

powerline



Thomas & Betts

El control de la energía dirigida a las fincas eólicas es sencillísimo con T&B – página 7

T&B gana le premio del “producto del año” de la NECA – página 11

Unidades ecológicas de HVAC con las que todos salen ganando – página 24

T&B
Grows by
LEAPS & BOUNDS

página 2

T&B crece a pasos agigantados:

Cuatro adquisiciones en cuatro meses amplían y potencian el liderazgo de la compañía en productos eléctricos

Thomas & Betts sigue su marcha: **A PASOS AGIGANTADOS.** En el verano de 2007 la compañía anunció la adquisición estratégica de cuatro empresas distintas, con lo cual potenció de modo significativo su cartera de productos eléctricos. En conjunto, las adquisiciones incrementarán nuestro volumen de negocios en 700 millones de dólares, al tiempo que contribuirán a fortalecer nuestro rendimiento básico.





“Se trata de grandes empresas, con una gerencia sólida, excelentes empleados y marcas líderes del mercado. Nos alegra incorporarlas a la familia de Thomas & Betts”, declaró J. Pileggi, presidente y director general de T&B. Estas adquisiciones complementan a nuestra actual cartera de productos y amplían los mercados en los que estamos presentes. Esto, a su vez, ayudará a T&B a seguir marcando un crecimiento superior a la media en el sector de productos eléctricos”.

Las empresas Power Solutions y Joslyn Hi-Voltage fueron compradas a Danaher Corporation, destacado líder de productos industriales. DTS era una empresa francesa de

fabricación con clientes europeos y de Oriente Medio. Lamson & Sessions, la mayor de las cuatro empresas, era un sociedad pública cotizada antes en la Bolsa de Nueva York con las siglas LMS.

Según Pileggi, las adquisiciones satisfacían todos los criterios que Thomas & Betts había establecido para asegurarse de que las nuevas entidades se ajustaran a la cultura empresarial y cartera de productos de la compañía: marcas líderes; fabricación de alta calidad; perfiles económicos sólidos; y firmes culturas empresariales centradas en la satisfacción de las necesidades de los clientes.

“Muchas adquisiciones fracasan porque se llevan a cabo por razones equivocadas” observó Pileggi. “A nosotros no nos interesa adquirir empresas por el mero hecho de aumentar nuestro volumen de ventas. Nos interesamos en compañías que tienen un buen rendimiento y a las que podemos ayudar a mejorar aún más; compañías que pueden adaptarse fácilmente a la familia de T&B con resultados ventajosos para ambas”.

Adquisición	Oferta de productos	Mercados clave	Marcas
	Interruptores eléctricos de alto voltaje, accesorios para interruptores y productos afines usados sobre todo por compañías de suministro eléctrico.	Distribución de energía eléctrica	Joslyn Hi-Voltage; Royce Thompson; Jennings Technology, Fisher Pierce®
	Productos y servicios diseñados para garantizar un suministro eléctrico fiable y de calidad a clientes industriales y comerciales para aplicaciones de importancia crítica.	Centros de datos, empresas minoristas, complejos industriales	Current Technology®, Cyberex®, Joslyn™
	Iluminación a prueba de explosiones y equipos de protección eléctrica.	Perforaciones, industria petroquímica, empresas farmacéuticas y productos de alimentación	DTS
	Productos eléctricos no metálicos, como accesorios, cajas, conductos PVC y tuberías.	Construcción comercial y residencial; sector industrial; empresas minoristas	Carlton®, Vylon®, Lamson Home Products®



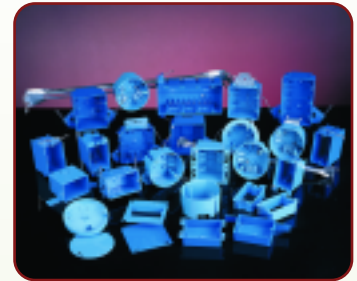
Conductos flexibles



Sonera de puertas



Automatización casera



Cajas no metálicas

La integración de las cuatro empresas ya está en marcha y se prevé que se lleve a cabo sin complicaciones. Power Solutions y Lamson & Sessions pasarán a formar parte de la división de productos eléctricos de T&B. Joslyn Hi-Voltage ampliará el grupo de negocios de la compañía dedicado a compañías de suministro eléctrico, mientras que DTS será el nuevo miembro de la cartera de empresas europeas de T&B.

Para asegurarse de que la integración de estas empresas tenga éxito, T&B ha establecido "equipos de integración", en los que colaboran mano a mano miembros de las empresas adquiridas y empleados de T&B, a fin de que la transición no imponga obstáculos a empleados, clientes ni proveedores.

"Se trata de grandes empresas, con una gerencia sólida, excelentes empleados y marcas líderes del mercado. Nos alegra incorporarlas a la familia de Thomas & Betts", —Dominic J. Pileggi, Presidente y Director ejecutivo

"Todas las adquisiciones son diferentes y los enfoques no pueden ser uniformes a la hora de integrar estas compañías en Thomas & Betts", manifestó Pileggi. "Los equipos de integración son responsables de determinar el modo más eficaz y productivo de incorporar los nuevos empleados, productos y culturas empresariales a T&B."

Esto podría entrañar la adopción de las prácticas óptimas de las nuevas compañías para su implantación en T&B, en lugar de suponer sin más que las prácticas actualmente en uso en Thomas & Betts sean las mejores. Esto significa que hay que moverse con rapidez pero con cuidado a fin de alcanzar los objetivos económicos y operativos.

"Enfocamos el proceso de integración con amplitud de miras", observó Pileggi. "Nuestra meta es prosperar y en cada una de las empresas adquiridas existe un enorme talento que nos puede ayudar a conseguirlo". Las adquisiciones exitosas dependen de que se compartan actividades y se transfieran

A pasos agigantados, continúa en la página 28

Interruptores de transferencia estacionarias

Unidad de distribución de energía

Alimentación ininterrumpible

Supresión de picos de voltaje transitorios

Interruptores de capacitadores

Interruptores de hornos eléctricos

Disyuntores automáticos

Indicadores de fallas

Graybar vuelve a la escuela en el stand de capacitación de T&B

En la edición de 2007 del Congreso Nacional de Capacitación de Graybar celebrado en San Diego, California, Thomas & Betts volvió a hacerse con el premio al mejor expositor por el stand que representaba a una escuela elemental. Diseñado como si se tratara de un aula escolar del año 1947, en el stand de T&B se podían ver nuevos productos industriales y de construcción, al tiempo que ofrecía una experiencia memorable a los 350 delegados de Graybar que asistieron a este evento anual.

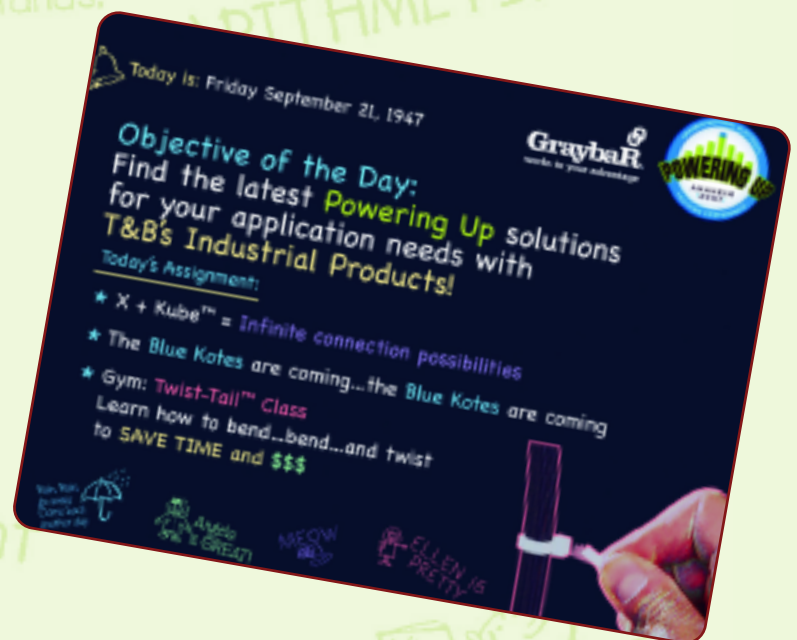
“Esta exposición supuso una verdadera iniciativa de equipo”, expresó John Longinotti, vicepresidente de ventas nacionales de la división de productos eléctricos. “Ellen Vizzi aportó la creatividad y el stand de gran calidad necesarios para captar la atención de los asistentes, el equipo de ventas del sur de California contribuyó con una capacitación sobre productos enérgica y de primera mano, mientras que Jay Joerg, gerente nacional de cuentas, se aseguró de que los altos cargos de Graybar vieran nuestra oferta”.

La escuela ostentaba un logotipo de Thomas & Betts de la década de los cuarenta, pupitres antiguos, pizarras y otros objetos de tiempos pasados. Los asistentes recibieron un cuaderno de redacción (repleto de información sobre productos de T&B), un lápiz de gran tamaño (para tomar notas sobre todos los excelentes productos nuevos) y una bolsa de papel para el almuerzo llena de “regalitos”. Los integrantes del equipo de ventas del sur de California iban vestidos como maestros de escuela con pajarita, protectores de bolsillo y reglas.

Manteniendo el tema de Graybar relacionado con el poder que da la energía, la creativa iniciativa de mercadotecnia de T&B brindó al equipo de Graybar el poder de educar a sus clientes de usuario final acerca de las ventajas de los productos de T&B.



Mostrando con orgullo el premio al mejor exhibidor puede verse a: Robert Siegel (Graybar), Bob Butcher, Ellen Vizzi, Angela Harris, Bruce Judkins (Graybar), Bill Sweeney, Richard Offenbacher (Graybar), Ed Willson, Troy Ferguson, Andy Pulley y Jay Joerg.



Las torres de celosía prestan un mejor servicio El grupo de estructuras de acero amplía su capacidad gracias a alianzas singulares

El grupo de estructuras de acero de Thomas & Betts es el principal proveedor de postes de acero tubular usados por las compañías de suministro eléctrico para la transmisión de electricidad de alto voltaje. T&B está reconocida en la industria por ofrecer una excelente asistencia técnica, logística y un servicio de primera categoría, así como productos de la mayor calidad posible. Ahora, Thomas & Betts ha ampliado sus operaciones con el fin de ofrecer torres tubulares y de celosía a través de su asociación con Comemsa, firma mexicana con sede en Querétaro, y Fabrismet, empresa canadiense con sede en Drummondville, dos de las mayores compañías fabricantes de estructuras de celosía del mundo.

“Muchos proyectos de transmisión de electricidad incluyen estructuras tanto tubulares como de celosía, sobre todo en proyectos de larga distancia y voltaje extraordinariamente alto”, manifestó Jim Wiederholt, presidente del grupo de estructuras de acero. “Nuestras nuevas alianzas nos permitirán integrar completamente las estructuras de celosía en el diseño total del proyecto cuando resulte apropiado”.



Anteriormente, las compañías eléctricas contrataban, por lo general, los servicios de Thomas & Betts para las estructuras tubulares necesarias y acudían a otra compañía de fabricación para obtener las torres de celosía. Ahora, las compañías de suministro eléctrico pueden acudir a T&B exclusivamente, simplificando y agilizando de ese modo el diseño y duración del proyecto.

“Siempre nos hemos destacado por centrarnos en el cliente y por nuestra excelente capacidad de gestión de proyectos”, prosiguió Wiederholt. “La decisión de asociarnos con Comemsa y Fabrismet para así satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes es otro ejemplo de nuestro compromiso por entender y responder a las demandas del mercado”.

Según estimaciones del gobierno federal, la demanda de suministro eléctrico se incrementará en un 40% para 2030, por lo que será necesario invertir más en tendidos eléctricos. De hecho, según Edison Electric Institute, las compañías de suministro eléctrico invertirán más de 30,000 millones de dólares entre 2006 y 2009 para mejorar y ampliar la red eléctrica de Norteamérica.

Grande, audaz y *bonito*.

Con Reznor

Cuando muchas personas piensan en los productos de Reznor® se imaginan una pequeña unidad de calefacción colgada del techo de un almacén, fábrica o tienda de productos de jardín. Es posible que piensen hasta en un pequeño calentador en el garaje o taller de su casa.

Sin embargo, deberían pensar en algo MÁS GRANDE, MUCHO MÁS GRANDE. En las instalaciones de HVAC de Thomas & Betts no solamente se fabrican calentadores y equipos de acondicionamiento de aire, sino que algunos de los productos son bastante voluminosos. De hecho, la versión más reciente de la unidad de calefacción y aire acondicionado de instalación en tejados, denominada D Cabinet de MAPS® (Sistema de procesamiento de aire modular) tiene 7 pies de alto, casi 8 pies de ancho y 20 pies de largo, y puede llegar a pesar más de 7,000 libras (3,000 kilogramos). ¡Compare eso con un automóvil normal que pesa solamente 3,200 libras!

El miembro más novedoso de la familia MAPS ofrece una capacidad máxima de enfriamiento de 70 toneladas (usando refrigerante R410A que no daña la capa de ozono), 1,600,000 btu por hora de calor por gas y un volumen de aire superior a 12,000 pies cúbicos por minuto.



La unidad D Cabinet de MAPS es más alta que los empleados del centro de HVAC situado en Mercer, Pennsylvania.

Actividades mineras: La capacitación de productos en Europa se desarrolla bajo tierra

Siempre se pueden encontrar maneras de llevar a cabo la capacitación tradicional sobre productos pero, de vez en cuando, resulta divertido descubrir algo un poco fuera de lo común.

Michael Ziems, gerente de ventas de T&B, y Michael Kemmerling, director de ventas de T&B para la división de productos eléctricos en la región del norte y este de Europa, tuvieron que ir bajo tierra para realizar labores de capacitación de productos con Uwe Kropf, jefe electricista de la compañía Deutsche Stein Kohle, y con su equipo de electricistas que trabajan en la mina de carbón Deutsche Stein Kohle Bergwek Lippe, situada en la vital región minera de Ruhr, en el noreste de Alemania.

Durante el breve, aunque rápido, descenso de 1,000 metros (3,281 pies) en elevador a la mina de carbón, Ziems habló del valor que tienen los productos de Thomas & Betts en entornos industriales duros como los de la mina. Después de tomar un tren para hacer un recorrido adicional de 10 kilómetros (seis millas y 376 yardas), entraron a un pequeño túnel y anduvieron hasta llegar a una zona de la mina denominada "Sunshine 109", donde Kropf se detuvo en un tren de energía repleto de computadoras, transformadores y conmutadores. El tren de energía, de 200 metros de longitud, es el centro de energía de la mina. Ahí es donde la electricidad se convierte en la energía necesaria para el funcionamiento de las enormes máquinas que extraen el carbón de la tierra y lo transportan a la superficie. Ziems observó con alegría que en el tren se usan cientos de ataduras de cable Ty-Rap.

Una vez adaptado a la oscuridad y el calor, Ziems llevó a cabo una sesión formal de capacitación sobre los productos de T&B. Los electricistas mostraron especial interés en la herramienta manual de ERG120 usada para apretar bien los cables alrededor de los manojos de alambres.

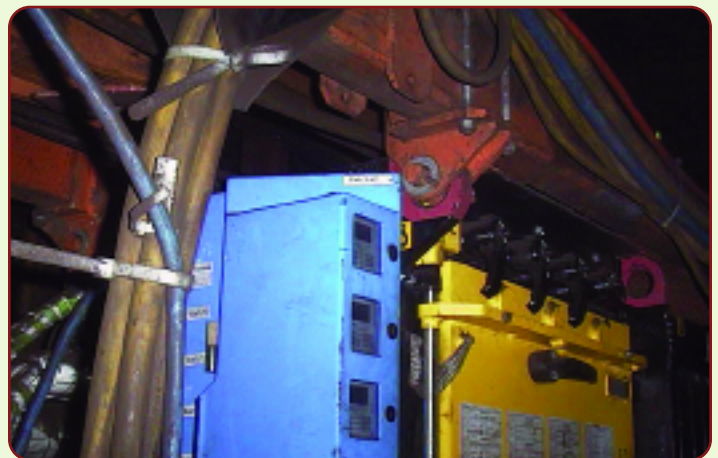
"Nunca olvidaré esta sesión de capacitación", confesó Ziems. "Fue una experiencia nueva y algo muy diferente de la capacitación habitual que ofrecemos a los clientes. No obstante, tuvo el mismo objetivo: hacerles ver cómo los productos de T&B pueden satisfacer las necesidades de los clientes".



De izda. a dcha.: Michael Ziems y Michael Kemmerling



De izda. a dcha.: Frank Behran, Rainer Kubitzik (electricistas de la mina Lippe) y Michael Ziems (gerente de ventas de T&B) conversan sobre la herramienta manual ERG120 para ataduras de cable de T&B.



El tren de energía es el centro de energía en la mina.

El control de la energía dirigida a las fincas eólicas es sencillísimo con productos de T&B

Cada vez es más normal ver turbinas de viento en muchos lugares del mundo; además, se prevé la instalación de más artefactos como éstos en un futuro próximo. De hecho, la capacidad acumulada de este tipo de energía se prevé que llegue a los 18,850 megavatios para el año 2009. Se trata de aparatos de alto rendimiento, diseñados para tener una vida útil superior a los 20 años, con una velocidad de 45 a 50 RPM en las palas, las cuales tienen una longitud superior a los 65 pies. Al igual que sucede en otras plantas industriales o instalaciones generadoras de energía, los instaladores necesitan componentes avanzados que les permitan afrontar tolerancias muy específicas y proporcionar un rendimiento y control predecibles y fiables.

Thomas & Betts ofrece una gama de productos que resultan idóneos para su uso en este importante mercado y que cuentan con el respaldo de una tecnología innovadora y una capacitación especializada para los clientes. Hemos dedicado a los operarios de fincas eólicas una nueva campaña de mercadotecnia específica.



La energía eólica es una económica opción renovable

- Disponible a nivel mundial
- No produce emisiones nocivas
- Tecnológicamente madura
- Bien establecida en los mercados de energía tanto a nivel nacional como internacional

Productos T&B en la turbina de viento

- Conectores eléctricos y de puesta a tierra Color-Keyed® y Blackburn®
- Conectores eléctricos Color-Keyed®
- Conductos y cordones T&B® Liquidlight
- Receptáculos de clavija y manguito Russellstoll®
- Fijadores de amarre Deltec®
- Terminación Sta-Kon®
- Tubería termoencogible Shrink-Kon®
- Identificación E-Z-Code®
- Conectores primarios y secundarios Elastimold®; Productos de protección y control
- Armazón de metal Kindorf®
- Bandeja de cables de T&B

Con los productos de T&B se consigue una instalación perfecta desde la base hasta la cima.

Los pasadores de cables BlueKote™ de T&B tienen una ventaja “interna” frente a la competencia



¿Quién dice que la belleza sólo es externa? Los nuevos pasadores de cables BlueKote de T&B tienen una ventaja “interna” cuando se trata de protección anticorrosiva.

El pasador de cables se ha venido usando en aplicaciones eléctricas industriales desde hace más de 80 años. Incluso pasadores de cables recientemente instalados pueden parecer que tienen 80 años debido a que la corrosión y el óxido se acumulan por dentro y por fuera. Por ello, hacer pasar los alambres por el pasador puede resultar difícil y caro si el aislamiento o los alambres resultan dañados debido al contacto con superficies ásperas.

Los nuevos pasadores de cables BlueKote™ Form 7 y Form 8 de Thomas & Betts poseen un acabado interno pulido BlueKote™ con base de Teflón® que facilita y agiliza más que nunca el paso de los alambres, eliminando las superficies internas ásperas que pueden estropear los alambres. Para proteger contra la corrosión, estos pasadores de cables incorporan no uno, no dos, sino tres capas protectoras, incluidas dos capas de recubrimiento de epoxia.



En una rigurosa prueba de sal-niebla al 5% de siete días de duración, equivalente a casi cinco años de exposición a los elementos, el nuevo pasador de cables BlueKote de T&B obtuvo resultados bastante mejores que los de la competencia.

Adiós a las pistolas de aire caliente. Llega al mercado la cinta aislante de autofusión Shrink-Kon®



Las conexiones, terminaciones y empalmes de aislamiento en el sector de las telecomunicaciones y de otras industrias afines son ahora mucho más sencillas gracias a la cinta aislante de autofusión Shrink-Kon. Olvídense de las pistolas de aire caliente y de los adhesivos. Con sólo dos capas de esta cinta, que tiene base de silicona y se amalgama a sí misma, se puede formar una capa dieléctrica flexible que protege la conexión en contra de la humedad, el vaho y la corrosión. ¡Los instaladores de equipos de comunicaciones están de enhorabuena!

La familia Ty-Rap® sigue en aumento

A medida que crece el mercado de ataduras de cables idóneas para su uso en entornos duros, tales como las plataformas de perforación marina y otras aplicaciones de la industria petrolera, también lo hace la familia de productos Ty-Rap, con el reciente lanzamiento de las ataduras de cable con cierre de bola, hechas de acero inoxidable con revestimiento de poliéster.

Las ataduras de cable de acero inoxidable tradicionales ofrecen excelentes propiedades de dureza, durabilidad y resistencia a la corrosión. No obstante, para hacer frente a condiciones de dureza extrema, hasta el acero inoxidable necesita un revestimiento protector adicional. Diseñado para resistir la exposición continua a la sal, la luz solar, el petróleo y las sustancias químicas, la atadura Ty-Rap más novedosa es un producto que ofrece gran resistencia.



¡Las ataduras de cable Ty-Rap® con cierre de bola, hechas de acero inoxidable revestido de poliéster, están diseñadas para resistir el asalto de la sal, la luz solar, el petróleo y las sustancias químicas!

La nueva abrazadera de montaje ajustable Steel City® mejora las instalaciones preliminares

Los electricistas se ven a menudo obligados a reconfigurar o reemplazar las cajas eléctricas instaladas durante la fase preliminar de la construcción debido a que la caja ya no está al ras de la superficie de la pared después de la colocación de tablaroca, azulejo, hormigón u otra superficie acabada. Esto cuesta al electricista tiempo y dinero. Para eliminar este problema, Thomas & Betts ha lanzado una nueva caja patentada Steel City que va equipada de un anillo interno que se ajusta de media pulgada a una pulgada y media. La nueva abrazadera de montaje ajustable Steel City® es única en la industria y posee dos tornillos de ajuste que permiten que el anillo interno se sitúe a una profundidad anticipada antes de la instalación y se ajuste después de la instalación, asegurando así que la instalación definitiva quede al ras de la pared y cumpla los requisitos del código de productos eléctricos.



¿Parlez-vous aire acondicionado y calefacción?

T&B ha ampliado la cartera de los productos que vende GAZ Industrie en Francia al incluir la serie PreevA® de equipos de calefacción y aire acondicionado. Lanzado como parte de los productos marca Reznor en Norteamérica en 2005, estos productos estarán ahora a la venta en Francia con la marca GAZ Industrie.

Thomas & Betts adquirió GAZ Industrie en 2002 con el fin de potenciar nuestra presencia en Europa. Hasta ahora, la compañía ha vendido productos diseñados y creados exclusivamente para el mercado galo. A partir de ahora podrán comprarse en Francia nuevos productos diseñados y creados en Norteamérica... ¡y viceversa!

La serie de productos PreevA ofrece unidades de calentamiento y enfriamiento de alta eficacia que han sido diseñadas con el fin de proporcionar aire que resulte cómodo en espacios cerrados tanto en los días más calurosos del verano como en los más fríos del invierno. También proporciona aire acondicionado en fases menores durante

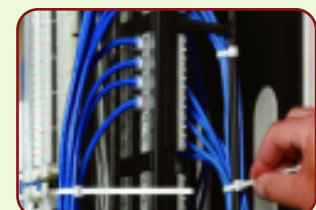
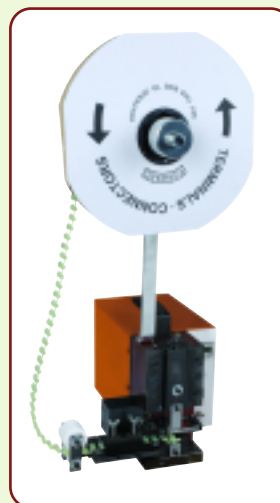


Lionel Cachot, de GAZ Industrie, observa una nueva unidad con miembros del equipo de GAZ Industrie y clientes.

los días más moderados de la primavera y el otoño, lo cual significa un mayor grado de comodidad para los ocupantes de la vivienda, así como ahorros energéticos.

Sta-Kon® mantiene su posición de líder con las nuevas terminales de tira de plástico

Thomas & Betts lleva desde la década de los años 30 siendo uno de los líderes en productos para terminales. Este liderazgo continúa con la nueva terminal de tira de plástico de Sta-Kon, diseñada específicamente para compañías de fabricación de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés) de tamaño medio que pliegan más de 150 terminales al día. Para proyectos de alto volumen, la eficacia y productividad son cuantificadores clave a la hora de dirigir una compañía OEM. El nuevo miembro de la familia Sta-Kon se fabrica mediante moldeo continuo, logrando que el producto sea más estable y produzca menos atoramientos en las máquinas u otros problemas con las herramientas. Instalada con herramientas automáticas de T&B fáciles de usar, reduce considerablemente la fatiga de los trabajadores y las lesiones debidas a movimientos repetitivos.



Thomas & Betts sigue firme al volante y gana la carrera de los premios anuales de la industria

La pasión por el triunfo vuelve a ser la fórmula victoriosa en 2007

Thomas & Betts sigue recibiendo distinciones dentro de la industria de los productos eléctricos, ganando el codiciadísimo premio “Al mejor de lo mejor” otorgado por la revista The Electrical Distributor (TED). El premio fue entregado en la reunión anual de la Asociación Nacional de Distribuidores Eléctricos (NAED) celebrada en Washington, D.C., a cuya ceremonia de entrega de premios asistieron más de 350 ejecutivos de la industria. Se presentaron al concurso más de 365 participaciones en representación de 95 compañías, una cifra récord.

En el Certamen de Premios de mercadotecnia “Lo mejor de lo mejor” de la revista TED se distingue la excelencia y se reconoce la creatividad en la industria de los productos eléctricos. El jurado está compuesto por veteranos de la industria con experiencia en mercadotecnia y comunicaciones.

Además de hacerse con el máximo galardón para compañías grandes, T&B también obtuvo el premio “El mejor de lo mejor” en las siguientes categorías:

PROMOCIÓN DIRECTA – Promoción de las ataduras detectables Ty-Rap. Dirigida a los profesionales del mantenimiento y control de calidad de la industria de alimentos y bebidas, esta singular promoción, realizada mediante correo directo, generó 354 oportunidades nuevas de venta, equivalente a un grado de respuesta del 6.2%.

MATERIALES IMPRESOS/HERRAMIENTAS DE VENTA – Campaña de productos para ahorrar tiempo en Graybar. Este programa de incentivos promocionales de un mes de duración iba dirigido a los representantes de servicio al cliente, personal de ventas en mostrador y especialistas de proyectos de las más de 250 sucursales que tiene Graybar. Las ventas de los productos de T&B para ahorrar tiempo se incrementaron en un 48% durante la promoción.



Premios 'Lo mejor de lo mejor' 2007 concedidos a Thomas & Betts por la revista TED.



'Lo mejor de lo mejor', en categoría general, al mejor suministrador De izda. a dcha.: Dynamo Diner: Menú para el ahorro de tiempo, dinero y mano de obra; Véalo usted mismo. Por qué las ataduras de cable detectables TY-Rap son las mejores; Productos que ahorran tiempo a su cliente.



Thomas & Betts gana el premio NECA al “Producto del Año” por la tuerca de cierre Trapnut™ de Kindorf®

La nueva e innovadora tuerca de cierre Kindorf de T&B se alzó con el máximo galardón en la exposición de la Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos celebrada este año en San Francisco, California. En 2006 T&B ganó el premio al “Producto del Año” por la abrazadera Kindorf Angler (Véase Powerline, Volumen 1 – 2006).

En 2006, tras reunirse con el Consejo de Contratistas y escuchar sus necesidades, Charlie Whipple, ingeniero de productos de T&B de la división de productos eléctricos, dibujó en una servilleta de papel un bosquejo de la tuerca en el comedor de empleados de T&B. Llevó su idea a Danny James, técnico de producción de ingeniería de T&B, quien fue decisivo a la hora de diseñar y crear la tuerca de cierre. A las pocas semanas se crearon prototipos y se iniciaron las pruebas correspondientes; de ahí nació la tuerca de cierre Kindorf Trapnut. (Véase Powerline Volumen 1 – 2007).

“Con menos de un año en el mercado, la tuerca lleva camino de alcanzar el millón de dólares en ventas para T&B”, manifestó John Archer, gerente del grupo de productos de construcción de T&B. “Este producto está teniendo una gran repercusión en el sector de la electricidad y ya se está usando en otras áreas, tales como HVAC y apoyo de bandejas de cables”.

“Charlie tiene un valor indudable para T&B”, indicó Archer. “Es creativo, imaginativo y su labor en los últimos años ha sido magnífica”.



La instalación de la tuerca de cierre Trapnut es sencillísima.
1) Sujetarla en la posición abierta. 2) Introducir la placa inferior en la varilla y cerrar la placa superior. 3) Oprimir la clavija con alicates. 4) Apretar a la posición deseada.

EVENTOS – Stand expositor Dynamo Diner en la Conferencia Nacional de Capacitación de Graybar. Diseñado a imitación de los restaurantes americanos típicos de los años 50, el stand expositor logró entretener, informar y hacer participar a los visitantes. (Véase en Powerline, Volumen 1 - 2007, una descripción más completa de esta promoción).

“Thomas & Betts sigue firme a volante”, declaró Cookie Caloia, miembro del jurado del certamen. “Tanto el lanzamiento como el diseño, anuncios y promoción del producto contaban con un mecanismo que lograba captar la atención y permitían que el mensaje llegara al destinatario correspondiente”.

“Es un gran honor ganar uno de los premios “Lo mejor de lo mejor”, dijo John Padbury, director de comunicaciones de mercadotecnia de T&B. “Ganar varios de ellos y recibir el máximo galardón es un reconocimiento importante al arduo trabajo llevado a cabo por el equipo de mercadotecnia y gestión del grupo de productos eléctricos y a nuestro enfoque constante por lograr ser el suministrador preferido por los distribuidores”.



Dan Dungan (izquierda), vicepresidente primero de Springfield Electric Supply, y Jeff Greene, vicepresidente de mercadotecnia de productos de la división de productos eléctricos de Thomas & Betts, posan con sus premios TED.

IMARK Group elige a T&B como mejor suministrador

“Cómo hemos mejorado, ¿no es cierto?”

fueron las palabras que pronunció Bob Calhoun como reacción tras ser nombrado finalista en cuatro categorías y llevarse el primer premio en dos categorías principales en la ceremonia anual de entrega de premios de IMARK Group. Calhoun es vicepresidente de mercadotecnia de distribución de la división de productos eléctricos de T&B.

Compitiendo contra más de 100 compañías de fabricación, Thomas & Betts fue elegida Suministrador del Año por ayudar a los miembros de IMARK a incrementar las ventas a través del uso eficaz de programas de mercadotecnia ideados específicamente para IMARK. Para ganar no sólo se necesitan eslóganes ingeniosos. Los fabricantes deben esforzarse por garantizar el éxito del programa de IMARK denominado “Comprometidos a la Excelencia en Mercadotecnia” (CTME), deben tener una firme presencia en Internet y proporcionar actividades de capacitación dirigidas al apoyo de los miembros de IMARK. El éxito de estas iniciativas se cuantifica a través del incremento real del volumen de ventas.

T&B también ganó el premio a la Excelencia en Servicio y Asistencia, con el cual se reconoce la extraordinaria labor de la compañía en diligencias de pedidos y en servicio al cliente, así como la consistencia de T&B en la precisión con la que efectúa los envíos y la facturación. La excelencia en estas importantes áreas ayuda a los distribuidores a ahorrar costos en las transacciones, lo cual es una parte



De izda. a dcha.: Steve Halle, presidente de IMARK; Bob Calhoun (sujetando el premio), vicepresidente de T&B de mercadotecnia de distribución; y Steve Cunningham, director ejecutivo de IMARK.



fundamental de la proposición de valor que T&B ofrece a sus distribuidores.

Thomas & Betts fue asimismo finalista en las categorías de Excelencia en Liderazgo de Ventas y Excelencia en Aplicación Tecnológica. En 2006 la compañía ganó el premio al Liderazgo de Ventas.

IMARK GROUP, Inc. es un grupo de mercadotecnia, propiedad de sus miembros, compuesto por 172 compañías de distribución de propiedad independiente. El grupo factura más de 8,000 millones de dólares y posee 1,000 sucursales en los Estados Unidos.

Wesco vuelve a distinguir a T&B por su excelencia profesional

Thomas & Betts volvió a dominar los premios anuales de mercadotecnia de Wesco en 2007, consiguiendo tres de los ocho galardones nacionales –el 37%– por su rendimiento superior. Más de 100 suministradores compitieron en el certamen. Wesco, con sede en Pittsburg, Pennsylvania, es una compañía de distribución de productos eléctricos que factura 5,300 millones de dólares y posee más de 400 sucursales en Norteamérica.

T&B ganó los siguientes premios:

- Mejor asistencia en ferias de muestras
- Asistencia en mercadotecnia sobre el terreno – Región noreste
- Mejor asistencia en mercadotecnia de sucursales



T&B hace entrega del último poste al
Proyecto de Transmisión

Power Up

Wisconsin

50 millones de libras de acero usadas en este proyecto de varios años de duración que sentará precedente

En agosto de 2007 el grupo de estructuras de acero de T&B hizo entrega de la última de las 1,564 torres de acero del mayor proyecto de transmisión jamás acometido por la compañía: Power Up Wisconsin. Habían pasado seis años desde que se concediera originalmente a Thomas & Betts el contrato de fabricación de postes de transmisión de electricidad para el tendido eléctrico de 220 millas de longitud que uniría Duluth, Minnesota, con Wausau, Wisconsin. Numerosos problemas medioambientales y de ubicación retrasaron el inicio del proyecto hasta comienzos de 2004. Para la planta de fabricación de T&B en Hager City, Wisconsin, fueron seis años de actividad frenética.

“El éxito de este proyecto pone de relieve por qué somos el líder del mercado en postes de acero para la transmisión de electricidad”.

Jim Wiederholt, presidente del grupo de estructuras de acero

“Es un orgullo haber sido uno de los suministradores clave de este importante proyecto”, declaró Jeff Boigenzahn, gerente de la planta de Hager City. “El proyecto Power Up Wisconsin no tenía precedente para nosotros ya que T&B fue el único suministrador de postes de transmisión. Ningún otro fabricante de postes ha podido afrontar con éxito una tarea de esta magnitud”.

A pesar de ser el mayor contrato jamás adjudicado a T&B, Boigenzahn observó que la planta de Hager City poseía la capacidad de fabricación y personal experimentado necesarios para iniciar y finalizar simultáneamente otros proyectos para compañías eléctricas situadas en la zona del medio oeste y noreste del país.

“Sin ninguna duda, nuestros empleados dieron el do de pecho, haciendo entrega de poste tras poste a tiempo y sin excederse del presupuesto”, indicó Jim Wiederholt, presidente del grupo de estructuras de acero. “El éxito de este proyecto pone de relieve por qué somos el líder del mercado en postes de acero para la transmisión de electricidad”.

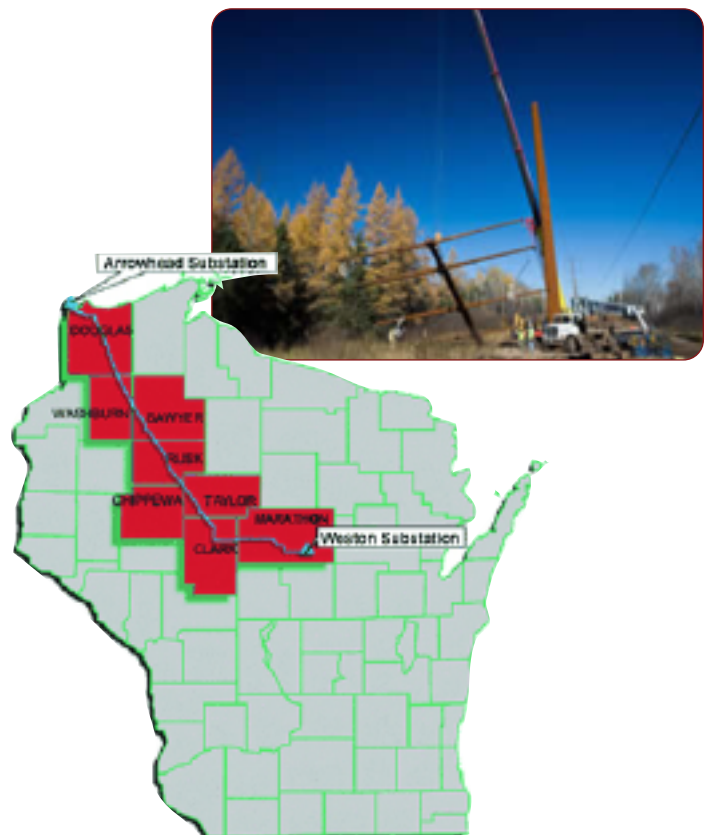
T&B fabricó 1,564 postes de acero para el proyecto, con un peso medio por poste de 31,000 libras (14,061 kilogramos). Como sucede en la mayoría de los proyectos de transmisión eléctrica, los postes tenían diversos tamaños y configuraciones,

lo cual añadió complejidad al proyecto. El costo total del proyecto superó los 350 millones de dólares, de los que cerca de 60 millones se destinaron a estructuras de acero.

Refiriéndose al proyecto, Guy Holmes, director del proyecto para Wisconsin Public Service, comentó: “T&B es una compañía excelente, dirigida por excelentes personas. Nos enorgullece que sean los postes de T&B los que marcan la ruta desde Weston a Arrowhead”.

Conocido asimismo con el nombre de Proyecto Arrowhead-Weston, Power Up Wisconsin era necesario para incrementar la fiabilidad de un sistema de transmisión anticuado y seriamente limitado en Minnesota y el norte de Wisconsin. A finales de los noventa, se produjeron varias emergencias

Power Up, continúa en la página 24



Instalación del poste número 1,564 (y último!) del proyecto Power Up Wisconsin cerca de Bennett, Wisconsin. La primera torre de la línea de tendido eléctrico de 220 millas de longitud se había erigido tres años antes. Está previsto que la línea entre en servicio en la primera mitad de 2008.

La planta de T&B en Horsehead admitida en el programa de la Asociación Nacional para Prioridades del Medio Ambiente



De izda. a dcha.: Maria P. Vickers, subdirectora de E.P.A.; Om Chopra, director corporativo de T&B para asuntos del medio ambiente; Gerardo Pastrana, división de productos eléctricos de T&B y coordinador del "Equipo Verde"; Roger Phillips, Gerente de la planta de T&B en Horseheads; Virgil Wilbur, coordinador para asuntos del medio ambiente, planta de T&B en Horseheads/Joann Brennan-McKee, Oficina de Residuos Sólidos de EPA; Joseph Malki, director de la región 2 de EPA

La planta de T&B en Horseheads, Nueva York, ha sido admitida en el prestigioso programa de la Asociación Nacional para Prioridades del Medio Ambiente (NPEP, por sus siglas en inglés) por el compromiso que ha demostrado para eliminar el cadmio y el cromo hexavalente de sus operaciones. La planta de Horseheads se une así a otras 125 plantas de EE.UU. que han logrado un éxito similar favorable para la compañía, los clientes y el medio ambiente.

El programa de la NPEP fomenta la formación de asociaciones voluntarias entre la Agencia de Protección del Medio Ambiente de EE.UU. y organizaciones públicas y privadas con el fin de reducir el uso de ciertas sustancias químicas.

“La planta de Horseheads aplica un enfoque integral en lo referente a la gestión de los materiales de desecho. La planta examina todos los residuos que creamos, desde envoltorios de caramelos y residuos peligrosos hasta el uso excesivo de recursos, y está aplicando una jerarquía de métodos de minimización de desechos y soluciones innovadoras con el fin de reducir al mínimo el impacto ambiental de la planta en su conjunto”, expresó Virgil Wilbur, especialista en salud y seguridad medioambiental de T&B. “Nos alegra tener estas oportunidades de reducción de desechos, así como el impacto positivo que puede tener no sólo en el medio ambiente sino también en nuestros costos operativos, calidad y ventas”.

La planta de Horseheads tiene una larga trayectoria en cuanto a iniciativas de reducción de desechos. En los últimos tres años estas iniciativas han arrojado los siguientes resultados:

- Reducción de 27,000 galones en el uso de agua potable por día
- Instalación de un sistema de reclamación de sedimentos de latón
- Reducción anual del 65% en la cantidad de disolvente utilizado
- Institución de un programa de reciclado de contenedor único
- Reutilización de materiales de envasado recibidos en productos que entran a la planta para el envasado de paquetes que salen de la planta
- Reducción del 45.7% en la cantidad total de materiales de desecho sólidos peligrosos creados
- Eliminación de todas las sustancias químicas con cromo hexavalente utilizadas en la planta
- Sustitución del proceso de cadmiado, eliminando así el uso anual de 22 toneladas de metal de cadmio, 10.5 toneladas de cianuro de sodio, 2 toneladas de metabisulfito de sodio y 156 toneladas de hipoclorito de sodio.

George Dauberger, empleado veterano de T&B, se jubila tras 42 años



Conocido de todos en el departamento de ingeniería de T&B, George Dauberger se ha jubilado después de 42 “breves” años trabajando en la compañía.

“Los 42 años han pasado con increíble rapidez”, expresó George.

“He oído a otras personas decir lo mismo y nunca les creí; sin embargo, es la pura verdad”.

George inició su carrera en la industria de la electricidad en 1965, trabajando de delineante en Midland Ross, compañía destinada a incorporarse a la familia de T&B.

George fue ascendido en 1992 a director de I&D, donde creó la infraestructura necesaria para gestionar listas de productos a nivel mundial, así como la certificación de productos, actividades de normalización, investigación de productos, pruebas y documentación. Se encargó de contratar y capacitar a personal técnico y desempeñó un papel decisivo en la integración de compañías adquiridas por T&B en años sucesivos.

George fue ascendido en 2004 a director de servicios de ingeniería y muchos de los grupos de la división de productos eléctricos que él ayudó lanzar fueron reunidos.

“Siento gran respeto y admiración por George Dauberger”, dijo Jeff Greene, vicepresidente de mercadotecnia e ingeniería de productos. “Echaremos en falta su liderazgo sosegado ante los cambios y los retos, su naturaleza desinteresada, su disposición voluntariosa para dar siempre el máximo y su dedicación incansable hacia sus empleados y hacia Thomas & Betts”.

Respuesta a los “Hechos eléctricos” Crucigrama “Hechos eléctricos” - Página 25



“Jugar a Ganar” mediante la creatividad y la innovación

Con el fin de promover un servicio excepcional y fomentar un tipo de conducta que asegure el éxito de Thomas & Betts, la división de productos eléctricos ha creado un nuevo programa que distinguirá el rendimiento de los empleados. Denominado “Jugar a Ganar”, los empleados que han superado expectativas son seleccionados por su supervisor para recibir este reconocimiento.

Cong Dinh, ingeniero jefe de productos del grupo de construcción, fue reconocido por su gerente, Joey Magno, por su innovación, creatividad y éxito al conseguir 32 patentes en EE.UU., más que ningún otro ingeniero en los 109 años de historia de T&B.

De niño, Cong siempre manipulaba y desarmaba artefactos y juguetes mecánicos para ver cómo funcionaban. “He logrado lo que he logrado haciéndome una pregunta: ‘¿Puede hacerse mejor?’”, declaró Cong.

“Cong es la chispa del grupo que enciende el fuego en todas las sesiones de intercambio de ideas que llevamos a cabo”, manifestó Magno. “Su talento inventivo es contagioso y continúa creando una actitud positiva en el grupo. Tiene una gran energía y es muy emprendedor, lo cual motiva y desafía a que todos se pongan a su mismo nivel”.



John Castany nombrado director de operaciones de México



John Castany se incorporó hace unos meses a Thomas & Betts en el puesto de director de la planta que la compañía posee en Monterrey, México. Castany será responsable de las operaciones y actividades afines relacionadas con los productos eléctricos fabricados en México. Además, desempeñará un papel crucial en las operaciones de fabricación generales llevadas a cabo en México.

Castany está muy calificado para el puesto, habiendo desempeñado funciones similares en otras organizaciones dedicadas a la fabricación a nivel mundial. Posee una licenciatura en ingeniería mecánica obtenida en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, así como una maestría de negocios y una maestría de ciencias en sistemas de fabricación obtenidas en la Universidad de Texas.

“Nos complace sobremanera contar en nuestro equipo con un profesional del campo de la fabricación del calibre de John”, indicó Tim Coates, vicepresidente de operaciones de la división de productos eléctricos. “John posee una amplia experiencia en asuntos operativos, y ha demostrado ser capaz de desarrollar su equipo con el fin de contribuir plenamente al éxito de las operaciones”.

Ed Willson celebra 35 años en T&B

Ed Willson, especialista en herramientas de aplicación para la región oeste de los EE.UU. ha alcanzado una meta que sólo unos pocos consiguen: 35 años empleado en Thomas & Betts. Ed comenzó su carrera profesional en Thomas & Betts cuando el envío de una carta por correo costaba seis centavos, “All in the Family” era el programa de televisión más popular de los EE.UU. y los ingresos medios anuales de una familia se cifraban en \$9,028.

“Ed es un empleado muy consciente y dedicado”, manifestó Roger Kuhn, gerente de servicios de herramientas. “Su experiencia y conocimiento de nuestras herramientas de aplicación tienen un gran valor para nuestra organización de ventas y nuestros clientes. Su presencia y dedicación sigue constituyendo una fuerza poderosa en el éxito de Thomas & Betts”.



De izda. a dcha.:
Ed Willson y David
Dean, vicepresidente
de servicio al cliente
y logística.

T&B participa en un programa de experiencia laboral para estudiantes

El Centro de Servicio al Cliente de Thomas & Betts participó recientemente en un proyecto estival de internos diseñado para brindar a muchachos jóvenes la oportunidad de desarrollar valiosas destrezas laborales durante sus vacaciones de verano. “Taking Care of Business”, es un programa de ocho semanas creado por BRIDGES, una organización independiente sin fines de lucro con sede en Memphis, Tennessee.

Thomas & Betts contrató a Chekeal Crump para asistir al equipo de servicio al cliente. Crump ayudó a repartir correo, anotó pedidos y aprendió la manera en que los representantes de servicio al cliente se encargan de la amplia variedad de preguntas y solicitudes que reciben todos los días.

“Chekeal fue de gran ayuda”, declaró Ann Negrini, gerente de servicio al cliente de la división de productos eléctricos. “Fue capaz de seguir el ritmo de nuestros empleados de anotación de pedidos más avezados y su trabajo fue muy preciso”.

Marilyn Williams, Carlton Stewart y Yolanda Childs, representantes de servicio al cliente de T&B, fueron los mentores de Chekeal. “Desempeñaron a la perfección su papel de mentores y supervisores”, manifestó Negrini.



De izda. a decha.: Marilyn Williams, Yolanda Childs, Ann Negrini y Carlton Stewart muestran con orgullo el trofeo en forma de estrella que recibieron por participar en el programa de internos “Taking Care of Business”.



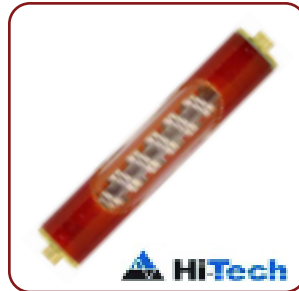
Bob Caporale ascendido a presidente del grupo de productos para compañías de suministro eléctrico



El grupo de productos para compañías de suministro eléctrico de T&B, siempre en expansión, tiene un nuevo presidente, Bob Caporale, quien se incorporó a la compañía en 2005. Además de dirigir los departamentos de ventas, mercadotecnia, I&D, contabilidad y servicio al cliente, Caporale tendrá a su cargo las labores de fabricación y logística del grupo. Las

operaciones de los productos para compañías de suministro eléctrico incluyen las plantas de fabricación de Hackettstown, New Jersey, Albuquerque, Nuevo México, y Hickory, Carolina del Norte, así como las plantas de Joslyn Hi-Voltage y Jennings Technology, recientemente adquiridas.

“Atravesamos momentos de euforia en el grupo de productos para compañías de suministro eléctrico”, dijo Caporale. “Contamos con un equipo muy energético, que tiene grandes ideas y siente pasión por su trabajo. Dada la fuerza de nuestras marcas, nuestra experiencia técnica y la lealtad de nuestra clientela, no existe límite en cuanto a lo que podemos lograr en el futuro”.



La actitud positiva de un empleado de T&B es el ingrediente clave en su lucha por la vida

“Tienes cáncer”.

“Cuando uno oye estas palabras y sabe que se están refiriendo a él, la mente atraviesa por un sinfín de emociones”, comentó Al Bierman, director nacional de ventas de T&B en la división de productos de comunicaciones. “Sobresalto. Temor. Enojo. Negativa. Nada tiene mucho sentido”.

Cuando en abril de 2006 se le diagnosticó cáncer de próstata de fase 4, Bierman no sabía qué hacer ni a dónde acudir. No obstante, la incredulidad pronto se tornó en acción, al darse cuenta de que el éxito de su tratamiento iba a depender tanto de su actitud como de la alquimia.

“Lamentablemente, en la actualidad no existe una cura para el cáncer de próstata en estado avanzado”, manifestó Bierman. “Cuando mi médico me dijo que mi cáncer era ‘terminal pero tratable’, me marqué la meta de morir con cáncer, pero no de cáncer”.

Aunque Bierman se sintió perdido y abrumado al principio, confía en que al compartir su experiencia –sus aciertos y errores– pueda ayudar a otras personas que acaban de oír de boca de su médico esas horribles palabras.

Lo primero que hizo Bierman fue identificar su sistema de apoyo. Recurrió a familiares y amigos que no sólo le ayudaron a descifrar todo tipo de información sino que también le concedieron el mayor regalo de todos: esperanza. Asimismo, se incorporó a grupos de apoyo organizados, lo cual recomienda mucho. Bierman tampoco ocultaba a nadie que tenía cáncer.

“Se lo dije a mis amigos, a mis compañeros de trabajo, incluso a las personas con quienes coincidía en las salas de espera”, comentó Bierman. “Al decírselo a la gente, abres sendas de información y apoyo emocional, y te puedes dar cuenta de que mucha más gente de la que te imaginabas se interesa por ti. Yo así lo hice, y me ha ayudado a afrontar todo lo demás”.

Bierman se dio cuenta desde el comienzo que él tenía que ser su más firme apoyo.

“Nadie se va a preocupar de tu tratamiento tanto como tú. Infórmate, aprende tanto como puedas y no dejes de hacer preguntas”, dijo Bierman. “Exige detalles y no tengas miedo de desafiar ideas que no parecen adecuadas. Y, por supuesto, consigue una segunda y una tercera opinión”.

Para encontrar médicos apropiados, Bierman recomienda no tener miedo de salirse de los círculos locales. Gracias a toda la información que recabó pudo participar en un ensayo clínico en uno de los principales centros de tratamiento contra el cáncer situado en Houston, a miles de millas de su casa.



“Nadie se va a preocupar de tu tratamiento tanto como tú. Infórmate, aprende tanto como puedas y no dejes de hacer preguntas...”

El poder de Internet ha sido una herramienta indispensable que Bierman ha utilizado para ayudarle a controlar su casa destino. Aunque existen muchos sitios web dedicados al cáncer, de acuerdo con Bierman, una de las mejor fuentes de información fiable es la Fundación Bloch del Cáncer (www.blochcancer.org). Allí se puede encontrar todo tipo de información práctica para luchar contra el cáncer con una actitud positiva y tomando la iniciativa.

Bierman sugiere considerar todas las opciones pero decidir con sentido común.

“Uno espera y reza porque ocurra un milagro, pero no existen soluciones rápidas ni curas instantáneas”, advirtió Bierman.

“Lamentablemente, son muchas las personas que están más que dispuestas a aprovecharse de aquéllos que acaban de



recibir el diagnóstico y tienen miedo. Yo gasté miles de dólares en remedios alternativos que, a fin de cuentas, no me dieron resultado. Lo mejor es encontrar apoyo en redes que proporcionan una perspectiva basada en la experiencia”.

En definitiva, Al Bierman desea que sus amigos de T&B sepan que todas las situaciones tienen su lado positivo, aún cuando uno se enfrenta a la perspectiva de su propia mortalidad.

“Aunque parezca extraño, ciertos aspectos de la vida pueden mejorar al luchar contra esta enfermedad”, manifestó Bierman. “Mis relaciones con parientes y amigos nunca han sido mejores. Me río más y amo más a fondo. Ya no dejo cosas para después y he empezado a vivir de verdad”.

Recursos en Internet para pacientes oncológicos:

- Sociedad Americana del Cáncer: www.cancer.org
- Instituto Nacional del Cáncer: www.cancer.gov
- Centros de América para el Tratamiento del Cáncer: www.cancercenter.com
- Ensayos clínicos: www.clinicaltrials.gov
- Fundación Bloch del Cáncer: www.blochcancer.org

Los 10 mandamientos para combatir el cáncer

1. Reconocer que tienes una enfermedad que amenaza tu vida.
2. Comprometerte a hacer todo lo posible por luchar.
3. Obtener una segunda opinión independiente calificada.
4. Reconocer que la información es tu mejor amiga.
5. Confiar plenamente en tus médicos.
6. Entender y creer en los tratamientos que recibes.
7. Buscar y aceptar apoyo.
8. Prever qué hacer en los momentos de depresión.
9. Mantener un firme deseo de vivir.
10. Disfrutar de cada día. Vivir la vida día a día.

Fuente: Fundación Bloch.

Actualización: Con mucha tristeza, reportamos que Al Bierman perdió su batalla contra el cáncer el 24 de noviembre de 2007, justo antes de la impresión de este número de PowerLine.

“Más NO significa mejor” – La planta de Southaven combate el sobrepeso en grupo

El Comité de Bienestar de la planta de Thomas & Betts en Southaven, Mississippi, hizo gala de espíritu de equipo con el fin de animar a sus empleados a modificar sus costumbres de alimentación y estilo de vida patrocinando un certamen de pérdida de peso de seis semanas de duración.

Cinco equipos, compuestos por seis empleados cada uno, compitieron por el honor de ganar y conseguir certificados de regalo. Sus nombres eran: The Light Weighters, The Pounders, Weight-Off, Born to Lose y Show & Tell.

“Show & Tell” fue el equipo ganador, perdiendo un total de 66 libras durante la competición. Así es como lo hicieron

“Yo adelgacé siguiendo una dieta baja en hidratos de carbono”, declaró Buddy Hopper, electricista del departamento de mantenimiento. “Me siento como un hombre nuevo”.

“Yo dejé de consumir comida frita, tomé agua en abundancia y empecé a hacer ejercicio”, comentó Elbert Harris, tornero de CNC.

“Yo empecé a hacer ejercicio y adelgacé quince libras” indicó Henretter Polk, encargada de materiales.

“Mi eslogan es ‘Comer no es pecar’ si se deja de comer para las 7:00 de la tarde, se toma mucha agua, se aumenta el consumo de fibra y se hace ejercicio”, manifestó Smurf Westbrook, soldador del departamento de bandejas de cables.

“La dieta de Atkins baja en hidratos de carbono funcionó para mí”, expresó Jeff Chappell, mecánico de mantenimiento.

“Yo me apunté a Curves®, consumía seis comidas pequeñas al día y reduje el azúcar, sal y pan”, declaró Evon Ford, ensamblador del departamento de Hazlux®. “No fue fácil, pero lo hice por mí”.

“Nuestro eslogan es ‘Sólo fracasan los que no lo intentan’”, manifestó Minnie Hall, especialista en recursos humanos de Southaven. “Cuando los empleados se sienten mejor suele aumentar la moral, y se reducen los accidentes y lesiones, así como el absentismo laboral y los costos del seguro médico”.



Show & Tell antes: (fila delantera, de izda. a dcha.) Mary Cole (abandonó) siendo sustituida por Buddy Hopper, Smurf Westbrook y Evon Ford; (fila trasera, de izda. a dcha.) Elbert Harris, Jeff Chappell y Henretter Polk.



Show & Tell después: (fila delantera, de izda. a dcha.) Buddy Hopper, Smurf Westbrook y Evon Ford; (fila trasera, de izda. a dcha.) Elbert Harris, Jeff Chappell y Henretter Polk.

Caminando por el bienestar físico: Los empleados de Mercer se ponen en marcha

La hora de descanso en la planta de T&B en Mercer, Pennsylvania, se sale de lo común estos días. En lugar de ir a la máquina de bocaditos, los empleados se dirigen hacia la puerta. ¿La razón de ello? La iniciativa de bienestar físico denominada “Caminar por su salud”.

“Aunque muchos de nuestros empleados pasan de pie la mayor parte del día, pensamos que todos nos podíamos beneficiar de una iniciativa de bienestar físico patrocinada por la compañía”, indicó Stan Covert, secretario de enlace del departamento de ingeniería.

Covert y Carolyn Zigo, asistente ejecutiva del departamento de recursos humanos, consideraron el asunto e idearon una campaña para caminar. La inspiración se debió al hecho de que la planta se encuentra en una calle muy pintoresca que serpentea cuesta arriba hasta llegar a un viejo hospital abandonado.

“Entre nuestra planta y el antiguo hospital existe una diferencia de altitud de 100 pies”, explicó Zigo. “El recorrido de ida y vuelta es de media milla, lo cual no es demasiado, incluso para personas que no se han mantenido activas desde hace tiempo, y se puede recorrer fácilmente durante un descanso en el trabajo o durante la hora del almuerzo”.

Se animó a los empleados a participar en la iniciativa prometiendo que recibirían una camiseta con el logotipo de T&B por cada fase completada: 20, 40 y 60 días.

El programa ha sido todo un éxito, participando en él más de 50 personas. Una de las caminantes, Mary McCarl, secretaria de contabilidad del departamento de finanzas, sólo ha faltado un día a su caminata desde que empezara el programa e incluso vino a la planta durante sus vacaciones para subir andando la cuesta.

“Mary es demasiado humilde para decirnos cuánto peso ha rebajado”, dijo Zigo. “¡Pero sí le gusta enseñar lo floja que le queda ahora la ropa!”



Con su camiseta que dice “La seguridad primero”, Mary McCarl emprende su caminata cuesta arriba.



Caminando en grupo aparecen, de izda. a dcha.: Deanna Williams (encargada de materiales), John Ryder III (ensamblador), June Heilman (encargada de materiales), Art Shambaugh (ensamblador) y Jay Weinel (ensamblador).

T&B sigue ayudando a las tropas fuera del país

Thomas & Betts prestó su ayuda a Barnes & Noble, la cadena de librerías más grande del mundo, a distribuir más de 300,000 libros, juguetes y juegos al programa del Departamento de Defensa denominado “America Supports You” (América te apoya), el cual reconoce el apoyo de los ciudadanos a los miembros de las fuerzas armadas de los EE.UU., sus familias y las organizaciones de apoyo de todo el país.

La entrega de los donativos, compuestos por 22 camiones cargados de material, fue posible gracias a la ayuda de la flota de Thomas & Betts. Dwain Becton, gerente de transportes de la división de productos eléctricos de T&B, fue la pieza clave en la prestación de asistencia y recursos para el proyecto.

“Su respuesta inmediata y firme dedicación a este proyecto se agradecen sinceramente”, declaró Allison Barber, secretaria asistente de defensa para asuntos públicos, comunicaciones internas y enlace con el público.

“Fue un gran honor para nosotros que un grupo de ‘América te apoya’ nos pidiera ayuda para la entrega de materiales”, afirmó Becton. “Además de suministrar los equipos y combustible, los conductores donaron su tiempo sin cobrar nada”.

“Gracias a todos por el apoyo y el cariño demostrado hacia nosotros, los que estamos al servicio de este gran país”, manifestó Josh Morgan, miembro de los Marines de EE.UU., oriundo de Memphis, Tennessee.

Más de 2,500 miembros del ejército, como Morgan, han enviado notas de agradecimiento al sitio web de “America Supports You” (www.americasupportsyou.mil).



Dustin Wilbanks, sargento de estado mayor, y David Raines, sargento técnico, pertenecientes a la unidad de puente aéreo 164 de la Guardia Nacional Aérea de Tennessee, descargan los libros donados por Barnes and Noble



El tratamiento de los trastornos cerebrales es el centro de la contribución caritativa de T&B

Le Bonheur otorga a "MEG" el nombre de Thomas & Betts

"Las puertas de Le Bonheur nunca estarán cerradas y siempre se encontrarán abiertas para las personas necesitadas que pidan ayuda". – Sra. de Howard Pritchard, Presidenta, Le Bonheur Club, 15 de junio de 1952".

El Centro Médico de Niños Le Bonheur, situado en Memphis, Tennessee, es un lugar especial. Fundado hace más de 50 años por un grupo de prominentes pediatras con el apoyo de un grupo de industrias mujeres denominado Le Bonheur Club, que recaudó los 2 millones de dólares necesarios para construir el centro en 1950, el hospital ofrece tratamiento médico integral y especializado a niños de todo el mundo, incluso a los que no pueden costearse sus servicios.

Todos los años, el personal del hospital, altamente respetado y reconocido internacionalmente, lleva a cabo más de 8,400 operaciones, presta servicio a más de 68,000 pacientes en la sala de emergencia y realiza más de 300,000 pruebas en su laboratorio propio. En su Instituto Cardíaco y de Neurociencia se efectúan estudios de investigación avanzada en epilepsia y tumores cerebrales para ayudar a los miles de niños que nacen todos los años con defectos congénitos del corazón y trastornos neurológicos.

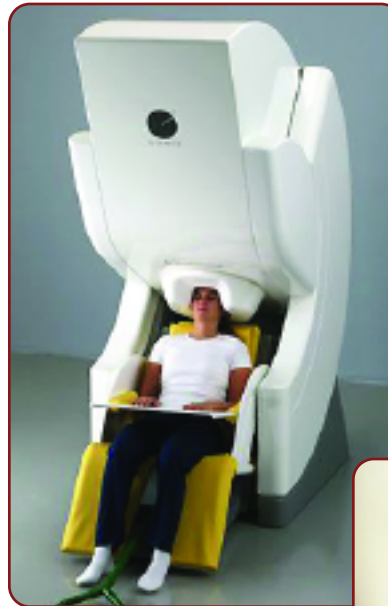
Le Bonheur inició en 2005 una campaña para recaudar 100 millones de dólares con el fin de ampliar y mejorar el hospital y satisfacer mejor las necesidades de sus pacientes y de las familias de éstos. El nuevo centro agregará casi un millón de pies cuadrados al hospital y proporcionará equipos ultramodernos para sus programas de tratamiento y laboratorios de investigación. Hasta la fecha, han recibido más de 70 millones de dólares en donativos de particulares y compañías para cumplir su objetivo, incluidos 100,000 dólares de Thomas & Betts.

En reconocimiento a la importante contribución de T&B, la nueva sala de pruebas de magnetoencefalografía (MEG, por sus siglas en inglés) de Le Bonheur llevará el nombre de nuestra compañía. El comité de contribuciones caritativas corporativas de T&B seleccionó la sala de MEG tras examinar las diversas oportunidades existentes y visitar el hospital.

Además de la visibilidad del nombre de T&B, el comité se interesó particularmente por la trascendencia de MEG en la exploración del cerebro. MEG es una técnica neurofisiológica no invasiva que permite a los médicos ver en tiempo real los cambios en la actividad cerebral, midiendo los campos magnéticos generados por la actividad neuronal del cerebro. La utilización de MEG permitirá que los médicos de Le Bonheur

En reconocimiento a la importante contribución de T&B, la nueva sala de pruebas de magnetoencefalografía (MEG, por sus siglas en inglés) de Le Bonheur llevará el nombre de nuestra compañía.

entiendan mejor trastornos neurológicos tales como el desorden de hiperactividad con déficit de atención (ADHD), el autismo y las lesiones cerebrales traumáticas. Para los pacientes epilépticos cuyos ataques no pueden ser controlados con medicamentos, se hará uso de MEG para determinar la mejor ruta quirúrgica con el fin de evitar dañar al cerebro.



El doctor Rick Boop, director médico de neurocirugía de Le Bonheur, indicó que MEG "nos ayudará a ver con mayor precisión dónde se originan las descargas eléctricas anormales asociadas con los ataques antes de la cirugía".




Le Bonheur
Children's Medical Center

Unidades ecológicas de HVAC con las que todos salen ganando

Vaya a la gasolinera a llenar el tanque y notará de inmediato que los precios de la energía no hacen sino subir cada vez más. La conservación energética vuelve a ser un tema “candente”. Al consumidor de hoy en día no sólo le interesa ahorrar dinero sino también proteger el medio ambiente para las generaciones futuras.

Teniendo esto en cuenta, la división de HVAC de T&B ha creado la unidad de calefacción más “ecológica” ideada hasta la fecha. La nueva unidad de Reznor, el modelo UEAS, forma parte de la serie V3 y tiene una eficacia de combustible de hasta el 93%. En otras palabras, hasta el 93% del valor calorífero disponible en cada pie cúbico de gas natural se transfiere al calentar el espacio interior. Normalmente, las unidades de calefacción tienen una eficacia de solamente el 80%. Utilizando el sistema de combustión/intercambio de calor TCORE3, propiedad de la compañía, la nueva unidad de calefacción Reznor proporciona la misma cantidad de calor pero usa un 16% menos de combustible. Con esta unidad ecológica todos salen ganando.



There is only one heater better than a Reznor® ...

...too bad it only works half days.

***Greenest* Unit Heater under the Sun**

- **Best-in-Class** - Up to 93% fuel efficient
- **Environmental** - Low carbon footprint
- **Reliable** - Reznor has pioneered commercial condensing unit heater technology since 1888
- **Advanced Technology** - Titanium stabilized primary heat exchanger with MacroChannel™ secondary heat exchanger (patent pending)
- **Compact** - 40% smaller than previous generation heater
- **Dependable** - Reznor, a trusted name in heating since 1888

REZNOR

www.RezSpec.com/green 800-695-1901

Power Up, viene de la página 13

relacionadas con el sistema eléctrico en la región afectada debido a las limitaciones del sistema antiguo. De hecho, el Departamento de Energía de EE.UU. declaró a Wisconsin como uno de los estados con mayores problemas de transmisión de suministro eléctrico. El proyecto Power Up Wisconsin se empezó a planificar en 1998, año en que T&B presentó los diseños preliminares de las estructuras. Se prevé que esté totalmente acabado y en funcionamiento para 2008.

“Todas las partes implicadas de Wisconsin —consumidores, empresas de pequeño tamaño y usuarios industriales de gran magnitud— se beneficiarán de este proyecto”, comentó Boigenzahn. “Resulta muy satisfactorio saber que desempeñamos un papel significativo en la prestación de un suministro eléctrico fiable a nuestros amigos y vecinos”.

Para más información sobre el proyecto Power Up Wisconsin, visite:
<http://www.arrowhead-weston.com/maps.shtml?leftnavid=project>

Datos sobre el proyecto Power Up Wisconsin:

- Longitud: línea de transmisión de 220 millas que atraviesa ocho condados
- Número de postes de acero: 1,564
- Tamaño medio de los postes: 130 pies de altura
- Peso medio de los postes: 31,000 libras (equivalente a nueve automóviles de tamaño normal)
- Libras de acero utilizadas: más de 50 millones
- Voltaje de la línea: 345 kilovoltios
- Costo total del proyecto: Unos \$450 millones de dólares
- Costo medio para el consumidor: Un aumento aproximado del 1% en costos de suministro eléctrico a partir de 2008
- Patrocinadores del proyecto: American Transmission Co., Minnesota Power, Wisconsin Public Service

Hechos eléctricos



Estimados empleados: el horario de producción no permitió tiempo para la traducción del crucigrama en español.

Across

- 1 New French member of T&B Family
- 3 What T&B delivered to troops abroad
- 4 Science of designing efficient, safe items
- 6 How T&B is growing
- 7 T&B facility that celebrated safety milestone
- 9 Key ingredient in fighting cancer
- 11 NECA Product of the Year
- 12 Distributor that went back to school with T&B
- 14 Distributor that gave T&B three awards
- 15 Newest member of utility products group
- 16 Children's hospital supported by T&B
- 18 Department that built "Bridges" this summer
- 20 Market-leading non-metallic outlet box

- 21 Conduit body with an inside edge against corrosion
- 22 Facility that minimizes waste

Down

- 2 Mud ring brand that smoothes rough-in installations
- 3 T&B fired on all cylinders to win this award
- 5 Engineer who plays to win
- 8 Place where training went underground
- 10 Father of the Kindorf Trapnut
- 13 Biggest acquisition T&B made
- 17 Facility that's walking its way to wellness
- 19 T&B facility where bigger isn't better



¡Eureka!

T&B trae la ergonomía al lugar de trabajo

En la seguridad laboral debe incluirse la ergonomía

Si ha ido a comprar recientemente una silla de escritorio, es probable que haya escuchado el término "ergonómico". Diseñado para reducir las molestias diarias causadas por las largas horas que pasamos sentados tras un escritorio, el mobiliario de oficina denominado "ergonómico" es un negocio en alza. Lamentablemente, reducir las molestias en el trabajo o eliminar las lesiones causadas por los movimientos repetitivos, tales como el síndrome del túnel carpiano o la tendinitis no se solucionarán simplemente cambiando los muebles.

La ergonomía es la ciencia que se ocupa de diseñar y configurar objetos de modo que la gente que los usa lo haga de la manera más eficaz y segura posible. Es una palabra algo rimbombante, pero está enraizada en el sentido común. Por ejemplo, al ajustar la altura de la superficie de trabajo a un nivel apropiado y cómodo se pueden evitar o reducir las lesiones de espalda y de cuello, las lesiones musculares, el cansancio de la vista, los dolores de cabeza y la fatiga.

"A partir de 2007, el programa de seguridad de T&B se ha ampliado con el fin de centrarse en la ergonomía en el lugar de trabajo", indicó Bill Frigon, director de seguridad. "Las lesiones causadas por la falta de ergonomía suponen el 60% del total de los accidentes que ocurren en T&B. Ya hemos implantado un programa 'ERGO' en nueve plantas y en el futuro pondremos en práctica lo que hemos aprendido en más lugares".

Otras plantas adoptarán un proceso ERGO similar como:

- Establecer un Equipo ERGO (gerentes y empleados por hora)
- Capacitación del equipo para identificar los riesgos ERGO
- Crear medidas correctivas junto con la capacitación de empleados
- Reuniones mensuales para evaluar la situación de proyectos nuevos y ya en marcha
- Revisión del programa por parte de consultores de seguridad externos

El centro de Byhalia alcanza el millón de horas de seguridad

El centro de distribución de Thomas & Betts en Byhalia, Mississippi, celebró recientemente un gran hito: 1,000,000 de horas de trabajo sin ningún incidente que provocara pérdida de tiempo laboral, desde el 11 de junio de 2005 al 21 de abril de 2007.

Para conmemorar este importante logro y recompensar a los empleados por su arduo trabajo, la planta celebró la feliz jornada con donas, helado, certificados de regalo y otras muestras de aprecio.

“Todos nuestros asociados contribuyeron al éxito logrado”, manifestó David Dean, vicepresidente de servicio al cliente y logística. “Quiero agradecerles y felicitarles personalmente por su plena dedicación a la seguridad, con lo cual hemos conseguido que nuestra planta sea un lugar de trabajo seguro”.



Larry Staudenmyer (izquierda), gerente primero de operaciones, y Stacie Purdy, del departamento de TI, preparan salchichas y hamburguesas para celebrar el logro de Byhalia en materia de seguridad.



Los empleados de T&B en Byhalia, Mississippi aprovechan una fiesta patrocinada por la compañía para celebrar un millón de horas de trabajo seguro.

A pasos agigantados, viene de la página 3

habilidades. Esto puede requerir cambios en ambas organizaciones”.

Pileggi indicó con prontitud que la oportunidad que tiene Thomas & Betts de crecer a través de las adquisiciones no debe eclipsar la importancia que supone el que el núcleo de las actividades de la compañía continúe creciendo mediante la expansión de la cuota de mercado y la introducción de productos nuevos e innovadores que potencien las ventas a través de la distribución. Tampoco debe ser una excusa para dejar de mantener las excelentes disciplinas empresariales que T&B ha establecido durante los últimos años.

“Poseemos una larga trayectoria durante la que hemos afianzado nuestra posición de liderazgo mediante una gestión agresiva de nuestras marcas y centrándonos en la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes”, indicó Pileggi. “Esto no debe cambiar por la ampliación de nuestra cartera de productos. Nuestro éxito real se cuantificará de acuerdo con lo bien que mantengamos nuestra disciplina en áreas clave como el control de gastos, la gestión del capital de explotación, la fijación de precios, la agilización de procesos, así como otras áreas, incluso mientras dirigimos la integración de estas nuevas empresas”.

Según las fuentes informativas de T&B —los equipos de ventas en Europa, de productos eléctricos y de suministro eléctrico— las adquisiciones han sido bien recibidas por distribuidores y clientes de usuario final.

“Nuestros distribuidores saben que al ampliar nuestra cartera de productos con estas marcas líderes aumentarán sus ingresos totales, se reducirán sus costos de transacciones y mejorará su rentabilidad general”, comentó Ned Camuti, presidente del grupo de productos eléctricos de EE.UU. de T&B. “Además, los usuarios finales confían en que T&B seguirá invirtiendo en la creación de nuevos productos, capacitación para el uso de productos y asistencia técnica”.

“Las empresas de suministro eléctrico que son clientes nuestros reconocen que T&B es una compañía bien dirigida y comprometida a satisfacer las necesidades que éstos tienen”, declaró Bob Caporale, máximo responsable del grupo de T&B dedicado a empresas de suministro eléctrico. “La expansión de los productos de T&B para empresas de suministro eléctrico mediante la serie de productos Joslyn es una muestra palpable de este compromiso”.



¡Powerline en línea!

Powerline está ahora disponible con más fotos en la página inicial de la intranet de T&B. La encontrará en “Departments – Human Resources. (Departamentos – 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
e-mail: Powerline@tnb.com
fax: (901) 252-1306

EDITOR: Tricia Bergeron
ASISTENTE DE PRODUCCIÓN: Lisa Stephenson

COLABORADORES DE POWERLINE:
Además de los empleados indicados en el texto, muchos otros empleados han colaborado para recabar información destinada a este número de Powerline. Colaboradores: Cindy Phillips, Bill Licht, Ellen Vizzi, Jay Joerg, Jerry Woodward, Jackie Jenkins, Minnie Hall, Diane Brown, Lynne Casey, Joe Pede, John Garavelli y Peter Feruglio.

Copyright 2007 Thomas & Betts Corporation

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

Thomas & Betts