

VERANO 2004

# powerline™

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

**El enfoque y la capacidad ejecutiva son las bases del éxito**  
página 4

**Los principios rectores de T&B**  
página 6

**Las sociedades fortalecen la cadena de suministro de acero**  
página 7

**T&B se trepa a un desafío único**  
página 8

**Gente con poder**  
página 12

**Programa de Asistencia a los Empleados**  
página 15



**Alcanzar la cima usando el perfeccionamiento Six Sigma**

***Thomas&Betts***



## Dar nuestro máximo esfuerzo: la clave de Six Sigma y el perfeccionamiento

### *El programa deja el timón en manos de los empleados para asegurar un futuro exitoso*

La búsqueda constante de la excelencia operativa es uno de los principios rectores de T&B. En lenguaje cotidiano, eso significa dar nuestro máximo esfuerzo en todo lo que hagamos.

La búsqueda de la perfección es una meta ambiciosa, pero alcanzable, gracias a los empleados de T&B que en todo el mundo profesan con entusiasmo las filosofías de perfeccionamiento operativo y Six Sigma.

El perfeccionamiento de los procesos y Six Sigma son filosofías complementarias que resuelven ineficiencias en la producción y los servicios. Aunque suena como el nombre de una fraternidad de estudiantes universitarios, Six Sigma es en realidad un enfoque estadístico que perfecciona el rendimiento mediante la reducción de defectos. El perfeccionamiento de las operaciones identifica y elimina las pérdidas en un proceso. La combinación de ambos enfoques puede sonar complicada, pero funciona en el ámbito de las fábricas.

“El perfeccionamiento y Six Sigma son, básicamente, procesos de mejora que sirven para maximizar el rendimiento y mejorar el servicio al cliente. Comprender al cliente es fundamental para lograr que Six Sigma funcione,” comentó Tim Coates, que encabeza el departamento de operaciones eléctricas estadounidense.

“El aprendizaje de Six Sigma es un camino, no un destino.” Coates añadió: “Nuestra meta es hacer de

la mejora continua la segunda naturaleza de cada uno de los integrantes del equipo de T&B.”

Según Coates, él podría llenar un libro con ejemplos provechosos de aplicaciones de perfeccionamiento y Six Sigma que se han implementado en T&B.

En las instalaciones de T&B ubicadas en Portland, Tennessee, se rediseñó la línea de fabricación de las cajas Union® por completo para crear un sistema de flujo más continuo. Al hacerlo, redujeron el número de máquinas de 50 a 20 e instalaron maquinaria de última generación.

“Ahorraremos cerca de \$1 millón por año gracias a los cambios que hemos realizado hasta el momento,” dijo Matt Fadule, gerente de planta de Portland.



Los recipientes eliminados en Mercer, gracias a las iniciativas de perfeccionamiento.

En la planta HVAC de T&B en Mercer, Pennsylvania, los componentes son entregados a la línea de producción con una frecuencia mayor, permitiendo la eliminación de 850 recipientes usados en el ensamblaje de calefactores Reznor.

“Liberamos hasta 15,000 pies cuadrados (1,400 m<sup>2</sup>) en el área de trabajo de la planta con la eliminación de las cajas,” señaló Mike Sheridan, gerente de planta en Mercer. “Esto ha permitido generar grandes mejoras en el flujo de materiales y un entorno laboral más limpio y más seguro.”

## El perfeccionamiento instruye sobre velocidad y eficiencia; Six Sigma versa sobre consistencia.

“Utilizando estrategias y herramientas de perfeccionamiento trasladamos el impulso del cambio de unas pocas manos a la fuerza laboral en su conjunto,” destacó Dan Otten, jefe de operaciones de los servicios HVAC. “Esto aumenta la velocidad y frecuencia de las mejoras que podemos realizar.”

T&B ha invertido aproximadamente \$20 millones en la modernización de equipos y en la capacitación de empleados como parte de la práctica Six Sigma. “Hemos realizado inversiones considerables en capacitaciones para que el perfeccionamiento de los procesos y Six Sigma formen parte de nuestra cultura empresarial,” dijo Imad Hajj, que dirigió los primeros pasos de la puesta en marcha e implementación del perfeccionamiento de procesos y Six Sigma en los





## El enfoque y la capacidad ejecutiva son las bases del éxito, dice Pileggi

A principios de ese año, Dominic Pileggi, gerente ejecutivo principal de T&B, presentó un conjunto de principios rectores y habló sobre el tipo de cultura empresarial que ayudará a T&B a desarrollar un rendimiento excepcional y sustentable. En esta oportunidad, se explaya sobre cómo una cultura puede influir en la obtención de logros.

**P:** T&B cuenta con una larga historia de logros y liderazgo en la industria de servicios eléctricos y el 2004 ha comenzado en fuerte alza. ¿Por qué acentuar la cultura empresarial ahora?

**R:** Es verdad, T&B cuenta con una gran historia, repleta de una enorme cantidad de innovaciones e historias de logros notables. Y, como en cualquier otra gran compañía, nuestra cultura empresarial se ha adaptado al paso del tiempo y los cambios del entorno competitivo y nuestras urgencias estratégicas.

En los últimos tres años nos hemos concentrado en remodelar la compañía para que sobreviviese. Teníamos grandes problemas y teníamos que solucionarlos con premura. Esto exigía lo que llamo una cultura de “mando y control”, en la que la solución estratégica de los problemas dependía del nivel superior de la organización.

Hoy la etapa de remodelación está cumplida, somos rentables y estamos estables. En otras palabras, hemos reconstruido T&B por completo

y, como resultado de esto, somos básicamente una nueva compañía con una cultura emergente.

Nuestros mercados están creciendo y nosotros estamos listos para crecer también. Esto exige un conjunto de habilidades diferente, una actitud diferente, una cultura diferente.

**P:** ¿Qué tipo de cultura necesitamos para crecer?

**R:** Necesitamos la cultura de la capacidad ejecutiva. Una cultura en la cual — individual y colectivamente— establezcamos pautas fundamentales, llevemos registro de nuestro progreso y sigamos cumpliendo con nuestros compromisos. Esto implica comunicación y trabajo mancomunado para solucionar problemas u obtener ventajas. Implica ser responsables para nuestro equipo, para nuestros accionistas y para nosotros mismos.

A lo que me refiero es a ‘levantar la varilla’. Para ser un líder del mercado y crecer más rápido que el mercado debemos trabajar con mayor astucia y gastar con mayor astucia. No podemos aumentar los dólares de gastos operativos, pero los gastaremos distinto: más dólares para las iniciativas que propendan al crecimiento y menos en cuestiones administrativas.





## P: ¿Qué resulta más indispensable en la creación de una cultura de capacidad ejecutiva?

**R:** Una cultura empresarial se compone de numerosos factores tangibles e intangibles, pero el factor primordial es el compromiso de los empleados. Fundamentalmente, es muy sencillo: si alentamos —y ayudamos— a nuestros empleados a conocer lo más posible sobre sus tareas, este conocimiento fomentará su entusiasmo por vencer.

También necesitamos concentrarnos y tener una comprensión clara de nuestras metas y prioridades. Cada individuo, cada departamento y cada servicio tiene sus propias metas. Pero estas metas están interrelacionadas y son co-dependientes. En conjunto, se transforman en nuestras metas corporativas.

## P: ¿Qué papel cumplen los principios rectores en la creación de una cultura de capacidad ejecutiva?

**R:** Se busca que los principios de T&B sean ‘guías’ que definan el tipo de conducta que valoramos como organización, el tipo de conductas que serán recompensadas. Las volcamos al papel para que los empleados y las personas externas —como los clientes, proveedores e inversores— sepan qué clase de compañía somos.

Ahora bien, depende de todos y cada uno de nuestros empleados el dar vida a estos principios.

Nuestro grupo de Estructuras de Acero hizo una gran tarea al poner en práctica el principio de tratar a los proveedores como socios (véase página 7). A medida que avancemos, estaré pendiente de la aparición de ejemplos de todos nuestros principios rectores en acción.

## P: Usted ha usado la analogía de escalar una montaña para describir la marcha de T&B hacia la excelencia. ¿Cómo nos ayudaría a llegar a la cima una cultura de capacidad ejecutiva?

**R:** Alcanzar la cima es precisamente una cuestión de capacidad ejecutiva y decisión. Cuando el terreno es más empinado, el clima más riguroso y el aire más enrarecido, los malos pasos son más costosos. Si no estás enfocado a cada momento en la tarea que estás realizando, pones en riesgo el éxito del equipo. En el mundo comercial, esto se traduce en concentrarse en los detalles pertinentes en el momento propicio a medida que nos desplazamos en una serie de tareas continuas. Lo peor que podría sucedernos sería contentarnos o creer que hemos escalado lo suficiente. No podemos relajarnos mientras nuestros competidores siguen escalando.

Una de las herramientas de las que dependen los montañistas son los ganchos de seguridad, pequeños dispositivos de aluminio con forma de D que reciben múltiples usos. Pueden utilizarse como anclas, como eslabones entre sogas y protecciones, como frenos de rapel, o como argollas para sujetar y colgar objetos. En otras palabras, son ‘vínculos’ que brindan fortaleza, seguridad y confiabilidad entre el equipo de escaladores y la montaña. A medida que escalamos, todos debemos ser ‘ganchos de seguridad’; debemos respaldarnos y valorarnos recíprocamente, ser flexibles en las tareas que se nos pide que cumplamos y ser un vínculo confiable para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Esto nos impondrá un largo camino hasta llegar a ser la marca predilecta de nuestros consumidores finales y el proveedor predilecto de nuestros distribuidores. ■

# Thomas & Betts

## LOS PRINCIPIOS RECTORES DE T&B

- Tratamos a los demás con respeto
- Comprendemos las necesidades de nuestros clientes
- Estamos comprometidos con la excelencia operativa
- Estamos comprometidos con la mejora continua
- Tratamos a los clientes y los proveedores como socios
- Nos apegamos a estrategias financieras sólidas
- Valoramos la creatividad y la innovación
- Nos apasiona la victoria
- Respaldamos la osadía, pero nunca la imprudencia
- Fomentamos la confianza y la comunicación abierta



# Principios rectores

## en acción

### El trato de los proveedores como socios fortalece la cadena de suministro para Estructuras de Acero

Por lo general, uno pensaría que contar con una multiplicidad de proveedores sería el mejor enfoque estratégico para un negocio. Contraponer a los proveedores puede generar costos más competitivos y ‘no poner todos los huevos en una sola canasta’ permite asegurarnos múltiples fuentes de materiales en épocas de escasez. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que, para el grupo de Estructuras de Acero de T&B, la verdad resulta ser exactamente lo opuesto.

“A lo largo de los últimos años, hemos cambiado conscientemente y pasado de contar con múltiples vías de suministro a acuerdos con proveedores de materiales exclusivos dentro de un grupo selecto,” señaló Aubrey Jackson, director de operaciones del área de Estructuras de Acero. “Actualmente, cerca del 70% de nuestros materiales provienen de socios de suministros exclusivos... y subrayo la palabra socios.”

Según Jackson, Estructuras de Acero ha disminuido el riesgo potencial de tener un solo proveedor —como un número menor de opciones que pudieran limitar los servicios y la caída del suministro— mediante un trabajo escrupuloso para seleccionar a los socios correctos. “Nos asociamos con compañías que tengan un interés creado en sustentar nuestra competitividad,” comentó Jackson. “Cuando tenemos éxito, ellos tienen éxito. Ambos gozamos de los beneficios que pueden generar la lealtad y la colaboración estrecha.”

Jackson resaltó que una sociedad exitosa requiere que ambas partes comprendan cuales son sus fortalezas y debilidades, así como las de su socio.”

Si comprendes las necesidades de su socio y las implicancias financieras que ciertas decisiones acarrearán para ambas partes, puedes reaccionar rápidamente a las circunstancias cambiantes sin que ninguno de los socios sufra daños innecesariamente,” continuó Jackson.

Brad Blacketer, de North American Galvanizing, un proveedor del grupo de Estructuras de Acero, brindó el punto de vista que un proveedor tiene de esta asociación.

North American Galvanizing ha sido proveedor de T&B desde los años ochenta, pero aceptó el compromiso estratégico de transformarse en

#### PRINCIPIOS BÁSICOS DE UNA SOCIEDAD

- Ser consciente de las fortalezas y las debilidades.
- Comprender que las situaciones y las oportunidades son dinámicas; reaccionar con velocidad.
- Comprender las implicancias financieras de las decisiones y los cambios.
- Tener la mente abierta y ser creativo en la resolución de problemas.
- Establecer metas a corto y largo plazo
- Brindar evaluaciones honestas.
- Permanecer comprometido.

proveedor exclusivo unos 5 años atrás. “Tenemos una relación muy sólida con Thomas & Betts,” dijo Blacketer. “Compartimos con la otra parte recursos de elementos técnicos y aplicaciones. Esto permite que nuestros proyectos conjuntos vayan al unísono, con paso ágil, y asegura la máxima calidad posible.”

Blacketer también destacó que una política abierta de comunicación y una política de libre acceso a las plantas son las dos piedras angulares para asegurar que la relación se mantenga fuerte.

“Puesto que trabajamos tan mancomunadamente con T&B, somos capaces de ofrecer lo que consideramos el mejor precio de la industria, así como garantizamos el acceso a nuestras instalaciones siempre que sea necesario,” continuó Blacketer.

Blacketer y Jackson coinciden en que permanecer comprometidos es tan esencial como comprender que las situaciones y las oportunidades son siempre dinámicas. ■





(Izq.) El ABN AMRO Plaza se suma al espectáculo del paisaje edilicio de Chicago. T&B diseñó una nueva caja de terminales para satisfacer las necesidades únicas de este edificio. ©2004 Ashley Beatty

(Arriba) La nueva caja de terminales de T&B, diseñada especialmente para el edificio ABN AMRO.

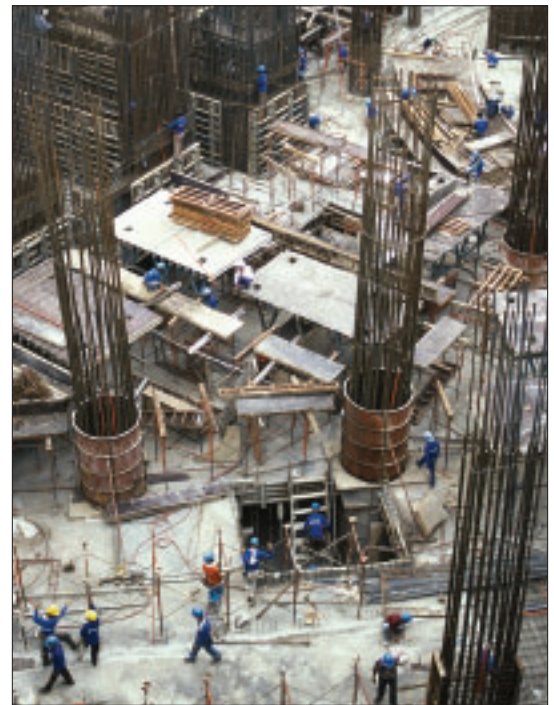
## T&B acepta el desafío de satisfacer las necesidades únicas de un rascacielos

Pasan grandes cosas cuando escuchamos a nuestros clientes y comprendemos perfectamente sus necesidades para poder satisfacerlas con eficacia. Uno de los ejemplos recientes más patentes de cómo los empleados de T&B conciben este principio rector es el diseño, desarrollo y entrega de un dispositivo terminal de piso para el ABN AMRO Plaza, ubicado en Chicago: un rascacielos con un diseño del estilo denominado “expresionismo estructural.” El edificio es de base pentagonal, con una esquina afilada hacia el extremo sur. Está coronado con un paralelogramo, con un segundo extremo afilado que mira al norte. También denominado “modernismo de alta tecnología,” el expresionismo estructural es una rama especializada del modernismo avanzado en el que los elementos estructurales de los edificios se destacan por dentro y por fuera.

Debido a este diseño, ninguna de las cajas de terminales conocidas se adaptaba a las necesidades. Para agregar otro elemento de complejidad al desafío, los productos que se instalan en estos espacios deben cumplir con normas muy estrictas provistas por las autoridades municipales de Chicago. Desde un comienzo, los plazos para cumplir con el pedido de 5,000 a 6,000 cajas de terminales fueron muy reducidos. Luego de reunirse personalmente con los contratistas y las autoridades edilicias municipales, los empleados de T&B Dan Michaelis (gerente de productos), Mark Drane (ingeniero de diseño de productos), Bob Fuller (ingeniero de fabricaciones) y Lori Jonson (adquisiciones)

presentaron un concepto de diseño innovador en menos de dos semanas. Haciendo uso de los recursos tecnológicos más novedosos, los ingenieros de T&B cumplieron con plazos muy exigentes, incluyendo la creación de diseños de prototipos que pudieran ser evaluados hasta la aprobación final del concepto en un período de dos meses, desde el boceto al producto final.

Gracias a los elementos de diseño, que incluían muchas características que simplificaban el trabajo, el contratista ganó la licitación y junto a él T&B se transformó en el proveedor exclusivo de las terminales para piso. ■



Las exigencias edilicias del ABN AMRO Plaza, de Chicago, brindaron la oportunidad de que T&B desarrolle un sofisticado dispositivo terminal para piso.



# mundo mercantil



## La impresora E-Z de T&B simplifica el etiquetado de cables

Los electricistas cuentan con una poderosa herramienta portátil: la nueva impresora térmica de etiquetas E-Z-Code®. Diseñada específicamente para electricistas, la impresora EZL-100 presenta características exclusivas, como teclas de simple contacto que crean etiquetas para cableados, bloques de empalmes, tapas de dispositivos, paneles de conmutaciones y etiquetado de montajes. La EZL utiliza tecnología de transferencia térmica duradera, de alta definición, garantizando así que las etiquetas puedan leerse con facilidad, no se despeguen y resistan el paso del tiempo.

## Un nuevo Fast-Lock E-Klip® se presentó en Europa

Un nuevo producto de 'sujeción rápida' fue presentado en Europa como parte de la línea de productos E-Klips de T&B. Fast-Lock, utilizado

en los cableados de los servicios eléctricos, aplicaciones mecánicas e instalaciones HVAC hizo su debut en la Feria de las Abrazaderas realizada en Telford, Reino Unido.

Según Gary Baker, gerente de productos, la sujeción rápida ofrece numerosas ventajas a los usuarios, como la reducción de hasta un 85 por ciento de los tiempos de instalación, y la de los costos en un 30 por ciento.

“Fast-Lock es una solución de uso fácil que brinda a los usuarios ahorros tangibles. Dado que puede usarse tanto para cables de 1 mm como de 2 mm, que constituyen el 80 por ciento de la demanda, también puede ayudar a reducir los inventarios,” señaló Baker.

## De un extremo al otro: presentación de un nuevo sistema de accesorios impermeables

T&B ha presentado un nuevo portacables metálico y flexible que soporta las temperaturas extremas, como las que se generan en hornos industriales, calderas, crisoles, hornos de cuba y maquinaria pesada para entornos de temperaturas bajo cero. Los nuevos accesorios pueden utilizarse para trabajar en temperaturas que van de -60 °C a 150 °C (-76 °F a 302 °F), en comparación con los accesorios impermeables comunes que se adaptan a entornos de -20 °C a 80 °C (-4 °F a 176 °F). Este producto se suma a las líneas 52 y 53 de accesorios impermeables de T&B, único fabricante que ofrece una gama de accesorios de estas características para entornos extremos.



## Las hamburguesas de Wendy's se calientan con Reznor

Los servicios HVAC de T&B han obtenido el reconocimiento de proveedor exclusivo de Wendy's International, Inc, una de las mayores cadenas de restaurantes estadounidenses —con más de 9,300 locales— por sus unidades de calefacción Reznor MAPS® II. Ampliamente reconocida por sus hamburguesas tradicionales y la mascota de las colitas pelirroja, Wendy's inaugura 300 locales por año en los EE.UU.

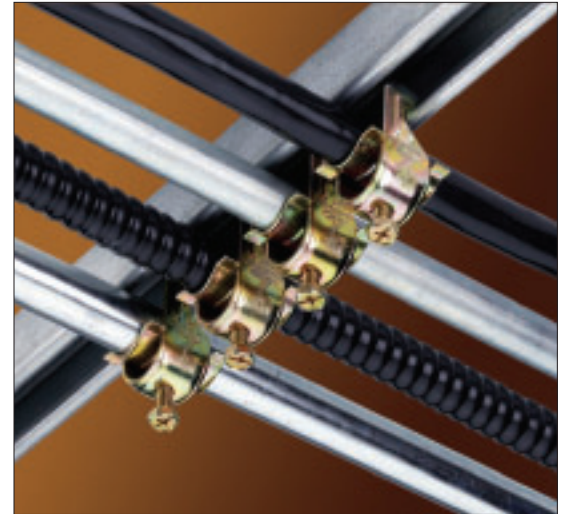
Un componente crítico en la obtención de esta cuenta fue la habilidad de T&B para reducir los tiempos mínimos de suministro de los productos. Gracias a la implementación exitosa de estrategias de perfeccionamiento en la fábrica emplazada en Mercer, Pennsylvania, T&B es capaz de cumplir con los plazos de cuatro a cinco semanas que demanda Wendy's.



El primer pedido de unidades Reznor parte de las nevadas instalaciones que T&B posee en Mercer, Pennsylvania, hacia un nuevo local de Wendy's que se construye en Florida.

## Nuevos sujetadores T&B

El nuevo accesorio para portacables y conductores Silver Grip™ de T&B brinda una mayor seguridad para las aplicaciones peligrosas. Fabricada en aluminio, la nueva abrazadera Silver Grip es ideal para áreas donde la corrosión, los grandes pesos y los “peligros de chispas” son una preocupación, como en el caso de refinerías, plataformas de extracción de materiales combustibles e instalaciones de procesamiento de sustancias químicas.



## Las abrazaderas Cobra™ se prenden con los dientes al trabajo

Los ingenieros de T&B en Canadá se propusieron diseñar una abrazadera de calidad superior para el mercado norteamericano. Los resultados son las abrazaderas de una pieza para cables y tuberías Cobra™ y King Cobra™.

Diseñada para ser utilizada en el mercado comercial donde los bajos costos y la facilidad de instalación son exigencias fundamentales, la abrazadera Cobra presenta un ejemplar diseño de una pieza y viene ya lista para su utilización, con sólo sacarla de la caja, sin necesidad de cortar y reensamblar, sin tornillos ni pernos.

La abrazadera King Cobra —lanzada al mercado en Canadá este verano— fue diseñada para aplicaciones industriales de alto rendimiento donde las grandes capacidades de carga y durabilidad son requisitos primarios.

## Instalación en segundos: cajas de montaje envolvente exclusivas para la industria eléctrica

Las nuevas cajas de montaje envolvente Steel City de T&B ayudan a los contratistas de servicios eléctricos a reducir el tiempo de trabajo en sitios comerciales e industriales. Las nuevas ménsulas de sujeción envuelven una columna de acero y eliminan así los materiales de montaje de cajas habituales, generando un ahorro del tiempo de trabajo y de los costos totales de instalación. Se encuentran disponibles cajas cuadrangulares en diferentes versiones para aplicaciones en profundidad o superficie; también se encuentra disponible una versión de caja de interruptores.



De arriba a abajo, de izq. a der.: Coloque la caja contra la columna. Doble las ménsulas de sujeción flexibles alrededor de la columna. Con pinzas, apriete las ménsulas de sujeción flexibles para una colocación segura. La sólida conexión permanecerá inmóvil mientras continúa el proceso de construcción.

## T&B aumenta su presencia en el mercado 'caliente' de China con los calefactores Reznor®

El grupo HVAC de T&B ha sido co-anfitrión en un puesto que exhibía los calefactores Reznor, en la muestra de la industria celebrada en Shanghai, China. T&B estuvo presente junto a Shanghai Han-Dragon, el representante de ventas de Reznor para el floreciente mercado chino. En 2003, la economía china creció a su ritmo más rápido de los últimos seis años, aumentando, según cifras oficiales, en un 9.1 por ciento su producto bruto interno. Se calcula que la economía china crecerá un 7 por ciento en 2004, bastante más que el promedio de las economías norteamericanas y europeas.





# gente con poder

## Van der Stap encabeza el equipo europeo de servicios eléctricos

Ben van der Stap es el director general de las operaciones europeas y asiáticas de productos eléctricos de T&B. Van der Stap se unió a T&B cuando la compañía adquirió la línea de productos de iluminación de emergencia Kaufel en 1998 y fue nombrado gerente general en 2003. Posee con un título en ingeniería mecánica y comercial y ha trabajado en la industria de fabricaciones toda su carrera. Establecidos en las oficinas centrales que T&B tiene en Bruselas, el equipo directivo europeo de Van der Stap cuenta con Fabrice van Belle (finanzas), John Sidaway (operaciones), Mike Bodington (comercialización y ventas), Karen Edwards (recursos humanos) y Alec van Havre (área legal). El negocio emplea cerca de 1,100 personas, radicadas en trece países.



El equipo directivo europeo de T&B (izq. a der.): Fabrice Van Belle, Mike Bodington, Ben van der Stap, Karen Edwards, Alec van Havre.

## Shepard fue nombrado gerente en las instalaciones de Estructuras de Acero de Houston

Las instalaciones de Estructuras de Acero que T&B posee en Houston, Texas, cuenta con un nuevo líder: Steve Shepard. Shepard ha formado parte del equipo directivo de Houston desde los comienzos de 1999, cuando se incorporó al directorio como gerente de producción de la planta.

Criado en Oklahoma, Shepard se graduó en la Southeast Oklahoma State University con una licenciatura en Ingeniería en Tecnología Eléctrica. Antes de sumarse a T&B, fue gerente de planta de Stahl en Oklahoma.



Steve Shepard, gerente de planta en Houston.

## Murphy se jubila; Fluke es nombrado gerente principal de finanzas

El 30 de abril, John Murphy dejó de ser el gerente principal de finanzas de T&B y Ken Fluke fue nombrado en su reemplazo.

“Ken es un directivo sumamente talentoso con una amplia experiencia en temas financieros y experiencia en operaciones globales,” señaló Dominic Pillegi, presidente y gerente ejecutivo principal. “Conoce nuestras operaciones al dedillo y es la persona ideal para encabezar nuestro equipo de finanzas en esta etapa de avanzar con nuestros planes de crecimiento y mejora de la rentabilidad.”

Fluke se incorporó a T&B en 2000 como directivo de contaduría luego de trabajar 17 años para Goodyear Tire and Rubber Company en diversos puestos gerenciales y de finanzas.

“John fue un elemento importante para la restauración de una cultura empresarial en Thomas & Betts basada en el control y la responsabilidad financiera. Como resultado de su trabajo arduo y liderazgo, Thomas & Betts se encuentra financieramente fortalecida, tiene excelente flujo de capital y está posicionada para crecer,” destacó Pillegi.

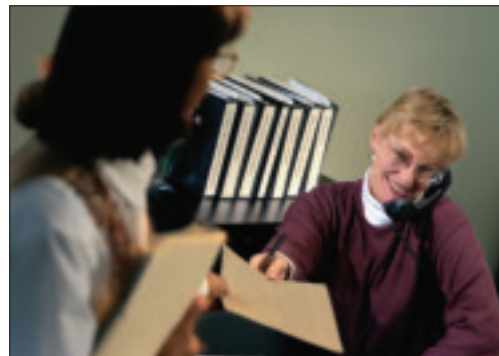


Ken Fluke, nuevo gerente principal de finanzas de T&B.

## La nueva política de conservación de registros hace a todos responsables

Thomas & Betts ha puesto en práctica recientemente su primera política de conservación formal de registros, en reemplazo de las pautas existentes. La nueva política señala que la conservación de registros es una responsabilidad de todos. El Departamento de Asuntos Legales de la compañía administra el programa, mientras que se exige anualmente a los gerentes que certifiquen que sus empleados han cumplido con los plazos de conservación. Los empleados son responsables de los registros que estén en su posesión o bajo su control, incluyendo registros heredados.

Un programa de conservación efectivo es una “póliza de seguro comercial” en el sentido de que toma en cuenta los riesgos potenciales de la pérdida o destrucción de archivos valiosos. También cumple con la obligación legal de la compañía de cumplir con las regulaciones locales, estatales y federales y simplifica la vida de los empleados prescindiendo de las conjeturas azarosas a la hora de eliminar registros.



Si todos trabajan en conjunto para implementar el programa tal como fue diseñado, un buen programa de conservación de registros contribuirá a mejorar la eficiencia operativa y ayudará a recortar costos mediante la eliminación de los registros que carezcan de valor para la organización. Tan sólo en las oficinas

---

**Un buen programa de conservación de registros contribuirá a mejorar la eficiencia operativa y ayudará a recortar costos mediante la eliminación de los registros que carezcan de valor para la organización.**

---

centrales de la compañía, T&B gasta más de medio millón de dólares al año en la conservación y destrucción de registros.

Puede consultarse una descripción general del programa en la red interna de la compañía, en la sección del Departamento de Finanzas titulada Pautas Generales de Control. Glendoria Jamison coordina el programa y recibe consultas en el teléfono 901-252-5715, o por correo electrónico en [glendoria.jamison@tnb.com](mailto:glendoria.jamison@tnb.com).



# bocadillos

## Asamblea de suministro de energía de T&B. Un éxito rotundo

Dado que Florida es considerada la capital nacional de los rayos, Tampa era el sitio ideal para la Asamblea de Suministro de Energía y Conexiones a Tierra 2004, una conferencia organizada por el área de Comunicaciones de T&B, a la que asistieron sólo invitados y que se centra en el suministro de energía y las conexiones a tierra. Más de 90 representantes de agencias de TV por cable, telecomunicaciones, suministro eléctrico, comunicaciones satelitales y organismos regulatorios participaron en esta reunión de dos días. La conferencia abarcó una amplia gama de temas en torno al suministro eléctrico y la conexión a tierra, especialmente cuestiones relativas a la seguridad y el mantenimiento de servicios confiables.

Según Mark Rubick, un representante de ventas del área de Comunicaciones y un elemento clave para la celebración del encuentro, la Asamblea optó por un enfoque práctico para instruir a los participantes sobre la importancia y escollos de las conexiones a masa y tierra.

“Nuestro objetivo era ayudar a los participantes de la asamblea a desarrollar un conocimiento sólido para poder desarrollar proyectos o solucionar problemas en los sistemas eléctricos existentes,” dijo Rubick. Entre los conferenciantes había expertos de Verizon, Comcast y Cisco, muchos de los cuales utilizaron casos reales para ilustrar sus presentaciones.



## Productos de bloqueo de flujo de T&B publicados en NEC Digest

Por definición, los gerentes de productos deberían ser expertos conocedores de sus productos y de su aplicación en el campo. Dan Vega, gerente de productos del área de Identificación y Aislamiento de Productos Eléctricos, demostró que conoce lo que hace en un artículo sobre las normas OSHA para productos de bloqueo de flujo publicado en el número de Primavera 2004 de *NEC Digest*, la publicación oficial del Código Eléctrico Nacional (NEC) editada por la Asociación Nacional de Protección contra Incendios. Léala en línea en [www.necdigest.org](http://www.necdigest.org).



Dan Vega, un gerente de productos de T&B, compartió su experiencia con el público en un número reciente de una reconocida publicación comercial especializada.



# conectados

## El Programa de Asistencia a los Empleados los ayuda a obtener una calidad de vida óptima

A veces, el estrés provocado por el trabajo y las responsabilidades familiares puede parecer abrumador e interponerse con el goce pleno de la vida. Aceptando que no siempre es fácil hallar el equilibrio entre el trabajo y la vida personal, Thomas & Betts ha lanzado un nuevo Programa de Asistencia los Empleados (EAP - Employee Assistance Program), de carácter gratuito y confidencial. Dirigido por Cigna Behavioral Health, el programa es un recurso confidencial que ayuda a los empleados y su familia a encontrar respuestas a diversos tipos de preocupaciones personales, como la atención a los niños o el asesoramiento legal.

Entre los beneficios del programa se incluyen: cinco sesiones con un consejero, consulta gratis con un abogado, referencias de prestadores de asistencia infantil, campamentos, organismos para la adopción de niños, información sobre atención prenatal y para padres, referencias sobre cuidados para personas mayores, agencias de salud hogareña, hogares para ancianos, cuidados a distancia, referencias para la atención de mascotas, adiestramiento y cuidado veterinario, recursos para la obtención de créditos, hipotecas y consolidación de deudas, y un programa de Beneficios Saludables que brinda descuentos en una amplia gama de servicios y productos, incluyendo masajes terapéuticos, atención quiropráctica, acupuntura, atención ocular y auditiva, y odontología estética.

Cigna Behavioral Health brinda servicios sin costos a los empleados de T&B adheridos al EAP. Todos los servicios son confidenciales y el EAP está disponible 24 horas al día, 7 días a la semana, llamando sin cargo al 1.877.622.4327 o accediendo a [www.cignabehavioral.com](http://www.cignabehavioral.com). Una vez que se obtiene acceso, ingresar ID de Empleado: thomasbetts, el PIN: employee.

La reducción del estrés puede ayudarle a ser más productivo y a gozar más de la vida. Los profesionales de Cigna pueden ayudarlo.



CIGNA Behavioral Health

## Obtenga una hipoteca o ahorre para la universidad con la ayuda de Wells Fargo

Ahora los empleados de T&B que residen en los EE.UU. pueden beneficiarse de dos programas gratuitos brindados por Wells Fargo. El Programa de Hipotecas para Empleados está diseñado para facilitar y hacer más accesible la experiencia de la adquisición de su casa o refinanciación de un crédito, e incluye:

- Solicitud telefónica ágil y segura
- Aprobación expedita
- Requisitos mínimos o nulos de desembolso de efectivo inmediato

Contáctese llamando al 1-800-644-8083, o visítelos en su sitio en línea  
<https://www.employeemortgage.com>.



Como bonificación extra, una vez acordado el crédito, recibirá un regalo a elección.

Puede elegir entre muebles de marcas reconocidas, aparatos electrónicos de alta tecnología, paquetes de regalos especiales con entrega en el hogar ¡y fabulosas escapadas a hoteles por 3 días y 2 noches!

Los beneficios del ConSern Education Program® consisten en un paquete completo para la preparatoria de la universidad y un centro de recursos educativos disponible en línea. Usted puede:

- Descubrir cómo elegir la escuela “correcta” y encontrar oportunidades de becas
- Aprender los pro y los contra de una solicitud de ingreso a la universidad y el proceso de admisión, y
- Obtener información sobre opciones de financiación de los estudios.

Más de 525 compañías y más de cinco millones y medio de empleados participan en el programa de créditos ConSern Education Program®, incluyendo a las empresas del Fortune 1000 como America Online, Toys-R-Us, UPS, AT&T, General Electric y Target. Llame hoy al 1-800-SOS-LOAN (800-767-5626) para beneficiarse de este programa único o ingrese a <http://www.consern.com>.

## ¡PowerLine en línea!

Estamos probando una nueva versión interactiva en línea de la revista PowerLine. Visítela en [www.tnbpowerline.com](http://www.tnbpowerline.com). Si el interés de los empleados en una versión dinámica en línea es el suficiente, seguiremos ofreciendo una versión electrónica que acompañe a la versión impresa.

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

Sus comentarios son bienvenidos.  
Envíe su correspondencia a:

PowerLine  
Mail Stop 4A-31  
8155 T&B Boulevard  
Memphis, TN 38125  
e-mail: [PowerLine@tnb.com](mailto:PowerLine@tnb.com)  
fax: (901) 252-1306

### COMISIÓN ASESORA DE REDACCIÓN

Mike Kenney  
Imad Hajj  
Jim Wiederholt  
Chris Hartmann  
Connie Muscarella

### 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.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin el consentimiento del editor.

*PowerLine* también se encuentra disponible en el sitio de Internet para los empleados de Thomas & Betts.