala mundial”. ■



De izda. a dcha.: Joe Warren, Maria Cherry y Paul Schersand.



zona de seguridad

La planta de Lancaster, un lugar de trabajo modelo según OSHA

La primera planta del estado en obtener la certificación SHARP

Resulta fácil decir que “la seguridad es la prioridad número uno”. Probarlo es más difícil. En la planta de T&B situada en Lancaster (Carolina del Sur), las instalaciones de Steel Structures han conseguido las dos cosas.

La Administración de Salud y Seguridad Ocupacional (OSHA) del Departamento del Trabajo de EE.UU. distinguió recientemente a Lancaster por demostrar logros excepcionales en la mejora de sus programas de salud y seguridad; T&B es la primera firma de fabricación del estado de Carolina del Sur en ser admitida en el Programa de Reconocimiento por Logros en Salud y Seguridad (SHARP). Para lograr ser aceptada en el programa se requirió un completo estudio de identificación de riesgos; una visita de consulta por parte de OSHA, durante la cual un amplio grupo de empleados se reunió con representantes de OSHA; y un índice de días de trabajo perdidos por lesión o enfermedad inferior a la media nacional.

Lancaster recibió una exención de un año con respecto a las visitas programadas de OSHA y ahora la agencia la pone como ejemplo por ser un lugar de trabajo “modelo” en materia de salud y seguridad.



De izda. a dcha.: Chris Heaton, director de la planta, y John Onson, director de Recursos Humanos.



De izda. a dcha.: Donald Sznaski, seguridad de L&S y Janet Nixon, directora del programa SC VPP.



De izda. a dcha.: Lynn Knight, gerente de mantenimiento y Jerry Berg, supervisor.



mundo mercantil

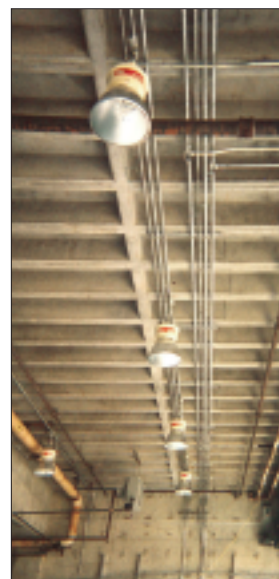
Las nuevas ataduras de doble bucle Ty-Fast® representan un adelanto en control de cables

En 1958, T&B inventó las ataduras de cables. En 2004, ha vuelto a definir las con el lanzamiento de las ataduras de doble bucle para cables Ty-Fast®. Esta atadura exclusiva permite sujetar en paralelo dos manojos de cables con una única atadura que se enlaza dos veces por su cabezal en dos linguetes de enganche. Entre sus aplicaciones cabe citar la industria de los electrodomésticos, la del automóvil, aeroespacial, comunicaciones de datos y equipos eléctricos.



Hazlux® alumbró la Massachusetts Bay Transit Authority

Cuando la Massachusetts Bay Transit Authority (MBTA) se vio en la necesidad de encontrar luces clasificadas (de peligro) para su central de autobuses, no tenían en mente los productos lumínicos Hazlux® de T&B. Sin embargo, probando una vez más que T&B entiende y responde a las necesidades de los clientes, los ingenieros y técnicos de nuestra compañía, situados en el laboratorio de Southaven (Mississippi), colaboraron estrechamente con los ingenieros de la MBTA para modificar los productos de Hazlux ya existentes y adaptarlos a sus necesidades específicas. La meta de T&B era sobrepasar las expectativas del cliente, al margen del número o dificultad de los obstáculos. Ocho meses después, el laboratorio de pruebas independiente de la MBTA aprobó el diseño definitivo, permitiendo que T&B obtuviera la venta, desbancando a una empresa de la competición a la que se le había encargado el proyecto originalmente. El distrito de servicio de la MBTA incluye 175 ciudades y poblaciones, y presta servicio a más de un millón de pasajeros diariamente en sus líneas de autobús, metro, ferrocarril y transbordadores.



La Feria de Muestras NJATC pone los productos de T&B en las manos adecuadas

Los productos de T&B fueron expuestos en la XV FERIA de Muestras Anual del Instituto de Capacitación Nacional organizada por el Comité Nacional Conjunto de Capacitación y Aprendizaje que se celebró en Knoxville (Tennessee). La participación en esta feria de muestras dio a Thomas & Betts la oportunidad de reunirse con el personal de capacitación de IBEW-NECA y los aprendices de élite del país. Los capacitadores se llevaron los conocimientos adquiridos en nuestras demostraciones para aplicarlo en sus clases. Los aprendices pudieron ver, tocar y poner en práctica productos de T&B en esta feria interactiva.



EKlips® eclipsa a la competencia

Los visitantes de la Feria de los Productos de Sujeción celebrada en Telford (Reino Unido) fueron los primeros en contemplar el nuevo producto "Fast-Lock" de la línea EKlips® de T&B, a la venta ahora en toda Europa. Fast-Lock se utiliza en aplicaciones de suspensión de cables de instalaciones de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC), servicios mecánicos y eléctricos.

Según Gary Baker, gerente de productos EKlips, "Fast-Lock ofrece una solución versátil y fácil de usar que reporta ahorros tangibles al cliente, ya que reduce el tiempo de instalación en un 85% al eliminar la necesidad de mantener inventarios, dado que Fast-Lock se puede usar con cables tanto de 1 como de 2 mm de diámetro".



gente con poder

La ingeniería de HVAC al rojo vivo

La marca Reznor® siempre ha sido sinónimo de calidad e innovación. De hecho, la producción de componentes superiores y con una buena relación calidad/costo es esencial para ampliar la presencia de T&B en los mercados de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC). Para poder alcanzar esta meta, T&B contrató recientemente a Timothy Roberts como vicepresidente de ingeniería, con el fin de coordinar y dirigir las actividades globales de ingeniería del equipo de HVAC. Roberts, quien lleva 24 años trabajando en este sector, tiene amplios conocimientos tanto de sistemas de calentamiento como de enfriamiento, además de haber probado que sabe traer nuevos productos al mercado con rapidez y eficacia en materia de costos. Roberts trabajó anteriormente en Carrier Corporation, líder mundial en sistemas de aire acondicionado, calefacción y refrigeración.



Stanley Locke, vicepresidente y jefe de contabilidad



David Alyea, vicepresidente y asistente del jefe de contabilidad

T&B en control de la contabilidad

Stanley P. Locke se ha incorporado a T&B en calidad de vicepresidente y jefe de contabilidad de la compañía. Se encargará de controlar las funciones de contabilidad, preparación de informes financieros y análisis financieros, y será asociado comercial de las divisiones operativas de la compañía.

Locke cuenta con más de 20 años de experiencia, 17 de los cuales los pasó en Sara Lee Corporation, donde participó extensamente en varios proyectos nacionales e internacionales centrados en el desarrollo de negocios. Más recientemente, Locke ocupó el cargo de director gerente de Concord Group, entidad de asesoría especializada en desarrollo y estrategia de negocios. Locke es licenciado de la Drake University y posee un master en administración de empresas de la Columbia University.

También en finanzas, David Alyea ha sido ascendido a vicepresidente y asistente del jefe de contabilidad, Locke. Miembro del equipo financiero de T&B desde 1999, Alyea es bien conocido por sus conocimientos técnicos de contabilidad y ha desempeñado un importante papel en el fortalecimiento de los controles internos de la compañía y en la mejora de la puntualidad en los informes financieros.



Timothy Roberts, vicepresidente de ingeniería; HVAC.

Fomento del marketing de productos eléctricos con nuevo liderazgo y destrezas

Los programas de marketing eficaces son esenciales para el crecimiento de las ventas, y la división de productos eléctricos de T&B ha agregado nuevos líderes a su equipo de marketing para asegurarse de que su equipo de ventas esté bien preparado.

Jeff Greene se ha incorporado a T&B en calidad de vicepresidente de marketing y se encargará de las comunicaciones de marketing, fijación de precios, gestión de productos e ingeniería. Greene trabajó recientemente en Leviton Manufacturing Company, fabricante líder de interruptores, tomas, placas de pared, controles de luz, automatización doméstica, enchufes y dispositivos de eliminación de sobrevoltajes.

Dennis Smith respaldará a Green en el desarrollo de nuevos productos y estrategias de marketing en su nuevo cargo de vicepresidente de desarrollo y planificación de negocios. Smith pasó 19 años en T&B antes de abandonar la compañía a mediados de la década de los noventa para incorporarse a Roberts Nugent Company.



Jeff Greene, vicepresidente de marketing; Productos eléctricos.



Dennis Smith, vicepresidente de desarrollo y planificación de negocios; Productos eléctricos.



John Padbury, director, marketing minorista; Productos eléctricos

John Padbury se incorporó recientemente al equipo de marketing de productos eléctricos con el fin de fortalecer las iniciativas de marketing a nivel minorista de T&B. Padbury trabajaba en Hunter Fan Company, donde colaboró en el desarrollo e implantación de programas de marketing para los ventiladores de techo de la compañía, famosos a nivel mundial, así como de otros accesorios y productos.

Feeney ascendido a líder de ventas, Dean líder de servicio al cliente

Jim Feeney, quien lleva trabajando en T&B 17 años, ha sido ascendido recientemente a vicepresidente de ventas para la división de productos eléctricos de EE.UU. Feeney inició su trayectoria en T&B en 1987 como representante de ventas. Más recientemente fue jefe de ventas de la región este de EE.UU. En su nuevo puesto, Feeney trabajará con los representantes de ventas y fabricación de T&B, con el fin de brindar a los clientes un enfoque unificado en relación con la compra de la amplia línea de conectores y componentes eléctricos de la compañía.

Además del ascenso de Feeney, David Dean ha sido nombrado vicepresidente de servicios y apoyo al cliente de la división de productos eléctricos. Dean dirigirá los equipos que tratan directamente con los clientes y los socios de distribución de T&B, y al mismo tiempo, encabezará el desarrollo e implantación de la estrategia de comercio electrónico de T&B, líder de la industria en este terreno.



De izda. a dcha.: Maureen Houghton, Terry Clawson, Brian Gerald y Marisol Brito.

La planta de T&B en Albuquerque renueva sus cargos de liderazgo

La planta de T&B en Albuquerque (Nuevo México) ha visto grandes cambios en el último par de años, pero ninguno más significativo que la renovación de sus cargos de liderazgo. Terry Clawson es el nuevo director de la planta. Clawson se incorporó a T&B tras trabajar durante 25 años en Federal-Mogul Corporation desempeñando diversos puestos de liderazgo. Maureen Houghton, antigua gerente de recursos humanos en la planta de T&B de Orange (Massachusetts), se incorporó al equipo de Albuquerque a comienzos de año, mientras que dos ex empleados de T&B, Marisol Brito y Brian Gerald encabezarán los departamentos de Calidad y Materiales, respectivamente. La planta de T&B en Albuquerque fabrica conectores de alto voltaje usados por compañías de servicios públicos para suministrar electricidad en casas, oficinas y otros edificios. La planta emplea a 500 personas en tres turnos diferentes.



Jim Feeney, vicepresidente de ventas; Productos eléctricos.



David Dean, vicepresidente de servicios y apoyo al cliente; Productos eléctricos.

La pasión por ganar pone los productos de T&B en una nueva central eléctrica

La población de Arizona creció un 40 por ciento en la década de los noventa, lo que la coloca en el segundo lugar de Estados Unidos, muy por encima de la media nacional, cifrada en un 13 por ciento.* Para ayudar a suministrar la energía necesaria para este crecimiento, Tucson Electric Power (TEP) está invirtiendo mil millones de dólares para ampliar su central eléctrica de Springerville, en la región este de Arizona.

El proyecto, cuya finalización está prevista para el año 2007, se desarrolla según los planes, y los productos de T&B forman parte esencial de él, gracias al arduo trabajo y dedicación de Dean Chafin, representante de ventas de productos eléctricos de T&B en Tucson. “Hemos pasado meses educando a Bechtel, el contratista general del proyecto, acerca de los puntos fuertes de nuestros productos y de nuestro compromiso por respaldar sus necesidades especiales”, afirma Chafin. “Como resultado de ello, nuestras bandejas para cables, juntas



Los productos de T&B ayudarán a finalizar la expansión de mil millones de dólares de la central eléctrica de Springerville (Arizona).

Sta-Kon®, conectores Star-Tek®, Superstrut® y accesorios de ajuste líquido están especificados para el proyecto y estamos entregando pedidos a la obra”.

Bechtel es una de las mejores firmas de construcción, ingeniería y desarrollo del mundo, y su reputación de excelencia no tiene rival.

“Ganarnos la confianza de los ingenieros de Bechtel es un logro significativo”, afirma Chafin. “Nuestra meta es intensificar la relación y continuar apoyando a TEP y Bechtel durante el transcurso de este importante proyecto”.

Chafin observó que T&B ha trabajado estrechamente con el equipo directivo regional de Wesco para asegurarse de que todos los productos necesarios estén en inventario y listos para su entrega cuando lo requiera Bechtel.

“Este proyecto es un ejemplo excelente de cómo la asociación con un distribuidor garantiza el éxito mutuo”, manifestó Michael Coccaro, director de ventas regionales de T&B.

TEP presta servicio a más de 367,000 clientes en un área de 1,155 millas cuadradas.

*Fuente: Departamento de Seguridad Económica de Arizona; Agencia del Censo de EE.UU.



Dean Chafin, representante de ventas; Productos eléctricos.

bocadillos



Historia de T&B a la venta

Comprando por Internet se puede encontrar prácticamente de todo, desde sopa de letras hasta entradas para el zoológico. Solamente en eBay se ofrecen diariamente más de 150,000,000 de artículos para su subasta, incluidos productos históricos de T&B y objetos afines.

La división de HVAC de T&B ha tenido un éxito considerable descubriendo nuestros calentadores, incluida una tabla de lavar fabricada por Reznor en 1890 y una estufa ornamentada de gas construida en 1925. Estos artículos están expuestos en la sede de la compañía.

También han aparecido para su venta otros productos de T&B. Recientemente se subastaron antiguos capuchones de porcelana para cable, fabricados por T&B. También se han encontrado viejos folletos de propaganda y anuncios publicitarios de revistas.



El arte de vender en silencio

Con tal diversidad de productos, ¿cómo atraer la atención del consumidor? *TED Magazine*, la principal publicación para distribuidores de productos eléctricos de América del Norte, se refiere a la promoción comercial como “el arte de vender en silencio”. Ofrece una manera de promover artículos, retirarlos de las estanterías y ponerlos en manos del cliente. Judy Rawles, especialista en promoción comercial de T&B, describe los diez puntos fundamentales de una promoción efectiva. Rawles también ofrece técnicas probadas para que los distribuidores mejoren sus estrategias de promoción comercial. Consulte el artículo completo en línea en www.tedmag.com.



Judy Rawles, especialista en mercadotecnia; Productos eléctricos.



Lo ha visto todo

“La electricidad fue la cosa más importante que nos sucedió”, manifestó Verona Johnson, la americana más anciana (114 años, según documentos fidedignos), en un reciente número de la revista *Time*.

Información sobre ataduras para cables: lo que debe saberse

Con una amplia gama de ataduras para cables disponibles en el mercado, debe ser difícil determinar cuál usar. Rob DeWeez, gerente de productos de ataduras para cables de T&B, conocido cariñosamente como “el chico de las ataduras para cables” utiliza sus conocimientos sobre el tema a fin de simplificar el proceso para los lectores de *TED Magazine*, la principal publicación para distribuidores de productos eléctricos de América del Norte. En el número de junio de 2004, DeWeez señala que los dientes de una atadura para cable de una pieza que estén demasiado apretados pueden perforar el cable y provocar una descarga eléctrica. Consulte el artículo completo en línea en www.tedmag.com.

Rob DeWeez, gerente de productos; Productos eléctricos.



El estadio más moderno de la NBA alberga productos de T&B

Imponiendo su presencia en la histórica Calle Beale, en el centro de Memphis, el estadio más moderno de la NBA —y uno de los más llamativos— está listo para abrir sus puertas. La estructura, con cabida para 18,400 personas y un costo de 250 millones de dólares, lleva por nombre FedExForum, y ha sido terminado para la fecha prevista y sin sobrepasar el presupuesto. Parte del éxito de este asombroso proyecto debe acreditarse a los proveedores, personal de ventas y distribuidores —incluido Thomas & Betts— quienes trabajaron con el contratista general durante más de 18 meses para completar el proyecto a tiempo. Tras sus paredes, debajo de los pisos y en el techo el FedExForum cuenta con más de 80,000 juntas, 7,000 pies de bandejas para cables, 2,500 abrazaderas para bandejas, 3,500 ganchos en forma de J, 50,000 cajas y tapas eléctricas, 23,700 dispositivos de sujeción de acero muelle, 650 galones de lubricante para cables y 12,000 pies de juntas de columna y de otro tipo, todos ellos productos de T&B.



“Nos enorgullece formar parte de este proyecto histórico”, declaró Jim Feeney, vicepresidente de ventas de Productos eléctricos de T&B en EE.UU. “Nuestro agente de ventas, Greg Rhodes, hizo un trabajo excelente para lograr que los contratistas especificaran nuestros productos. Nuestra calidad y servicio nos permitió aventajar a la competencia”.



Los productos de T&B los vendimos al estadio a través de los distribuidores TAM y Allied Electric. Además de ser la nueva sede de los Grizzlies de la NBA y de los Tigers de la Universidad de Memphis, en el estadio también se organizarán conciertos de música, carreras de motos, espectáculos circenses y otros eventos deportivos. El estadio es asimismo sede del museo Rock'n'Soul del Smithsonian Institute, que anteriormente se albergaba en una fábrica cercana de Gibson Guitar.

Un día especial en la playa: T&B patrocina una embarcación solar de competición

La École Technologie Supérieure de la Universidad de Quebec es famosa por producir ingenieros de gran talla. Ahora también se la conoce por producir embarcaciones solares de competición, patrocinadas parcialmente por la división canadiense de T&B.

Usando exclusivamente energía solar para impulsarla, un equipo de 24 estudiantes de ingeniería de la universidad, conocidos como el equipo iSun, diseñó y construyó la Photon 3, una embarcación de alto rendimiento que combina resistencia y velocidad. La Photon 3 compitió en Solar Splash 2004 en Buffalo (Nueva York) del 16 al 20 de junio, quedando clasificada entre las diez primeras (de un total de 25 universidades) y obteniendo el primer puesto en resistencia. Solar Splash es una competición interuniversitaria internacional conocida como el “campeonato mundial” de embarcaciones solares y eléctricas.

