

powerline

Comunicando a los empleados en todo el mundo

T&B se mueve adelante como Un Equipo

en una economía dura



VERANO 2009

Thomas&Betts

**Misión crítica:
Cyberex protege
los datos del mundo
p6**

**Cambios en la dirección
promueven el
liderazgo de T&B
p10**

**Reznor Monterrey
se vuelve verde
p13**



Juntos,
hemos avanzado en forma metódica y con el propósito de asegurar que nuestra compañía continúe siendo un líder ahora y surja de la recesión actual con una posición de fortaleza.



conversaciones

4 | Entrevista con Imad Hajj

tener éxitos

6 | Misión crítica: Cyberex protege los datos del mundo

7 Sobresaliente: El exhibidor de Ty-Rap gana el premio *Design of the Times*

7 La “mini ciudad” de Chicago utiliza MAPS de Reznor® para tener aire fresco

8 Distribuidor de equipo CVAC obtiene grandes ahorros con Reznor®

8 La introducción del conducto acodado LU cambia el juego

9 Letras menudas son fáciles con la nueva impresora EZL500®

9 Gracias a Trapnut™, se construyó una planta de chips de memoria flash en un instante

1 T&B se mueve adelante como Un Equipo

en una economía dura



por Dominic J. Pileggi,
 Presidente del Directorio y CEO

historia de portada | 2

liderar

10 | Bill Weaver sucede a Ken Fluke como CFO



11 Chuck Treadway dirigirá Electricidad mundial

12 Rich lo merece: Un distribuidor líder rindió homenaje a Craven

12 Kenney recibe prestigioso premio del ramo

superar

13 | Reznor® Monterrey se vuelve verde

14 Los esfuerzos ambientales de Jonesboro triunfan—¡otra vez!

14 Horseheads reduce los desperdicios y gana

15 Bowling Green alcanza un hito de seguridad

15 Los que hacen historia: Jennings logra el hito de seguridad

18 Nottingham demuestra la seguridad de los pequeños números

actualidades

16 | ¿Su nombre es el mismo? TSA quiere saberlo.

17 Los productos de T&B se zambullen con SONIA para apoyar a los estudiantes de ingeniería

17 ¡Ka-Ching! Mucho dinero en el LOTTO

18 McCarl deja su huella en Mercer con 45 años de servicio

en línea
24/7

powerline

Puede encontrar *PowerLine* en la web en: <https://myconnection.tnb.com> (no es necesaria una contraseña).

Myconnection.tnb.com es un portal que permite acceder desde la web a algunas partes de la intranet de los empleados de T&B. Algunas partes del sitio están protegidas con contraseñas, sin embargo *PowerLine* está disponible 24/7 en myconnection.tnb.com en inglés, francés y español. Sólo escriba <https://myconnection.tnb.com> y aparecerá la portada de *PowerLine*.

Los empleados que cobran por el sistema SAP en los EE.UU. o el R.U. también pueden tener acceso a sus talones de pago e información de beneficios usando su ID de usuario y contraseña Novell. En el futuro, esperamos extender las capacidades de myconnection.tnb.com para todos nuestros empleados.

Como alternativa, usted puede encontrar *PowerLine* en la intranet segura de la compañía.

Encuéntrenos en línea
<https://myconnection.tnb.com>

envíe sus comentarios— ¡gane en grande!

Queremos escucharlos a ustedes, nuestros lectores; queremos escuchar acerca de las ventajas y desventajas del formato impreso nuevo y de la edición en línea para poder mejorar su experiencia como lector. Envíenos un correo electrónico a powerline@tnb.com o participe de la breve encuesta de la edición en línea en <https://myconnection.tnb.com> (no es necesaria una contraseña). Todos los participantes calificarán para ganar una **tarjeta de débito American Express por valor de \$100. Esperamos sus comentarios acerca de la manera en que podemos mejorar aún más a *PowerLine*.**

nota de la editora



A nuestros lectores:

Como editora de *PowerLine*, quiero compartir con ustedes algunos cambios apasionantes que hemos realizado tanto a la versión impresa como en línea de nuestra publicación mundial para empleados. Nuestro nuevo aspecto y formato ofrecen un diseño nuevo y atractivo, características amigables hacia el lector y una amplia variedad de artículos, y al mismo tiempo, cubren todas las novedades que usted espera de *PowerLine*.

Hemos realineado las columnas de nuestros artículos habituales y les hemos dado nuevos nombres que, creemos, comunican con mayor claridad el “por qué” de la información que contienen. La nueva columna **Liderar** proporciona un panorama general de las personas y actividades que están **marcando una diferencia** en nuestro éxito. **Tener éxitos** proporciona una descripción general de los **productos y mercados** clave y la manera en que competimos. **Superar** examina ejemplos de nuestro enfoque profundo en la **excelencia operativa**. Y, por último, **Actualidades** le dará pequeñas dosis de información interesante y otras **noticias de interés**.

El objetivo de *PowerLine* siempre ha sido proporcionar una visión acerca de nuestros productos, personalidades, políticas y estrategias, y al mismo tiempo ilustrar nuestros **Principios Guía** en acción. Sin embargo, quizás aún más importante, es ayudar a crear una cultura donde cada empleado individual se sienta capacitado por el conocimiento y parte de un equipo motivado y exitoso.

Nuestro artículo de portada para esta edición se enfoca en las aguas turbulentas de la retracción económica actual, y la manera en que Thomas & Betts no sólo está “capeando el temporal” sino posicionándose para tener un mejor liderazgo cuando los mercados se recuperen. A continuación, incorporamos un nuevo artículo periódico, **Conversaciones**, en el cual entrevistamos a un líder de nuestra organización acerca de su experiencia, visión y éxito en T&B. En esta edición conversamos con Imad Hajj, quien lidera las operaciones mundiales.

Además, nuestras columnas habituales están abarrotadas de visiones interesantes sobre qué hace que T&B sea líder en cada mercado en el cual competimos.

Esperamos que disfrute el nuevo y mejorado *PowerLine*.

Atentamente,

Tricia Bergeron
tricia.bergeron@tnb.com

T&B se mueve adelante como  en una economía dura

equipo



por Dominic J. Pileggi,
Presidente del Directorio y CEO

Nunca antes hemos sentido la verdadera interconexión de la economía mundial como ahora.

Lo que comenzó como el colapso de los mercados financieros de los EE.UU. ahora se ha convertido en una recesión global más generalizada en décadas. El resultado es una presión significativa sobre Thomas & Betts y en cada compañía de nuestro ramo para **reexaminar la manera en que competimos y cómo priorizamos.**

Con la finalidad de medir la salud de los mercados que T&B atiende, observamos datos como el Índice de Gerentes de Compra (PMI, por sus siglas en inglés), un barómetro de la salud en el sector manufacturero y el Índice de Facturación de Arquitectos (ABI, por sus siglas en inglés), un indicador que mira al futuro de la actividad de la construcción. Ninguno de ellos, o de la mirada de otros datos que circulan, muestran ninguna mejora significativa ni sostenida. En realidad, las noticias de un día con frecuencia contradicen las noticias del día siguiente. Y el gasto en incentivos del gobierno aún no tiene un impacto significativo en el crecimiento económico.



Elecciones difíciles para trabajar más inteligente

Hemos tenido que tomar algunas decisiones difíciles en los últimos meses. Nos hemos movido deliberadamente con velocidad para encarar la dinámica cambiante del mercado y la incertidumbre creciente. “Deliberadamente con velocidad” significa que reconocemos la magnitud que nuestras decisiones tienen sobre nuestro posicionamiento competitivo actual y futuro y sobre la moral de los empleados. Sopesamos todas las opciones y evitamos tomar decisiones “impulsivas” en respuesta a la dinámica de corto plazo.

Sin embargo, la realidad es que, con descensos de dos dígitos en muchos mercados, hemos tenido que recortar los turnos de producción y empleos en las plantas de todas las regiones. También hemos suspendido los incrementos por mérito para los empleados asalariados. Y estamos operando sobre la base de presupuestos “sin crecimiento” mientras mantenemos una estricta vigilancia en gastos de capital.

No todas las decisiones se toman de arriba hacia abajo. Hemos solicitado y esperamos que cada persona examine muy bien los recursos que utiliza y los recursos que necesita para realizar sus tareas. Confiamos en que nuestros empleados pueden tomar decisiones razonables y prácticas, y que lo harán. Después de todo, ustedes son los que más conocen qué programas son críticos y qué programas son “deseables.” En el entorno actual, deberíamos concentrarnos únicamente en programas críticos, viajes críticos y gastos críticos. Como equipo, siempre esperamos que cada miembro arrime el hombro y que trabaje duro; hoy todos necesitamos “trabajar de manera más inteligente.”

Iniciativas clave hacia adelante

Juntos, hemos avanzado en forma metódica y con el propósito de asegurar que nuestra compañía continúe siendo un líder ahora y surja de la recesión actual con una posición de fortaleza.

Las iniciativas a nivel de toda la compañía que lanzamos hacia fines del año pasado forman parte de ese esfuerzo para conducir a Thomas & Betts al próximo nivel. Estas iniciativas abordan el crecimiento, la productividad, la cadena de abastecimiento, la superioridad tecnológica y la capacidad de la organización. Ninguna de las actividades o áreas que se abordan están “desarticuladas” en T&B; nada requiere una revisión general. Las iniciativas se asemejan más a una “mejora continua con esteroides.” ¿Cómo podemos perfeccionar qué hacemos o cómo hacemos las cosas para “trabajar de manera más inteligente”? Para hacerlo, estamos deshaciendo las “islas” y trabajando en conjunto para encontrar

sinergias y eficiencias en todos los departamentos, divisiones, sitios geográficos y mercados.

Por ejemplo, estamos trasladando el éxito que hemos tenido con la Manufactura Esbelta (reducción de pérdidas) en nuestras fábricas a las áreas de administración y soporte de nuestra organización. Un proyecto común que estamos puliendo es el proceso del “pedido al efectivo”, es decir, cuánto tiempo transcurre entre el momento que tomamos un pedido y el tiempo que lleva para completar la transacción para que el dinero llegue a la cuenta bancaria de T&B. Este proceso crítico afecta a muchos departamentos diferentes y observarlo desde una perspectiva que atraviesa la corporación debería resultar muy valioso. Ya hemos identificado áreas donde se pueden realizar mejoras simples pero eficaces.

Con el objetivo de asegurar que “tenemos a la persona adecuada en el lugar adecuado en el momento adecuado,” el equipo de recursos humanos está trabajando estrechamente con los gerentes de todas las líneas para garantizar que el establecimiento de metas individuales esté alineado con las estrategias clave de negocio y que los programas de capacitación vigentes sean apropiados y adecuados.

trabajando juntos más inteligente

Éstos son sólo dos ejemplos de la manera en que T&B está tomando acciones para gestionar y mejorar nuestro desempeño mucho más allá del actual trimestre, aún en medio de una retracción económica dramática. Como se mencionó anteriormente, hemos enfrentado otros desafíos significativos durante nuestros 111 años de historia y siempre hemos salido adelante. Al trabajar como “Un Equipo”, con nuestros principios guía siempre en mente, este ciclo no debería ser diferente.

Resolver los problemas económicos del mundo tomará tiempo. Sin embargo, algo es seguro. La demanda por electricidad de la sociedad en general continuará creciendo. Algunas estimaciones proyectaban la necesidad de al menos un 30 por ciento más para el año 2030. Esto significa que la necesidad de los productos que ofrecemos, de alta calidad, innovadores, que proporcionan energía y conectividad – por cierto no va a desaparecer en el corto plazo. Trabajando como “Un Equipo”, creo firmemente que no sólo sobreviviremos la actual retracción económica, sino que saldremos fortalecidos y mejor equipados para otros 100 años de liderazgo en nuestro ramo industrial. **■**

conversaciones

entrevista con Imad Hajj

Vicepresidente Senior de Operaciones Mundiales



Una pasión por la innovación

Robert Tucker, una autoridad líder en el tema de la innovación, recientemente entrevistó a Imad Hajj, vicepresidente senior de operaciones mundiales de T&B, para un libro que está escribiendo.

El libro trata sobre la manera en que las personas necesitan innovar para volverse indispensables en una era de desorientación económica, tendencias descendentes y falta de continuidad. Los siguientes son algunos extractos de la conversación de Imad con Tucker.

¿Qué es lo más importante para impulsar la innovación?

Imad: Estar dispuesto a aprender. Si usted no está dispuesto a aprender, no puede influenciar en el cambio. Liderar el cambio no significa dictar respuestas, se trata de ayudar al equipo a encontrar su propio camino hacia el estado final deseado. Se trata de aprender a medida que se avanza. Y a medida que se aprende, tiene que enseñar.

Cuando implementamos por primera vez el pensamiento esbelto sobre reducción de pérdidas en la fábrica, hicimos que nuestros gerentes de planta pasaran una semana en una fábrica diferente enseñando lo que habían aprendido. Cuando usted comienza a enseñar, usted se vuelve más apasionado acerca de ese tema. Y la gente adquiere su pasión. Esto los hace estar más dispuestos a seguir su liderazgo y ser innovadores. De esta manera, aprender y compartir son actividades extremadamente críticas para los gerentes de cualquier nivel que quieran tener éxito.



“Con el transcurso del tiempo aprendí que si ayudas a la gente a ver el proceso desde el comienzo hasta el final, cómo las cosas se conectan antes y después de ellos, pueden contribuir más.”

¿De qué manera usted “innovó” a nivel personal?

Imad: Sin duda estoy impulsado por el éxito. Parte de esto proviene de haber sido educado en un hogar militar donde papá era un general del ejército libanés.

Pero mi impulso personal puede resultar intimidante. A comienzos de mi carrera, quería que la gente “lo hiciera a mi manera”; quería forzar que las cosas sucedieran. Usted puede conseguir que las cosas se hagan de esa manera, pero no puede optimizar sus recursos. Para ser exitoso, tenía que estar dispuesto al cambio. Un área fundamental era mejorar mis habilidades de comunicación indirecta para no resultar tan intimidante. Por ejemplo, el hecho de sólo sonreír más me convertía en más accesible, menos intimidante.

Con el transcurso del tiempo aprendí que si ayudas a la gente a ver el proceso desde el comienzo hasta el final, cómo las cosas se conectan antes y después de ellos, pueden contribuir más. Mantener a la gente en “islas” es lo que mata el progreso y ahoga la innovación.

¿Qué hace falta para deshacer las “islas”?

Imad: Comunicación. Con esto quiero decir conseguir que se escuchen entre sí, para comprender los roles y necesidades del otro.

Aquí es fundamental liderar con el ejemplo. Es necesario que usted realmente escuche y ayude al equipo a abrir sus ojos a maneras diferentes de ver las cosas. Nuevos ojos de otras áreas funcionales ayudan a eliminar la excusa que “siempre lo hemos hecho así.”



¿Qué es lo que impulsa su pasión para colaborar en el éxito de T&B?

Imad: Mi papá me enseñó que a todos nos gusta ganar. En el ejército, la corporación o donde sea, es igual. La gente quiere un líder que les muestre el camino.

Por lo tanto, veo mi trabajo como propiciar un entorno donde las personas sepan que queremos que sean proactivos y que sepan que los apoyaremos. Trato de conducir a las personas al próximo nivel. No quiero que piensen que una vez que llegaron a un determinado punto, se terminó. Nunca. Pero me aseguro de apoyarlos en el camino. Algunas veces el apoyo es sólo formular preguntas que los ayuden a encontrar su propia solución a un problema. Otras veces podría significar traer recursos externos para superar un obstáculo.

Cuando comenzamos con la manufactura esbelta, personalmente fui a cada planta de los EE.UU, México, Canadá y Europa, con frecuencia junto a otros gerentes senior. Recorrimos las plantas y hablamos con la gente acerca de los proyectos en que estaban trabajando. Nuestra presencia envió una señal muy fuerte que queríamos que se comprometieran. Es sorprendente cómo las personas están dispuestas a ayudar cuando se sienten respetadas. **P**

misión crítica

Cyberex protege los datos del mundo



Arriba foto grupal, de izquierda a derecha: John Jeter, Gerente de ventas de la región sur, T&B; Rob Neidlinger, Director de Enterprise Solutions, T&B; Richard Draper, Gerente de producto, Enterprise Solutions, T&B.

>

P

ocos de nosotros pensamos dónde se almacenan o cómo se mantiene la seguridad de la amplia gama de infor-

mación electrónica y aplicaciones necesarias para que el comercio mundial pueda funcionar. Pero para Power Solutions T&B y los productos Cyberex® de T&B, es una prioridad central las 24 horas, 7 días a la semana.

Con el propósito de presentar la amplitud y versatilidad de los productos Cyberex a una audiencia global, T&B Power Solutions recientemente asistió a la *Data Center World and Expo* que se llevó a cabo en Las Vegas. La Exposición es el premier recurso educativo para profesionales de TI responsables de asegurar que cuando encendemos nuestras computadoras cada mañana, los datos que guardamos ayer aún estén allí.


Los productos Cyberex ayudan a asegurar la disponibilidad de electricidad limpia, confiable y sin interrupciones que mantiene operando a los sistemas críticos, como los centros de datos. Según Richard Draper, gerente de productos Cyberex, los centros de datos tienen diferentes tamaños—desde una única sala hasta un edificio entero o inclusive un complejo de edificios. Estas instalaciones de alta criticidad requieren

Los productos Cyberex mantienen operando a los sistemas críticos

una gestión de “precisión” para asegurar que se minimice cualquier probabilidad de interrupción en los sistemas de la empresa y las operaciones.

“Gestionar la carga del circuito individual, los riesgos y la eficiencia de la energía es crucial para un centro de datos,” comentó Richard. “La Exposición fue el lugar perfecto para demostrar las ventajas de las soluciones Cyberex directamente a las firmas de diseño y constructoras, consultores e ingenieros clave.”

“Más de 700 gerentes de centros de datos de todo el mundo participaron en la Exposición,” comentó Rob Neidlinger, director de Enterprise Solutions de T&B. “Esta exposición nos ayudará a expandir nuestra presencia y a crecer.”

La asociación líder de centros de datos del mundo con más de 4.500 miembros, AFCOM, patrocina la *Data Center World and Expo*. La revista *Tradeshow Week* ha reconocido a la conferencia como una de las 50 exhibiciones de más rápido crecimiento en los EE.UU. 

‘SOBRESALIENTE’: El exhibidor de Ty-Rap gana el premio *Design of the Times*



Tanto si usted se encuentra en una tienda de comestibles de un pequeño vecindario o store o en un centro comercial, probablemente encontrará exhibidores coloridos y atractivos, también conocidos como “merchandisers”, instándolo a comprar sus productos.

Lo mismo sucede en el ramo eléctrico. Cuando los contratistas de electricidad visitan un distribuidor para abastecerse de productos esenciales, llamar su atención con un exhibidor de productos atractivo puede ayudar a aumentar las ventas.

T&B ha demostrado ser experto en la comercialización de productos, tan experto, que en realidad recientemente nos hemos destacado entre los mejores del mundo y ganamos el premio bronce en el concurso de *Design of the Times Awards Competition* en la exposición *In-Store Marketing Expo* que se celebró en Las Vegas. El exhibidor que resultó ganador fue un exhibidor autónomo de Ty-Rap® y Catamount® desarrollado como parte de la campaña del 50 aniversario de Ty-Rap. La competencia incluía nombres reconocidos como Procter & Gamble, Nike y Fisher Price.

“Hemos concentrado recursos considerables en el desarrollo de exhibidores estratégicos y atractivos para nuestras marcas líderes durante los últimos años,” comentó Kendall Morgan, Vicepresidente de marketing para productos eléctricos de EE.UU. “Ganar este premio es un testimonio de nuestro éxito.”

“La pelea por el espacio en los salones de ventas de nuestros distribuidores es feroz,” comentó Cindy Phillips, gerente de comunicaciones de marketing. “Hemos recibido excelentes comentarios en cuanto a la eficacia de nuestros exhibidores.”

“La pelea por el espacio en los salones de ventas de nuestros distribuidores es feroz”

— CINDY PHILLIPS

El concurso por el premio *Design of the Times* reconoce los mejores exhibidores y promociones de la industria minorista. Más de 100 ejecutivos líderes minoristas y de marketing de productos de marca juzgaron cientos de entradas sobre creatividad, innovación, practicidad, desarrollo de la marca y logro de objetivos de ventas y de marketing. ■



La “mini ciudad” de Chicago utiliza MAPS de Reznor para tener aire fresco

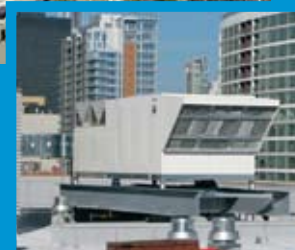
Un concepto totalmente nuevo en vida urbana – la “mini ciudad” – está redefiniendo la manera en que la gente trabaja, vive y se divierte, y en Chicago, MAPS® serie III de Reznor (por sus siglas en inglés, sistema modular de procesamiento de aire) se encuentra a la vanguardia de tal desarrollo.

La colección Roosevelt, un desarrollo de US\$900 millones, que consiste en seis pisos de uso múltiple y que presenta tiendas minoristas, una sala de cine, varios restaurantes y un parque público de dos acres, se desarrolló recientemente sobre una superficie de 12 acres en el área del South Loop en rápido crecimiento. En su techo, las unidades de MAPS® serie III de Reznor calefaccionan, refrigeran y deshumidifican grandes volúmenes de aire exterior y lo hacen circular en el interior para asegurar que los residentes y visitantes se sientan cómodos y respiren el aire más fresco posible.

“La instalación de las unidades MAPS resultó una elección fácil para el contratista del proyecto Roosevelt,” expresó Kevin McLaughlin, representante de manufactura de T&B en Chicago. “Habían usado unidades MAPS en otros proyectos y sabían que les proporcionarían flexibilidad, eficiencia en el uso de energía y la calidad necesaria para este desarrollo espectacular.”

David Street, Vicepresidente de marketing para equipo CVAC (Calefacción, ventilación y aire acondicionado), comentó, “la marca Reznor tiene 120 años pero aún se mantiene a tono con los tiempos que corren. Nuestras unidades MAPS de última generación permiten a los residentes de la mini ciudad de Roosevelt respirar como si estuvieran viviendo en el campo en lugar de en un oasis urbano.” ■

PRESENTACIÓN CORTESÍA DE IMAGE FICTION





Fotografía arriba a la izquierda: Reznor serie V3 modelo UEAS instalado. Fotografía arriba: Anthony Calverley

Distribuidor de equipo CVAC obtiene grandes ahorros con Reznor

Calverley Supply, un distribuidor de equipo CVAC en Sterling Heights, Michigan, ha tenido buena suerte en la venta de calefactores a gas con combustión separada, modelo UEAS serie V3 de Reznor®, probablemente a causa de la tecnología de avanzada de su quemador con intercambiador de calor MacroChannel® patentado de aluminio que ofrece eficiencia térmica mejorada, ahorro de energía y de dinero.

Con estos datos, los dueños de Calverley, Anthony y Jason Calverley, decidieron instalar los calefactores V3 en su propio almacén cuando llegó el momento de reemplazar sus propios calefactores.

“Vendemos y tenemos en inventario de unidades V3, por esa razón pensamos que era una buena idea que probáramos personalmente el argumento de la unidad acerca de su alta

eficiencia en el uso de energía,” expresó Jason. “Los ahorros fueron casi increíbles. Ahorramos US\$800 en cuatro meses en nuestra factura de gas. Continuaremos reemplazando las unidades por calefactores UEAS de Reznor en todos nuestros edificios. Y ahora podemos ofrecer un testimonio de primera mano a nuestros clientes en el sentido que usar la serie V3 de Reznor es una excelente decisión financiera.”

“Usar la serie V3 de Reznor es una excelente decisión financiera.”

— JASON CALVERLEY

La introducción del conducto acodado LU cambia el juego



T&B está cambiando el juego para todos los usuarios de tubos portacables con nuestro innovador Conducto Acodado Universal, o sea LU. El ingenioso diseño del LU reemplaza con eficacia cuatro tipos comunes de conductos portacables: LR, LL, LB y C. En pocas palabras, esto significa que los distribuidores pueden reducir sus inventarios, en tanto que los contratistas eléctricos ahorrarán en mano de obra y materiales cada vez que se necesite un conducto acodado.

Según Graybar, uno de los distribuidores eléctricos más grandes, cliente de T&B, el LU es “la primera mejora real en el diseño de tubos portacables en muchos años” y a causa de esto, “una revolución está en marcha en todos los lugares de trabajo de todo el país.”

Como integrante de la familia BlueKote®, el LU tiene un revestimiento liso, deslizante que hace que jalar los cables sea más fácil, simplificando y acelerando el trabajo del electricista. **D**

El LU es “la primera mejora real en el diseño de tubos portacables en muchos años.”

— GARY CLARKE





LETRAS MENUDAS son fáciles con la nueva impresora EZL500

¿Alguna vez ha mirado bajo su escritorio al enjambre de cables deseando que estuvieran marcados para saber qué era qué cosa?

Por supuesto, escribir sobre un cable eléctrico no es algo fácil. Por eso los dispositivos portátiles de etiquetado ahora son un equipo estándar en la caja de herramientas del electricista. Pero las impresoras utilizadas por los electricistas necesitan resistir un tratamiento duro e incluir características especiales. Allí es donde la innovación de T&B entra en escena.

El miembro más reciente de la familia de impresoras T&B es la poderosa impresora térmica EZCODE EZL500®, amigable con el usuario. Diseñada para aplicaciones de alta resistencia, la EZL 500 produce etiquetas que son duraderas, a prueba de manchas y que funcionan sobre una amplia variedad de tipos de superficie. El programa de la impresora es fácil de usar pero poderoso, permitiendo una operación intuitiva mientras una banda magnética única mantiene la unidad dentro del alcance mientras se trabaja dentro de un panel o caja eléctrica. **P**



“El Kindorf Trapnut ha logrado cambiar el juego.”

— TIM PIERCE



Gracias a Trapnut, se construyó una planta de chips de memoria flash *en casi un instante*

En los proyectos más grandes, aún los detalles más pequeños pueden marcar una diferencia sustancial. Fisk Electric lo demostró cuando ahorraron un estimado de US\$400.000 en costos de mano de obra al usar Kindorf® Trapnut™ en el sistema eléctrico para una nueva planta de semiconductores de Samsung en Austin, Texas que ocupa una superficie de 1,6 millones de pies cuadrados. Esta planta es la más grande productora de memoria flash NAND de 300 mm en los EE.UU., con un tamaño superior a nueve campos de fútbol.

Fundada en 1913, Fisk es uno de los contratistas eléctricos más importantes, antiguos y exitosos en los EE.UU., con más de 1.400

empleados en cinco estados. En el proyecto Samsung, Fisk tenía 450 empleados en la obra y

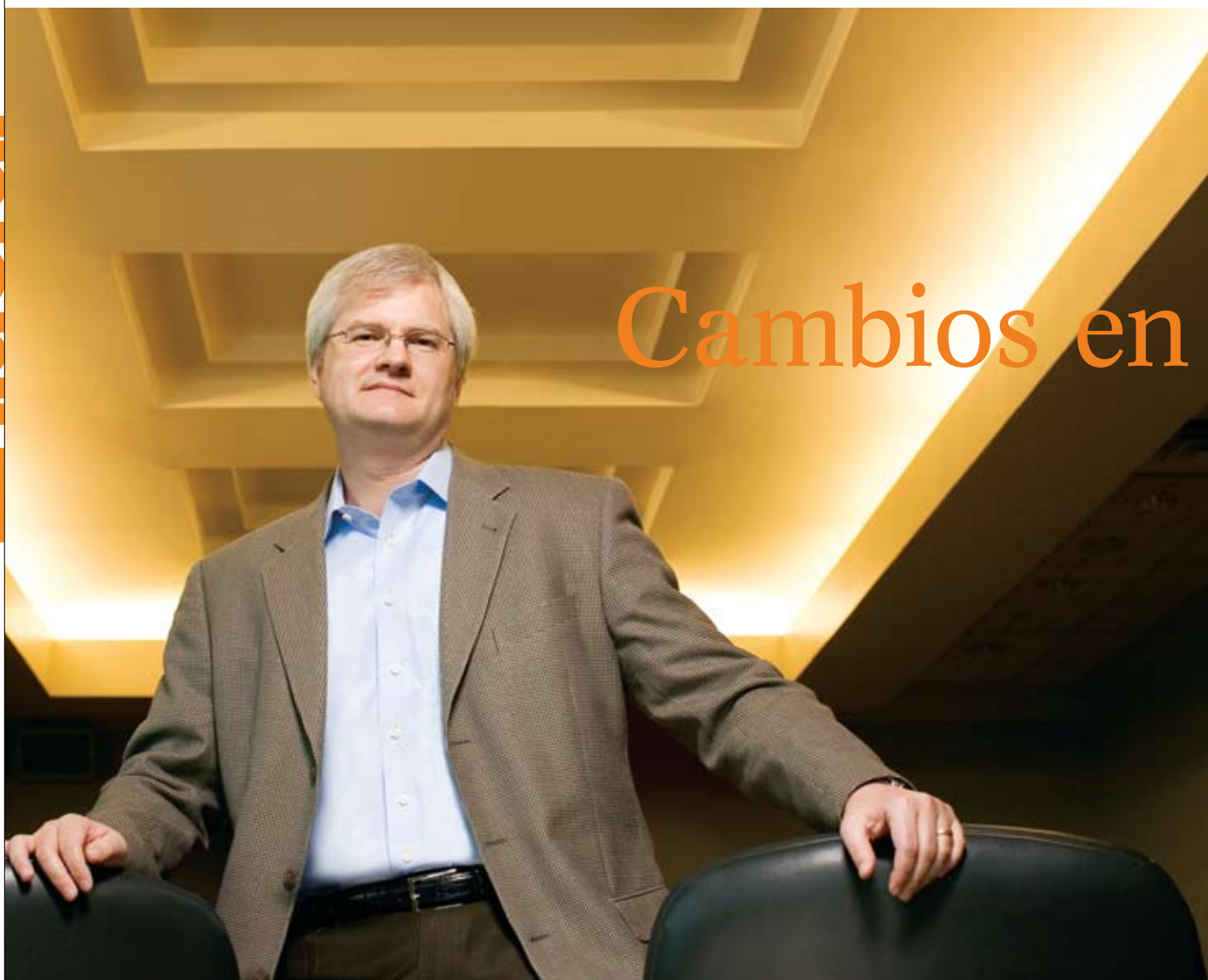
terminaron el trabajo en menos de seis meses.

Durante el proyecto, Fisk utilizó una multitud de herramientas de productividad que ahorran costos. Una de dichas herramientas fue el Kindorf Trapnut. El Trapnut elimina la necesidad de enroscar tuercas y arandelas a lo largo de grandes extensiones de varilla roscada y se puede instalar un 30 a 45 por ciento más rápido que los sujetadores estándar. El uso del Trapnut ayudó a Fisk a ahorrar aproximadamente 15.000 a 20.000 horas de trabajo.

“El Kindorf Trapnut está estableciendo una nueva norma en la manera en que los contratistas instalan los sistemas de soporte mecánico,” comentó Tim Pierce, gerente de producto de T&B para la división eléctrica de EE.UU. “Fisk es sólo uno de las muchas historias de éxito donde el Trapnut ha logrado cambiar el juego.”

En 2006, el Trapnut ganó el premio al Producto del Año de la Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos. **P**





Cambios en

Bill Weaver sucede a Ken Fluke como CFO


Ken Fluke, Vicepresidente senior y CFO, ha decidido retirarse para concentrarse en su familia e intereses caritativos. Bill Weaver lo sucederá, quien actualmente es el contralor de la compañía.

Ken jugó un papel fundamental al ayudar a liderar la reestructuración y reposicionamiento de la compañía durante su mandato. Como resultado, T&B ha ganado una reputación por su gestión financiera sólida.

“Ken ha sido un magnífico socio de negocios para mí al desarrollar estrategias financieras y competitivas que han mejorado nuestro liderazgo

en el ramo industrial” expresó Dominic Pileggi, presidente del directorio y CEO. “Le deseamos todo lo mejor en esta etapa de su vida.”

Bill Weaver se incorporó a T&B en noviembre de 2008. Anteriormente, Bill fue CFO para First Horizon/MetLife Home Loans. También pasó 22 años como contador público y se desempeñó como socio gerente de la cuenta T&B mientras estuvo en KPMG, LLP.

“Bill conoce a nuestra compañía muy bien y es un ejecutivo de finanzas y líder experimentado,” comentó Dominic. “Esto debería permitir una transición hacia su nuevo rol sin inconvenientes.” 



“Bill conoce a nuestra compañía muy bien y es un ejecutivo de finanzas y líder experimentado.”
 – DOMINIC PILEGGI

la dirección

promueven el liderazgo de T&B



Chuck Treadway dirigirá Electricidad mundial

Chuck Treadway se ha incorporado a Thomas & Betts como Vicepresidente senior y presidente del grupo para el negocio de electricidad mundial de la compañía.

“Chuck es un ejecutivo orientado a los resultados con una sobresaliente trayectoria de negocios en crecimiento y mejoras de rentabilidad mediante la gestión estratégica de carteras en todos los mercados y ubicaciones geográficas,” comentó Dominic Pileggi. “Su experiencia singular lo convierte en una excelente elección para Thomas & Betts mientras miramos hacia el futuro.”

Chuck tendrá a su cargo la responsabilidad estratégica y operativa para los negocios de productos eléctricos de T&B en todo el mundo. Se concentrará en la optimización de nuestra gama de productos en todos los mercados y sitios geográficos, aprovechando nuestra red de manufactura mundial para respaldar este esfuerzo y fortalecer estratégicamente nuestras capacidades de ingeniería.

Chuck se incorpora a T&B después de trabajar en Schneider Electric, donde se desempeñó como Presidente y CEO para la unidad de negocios mundial Custom Sensors and Technology (CST) de la compañía, uno de los principales productores de sensores en el mundo con aproximadamente US\$1 mil millones en ventas y más de 5.000 empleados en todo el mundo. **P**



“Chuck es un ejecutivo orientado a los resultados con una sobresaliente trayectoria de negocios en crecimiento y mejoras de rentabilidad mediante la gestión estratégica de carteras.”
 – DOMINIC PILEGGI

Rich lo merece:

Un distribuidor líder rindió homenaje a Craven

Rich Craven, representante senior de ventas de T&B para el sudeste de los Estados Unidos, fue nombrado “Proveedor del Año” 2008 por B&K Electric Wholesale, uno de los 200 principales distribuidores de productos eléctricos en los EE.UU.

“Rich es un activo muy valioso para nuestro éxito,” comentó Todd Brown, Presidente de B&K Electric. “Proporciona valor significativo a B&K gracias a su capacidad de respuesta, confiabilidad y su disposición para ser parte del equipo.”

Rich, un veterano que lleva 20 años trabajando en T&B, atribuye su éxito a la gran relación que ha desarrollado con los distribuidores y clientes usuarios finales.

“Es esencial conocer a tus clientes y tener pasión por lo que haces,” comentó Rich. “Nada puede reemplazar un enfoque práctico, una reunión cara

a cara y el valor de conocer a su cliente en profundidad.”

Tony Mancuso, gerente de distrito para California del sur de T&B, expresó, “Rich es el profesional por excelencia. Es muy reconocido cuando se trata de implementar promociones y presentar nuevos productos y es muy respetado por sus pares y clientes. Somos afortunados de tener a Rich como miembro de nuestro equipo de ventas.”

No es extraño que Rich gane premios de B&K. La compañía también lo nombró “Proveedor del Año” para 2005. **D**



Fotografiados, de izquierda a derecha: Tony Mancuso, Gerente de Distrito, California del Sur, T&B; Kathleen Ellison, CEO, B&K Electric Ventas al por mayor; Rich Craven, Representante de Ventas Senior, T&B; Todd Brown, Presidente, B&K Electric Ventas al por mayor; Sean Kenny, Director de Relaciones con los Miembros, Affiliated Distributors.

“Rich es simplemente un tipo estupendo”

— GARY HANRAHAN

Impulsores claves para ganar este reconocimiento:

- Aportación al crecimiento y rentabilidad de B&K
- Demostrar una actitud de “asumir la responsabilidad”
- Disposición a realizar un esfuerzo adicional para proporcionar productos a los clientes de B&K

Mike Kenney

Veterano de T&B recibe prestigioso premio del ramo eléctrico

La larga trayectoria de servicio ejemplar de Mike en el ramo eléctrico y hacia la comunidad refleja su lealtad y sólidos valores empresarios.



La asociación comercial líder de la industria eléctrica en Canadá, Electro-Federation Canada (EFC), recientemente reconoció a Mike Kenney con el premio más prestigioso de la asociación, el Premio de Reconocimiento de la Industria (IRA, por sus siglas en inglés).

Mike lleva 23 años trabajando en T&B y actualmente dirige las operaciones de la compañía en Canadá, Europa, Medio Oriente, Asia y Australia y gestiona el negocio de la iluminación de emergencia de la compañía a nivel global. Supervisa a más de 3.000 empleados, 23 plantas de manufactura y tres centros de distribución regionales.

“La larga trayectoria de servicio ejemplar de Mike en el ramo eléctrico y hacia la comunidad refleja su lealtad y sólidos valores empresarios,” expresó Tim MacDonald, presidente del Comité de Nominaciones IRA. “Se une a un grupo de prestigio de receptores anteriores del premio, todos los cuales comparten la visión y liderazgo de Mike.”

El IRA se entrega anualmente a una persona que demuestra un sólido liderazgo en el ramo y que simboliza la dedicación, equilibrio y logro de las actividades regionales y/o nacionales.

La EFC representa a más de 300 fabricantes y distribuidores de equipamiento eléctrico, y contribuye con más de US\$50 mil millones a la economía canadiense y emplea a más de 130.000 trabajadores. **D**

Reznor Monterrey se vuelve



superar

excelencia operativa

“No es fácil ser verde...,” cantaba la rana Kermit en El Show de los Muppets allá por los años 70. No sabía la pequeña Kermit que, años más tarde, ser verde sería muy popular y gratificante, por si fuera poco.

La planta manufacturera de Reznor® en Monterrey, México, comenzó su iniciativa verde empezando con un compromiso de sus empleados. Su meta: establecer una manera simple, de bajo costo pero altamente eficaz de reducir los desperdicios.

Hacia fines del 2008, la planta había invertido US\$2.100 en volverse verde y ¡había ahorrado US\$122.000!

“Vemos el proceso de volverse verde como un recorrido,” comentó Gerardo Ruiz, el gerente de recursos humanos de Monterrey. “Como cada empleado está comprometido con nuestro esfuerzo, tenemos la intención de investigar cada opción verde posible y esperamos servir como ejemplo de cómo operar de manera más amigable con el medio ambiente.”

Con el propósito de promover el movimiento, Gerardo y cuatro empleados, Caleb Mendoza, Wenceslao Reyna, Ernesto Coronado y Eduardo Ponce, establecieron “El Equipo Azul y Verde.” El equipo, que se reunía una vez por semana durante un año, se concentró en reducir el uso de

El Equipo Azul y Verde: Gerardo Ruiz, Caleb Mendoza, Wenceslao Reyna, Ernesto Coronado y Eduardo Ponce

el equipo azul y verde



La iniciativa produjo ahorros en todas las áreas comparadas con el 2007:

	consumo total		reducción de consumos	reducción de costos	porcentaje de mejora	costo de implantación
	2007	2008				
energía kilovatios	4.232.766	3.380.026	852.740	\$95.313	20%	\$0
agua metros cúbicos	16.889	9.301	7.588	\$17.928	45%	\$204
cartón	69.623	59.575	10.048	\$5.435	14%	\$0
residuos	99.860	84.130	15.730	\$3.424	16%	\$1.982

“Vemos el proceso de volverse verde como un recorrido.”

— GERARDO RUIZ

energía, de agua y el consumo de cartón, además de eliminar residuos. El equipo propuso algunas ideas creativas que los empleados podrían usar tanto en el trabajo como en la casa.

“Tenemos muchas ideas e iniciativas que tenemos planificado continuar implementando,” comentó Gerardo. “Es un proceso de aprendizaje, pero todos están entusiasmados de contribuir al medio ambiente y a los resultados.”

Los esfuerzos ambientales de Jonesboro triunfan—¡otra vez!



Gracias al esfuerzo por ser buenos administradores del suministro de

agua de la comunidad, la planta de T&B en Jonesboro, Arkansas, recibió el Premio al Logro Ambiental 2008 por alcanzar un cumplimiento sobresaliente de las normas de pretratamiento de City Water and Light (CWL), la compañía municipal de servicios públicos. Este es un logro notable considerando que el proceso de galvanizado para revestimientos usado en la manufactura de productos Ocal® y Shamrock® en Jonesboro produce cantidades significativas de aguas servidas, agregando un desafío adicional al cumplimiento de los requisitos regulatorios.

Es el segundo año consecutivo que la planta de Jonesboro ha ganado el premio.

“Este reconocimiento refleja nuestro compromiso con el medio ambiente y la excelencia operativa,” comentó Charles Reynolds, ingeniero en medio ambiente de T&B.

Para calificar para el premio, la planta de Jonesboro no sólo recibió un informe positivo de seguridad en su inspección de pretratamiento más reciente y permaneció 100 por ciento conforme durante todo el año calendario anterior, sino que también se trabajó en conjunto con CWL para proteger la calidad del agua y al medio ambiente. **P**

Horseheads reduce los desperdicios y gana

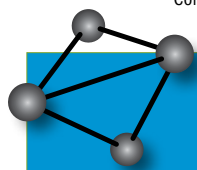
La planta de Horseheads, N.Y., recientemente eliminó más de 30.000 libras de cadmio y cromo hexavalente reemplazándolos con aleaciones de níquel aluminio, y en el proceso ganó un premio de la Environmental Protection Agency (Agencia de Protección Ambiental) en 2008.

“La eliminación del cadmio y el cromo hexavalente de nuestras operaciones tuvo sentido tanto desde una perspectiva ambiental como de gastos,” comentó Virgil Wilbur, el especialista en salud y seguridad de T&B en Horseheads. “Cuando los avances en tecnología del acabado de superficies finalmente logró un sustituto para el galvanizado con cadmio y cromo hexavalente, inmediatamente comenzamos un programa para eliminar estos componentes de nuestras operaciones.”

Realizar el cambio no fue fácil. Las pruebas de ingeniería fueron extensas y fueron necesarios nuevos proveedores y equipos. Horseheads trabajó estrechamente con el estado de Nueva York durante la planificación e implantación y también obtuvo financiamiento parcial por el proyecto mediante el programa de beneficios para el medio ambiente del estado.

“Cuando la planta de Horseheads fue admitida en la NPEP (Asociación Nacional para Prioridades Ambientales) en 2007, describimos los objetivos de minimización de residuos y nos comprometimos con el programa para alcanzar dichos objetivos,” Virgil comentó. “Estoy feliz de informar que nuestro desempeño superó los objetivos.” **P**

Susan Bodine y Matt Hale (a la derecha, lejos), entregan el Premio al logro NPEP a Virgil Wilbur (segundo desde la izquierda), especialista en medio ambiente de T&B, y Om Chopra, Director Corporativo de Asuntos Ambientales de T&B.



Con la producción de la nueva línea de galvanizado de estaño-níquel (NiTin) a toda marcha por un período de nueve meses, Horseheads consiguió los siguientes beneficios:

- 33.648** Eliminó el uso de 33.648 libras de cadmio
- 250** Eliminó el uso de 250 libras de cromo hexavalente
- 22.375** Eliminó el uso de 22.375 libras de cianuro de sodio
- 46.160** Eliminó el uso de 46.160 libras de hipoclorito de sodio
- 4.000** Eliminó el uso de 4.000 libras de metabisulfito de sodio
- 232,5** Redujo embarques de filtrado de desperdicios peligrosos por 232,5 toneladas
- 128.044** Ahorró US\$128.044 en costos de transporte, eliminación y energía

Bowling Green alcanza un hito de seguridad—

365 días sin accidentes

El foco profundo de Bowling Green en seguridad se extiende más allá del programa de la lotería por el premio a la seguridad, por tal motivo no fue ninguna sorpresa que los empleados estuvieran muy concientes en marzo que estaban por alcanzar un hito de seguridad significativo de un año completo sin accidentes que involucren pérdidas de tiempo. La celebración comenzó en el mismo momento en que lo alcanzaron.

“Todos trabajamos juntos como un equipo, y esto es un reflejo directo de nuestra actitud y dedicación a la seguridad,” comentó Theresa Merritt, empleada del departamento de materiales. “Todos comprenden que no hay nada más importante que poder volver a casa con seguridad junto a nuestros seres queridos.”

Mike DeVries, gerente de planta, comentó, “Este logro refleja en verdad el compromiso con la seguridad de nuestros empleados. El hecho que éste no sea un esfuerzo individual lo convierte aún en mucho más admirable. Cada uno de los que contribuyeron a este resultado debería sentirse orgulloso de haber desempeñado un papel decisivo en este logro.”

Los que hacen historia: Jennings logra el hito de seguridad

Ha sido una larga espera, pero en marzo la planta de tecnología Jennings de T&B en San José, California, logró 365 días de producción sin accidentes. Era la primera vez en la historia de la planta de 65 años que se lograba este hito importante.

“Nuestros empleados están realmente a tono con sus entornos, y hacen un esfuerzo conciente para evitar situaciones problemáticas,” comentó Steve Negrini, gerente de planta de Jennings. “Esta importante hazaña se logró gracias a su dedicación y compromiso con la seguridad.”

La línea de productos Jennings fue adquirida en 2007, tiene 68 empleados y fabrica capacitores de alto voltaje, relés, interruptores, contactores e interruptores coaxiales.

Steve comentó que el comité de seguridad de la planta desempeñó un papel fundamental en el hito de seguridad. Responsable de la coordinación de programas de seguridad en Jennings, el comité de seguridad aborda iniciativas clave como capacitación en evacuación, capacitación en el manejo de la carretilla elevadora, capacitación en primeros auxilios y RCP, además de toda la capacitación exigida por autoridades estatales y federales. Además, se realizan actualizaciones semanales y reuniones mensuales para mantener la conciencia de seguridad viva en las mentes de los empleados.

365

días de producción **sin accidentes**

superar

15



Seguridad = Muchos dólares en Bowling Green

La seguridad tiene su recompensa en la planta de T&B en Bowling Green. Solamente pregunte a Becky Johnson, una técnica de control de calidad que ganó US\$2.000 jugando a la lotería por el Premio de Seguridad. Becky ha estado empleada en la planta de Bowling Green desde 1992 y sus registros de seguridad son perfectos.

La planta de Bowling Green fue anteriormente parte de Lamson & Sessions. La planta tiene aproximadamente 110 empleados y manufactura cajas y accesorios termoplásticos para productos eléctricos que se comercializan bajo la marca “Carlton®”.

La lotería por el premio a la seguridad es un programa de incentivos con tarjetas de juego para rasgar que lleva a cabo a nivel nacional un proveedor. Los empleados pueden rasgar las tarjetas según sus esfuerzos de seguridad y las pueden cambiar por mercancías. También pueden ganar el derecho a ingresar a la lotería por el sorteo anual del power-bag a nivel nacional con la posibilidad de ganar hasta US\$1 millón.

“El juego está diseñado para crear un entorno en el lugar de trabajo donde la conciencia por la seguridad se mantenga en un lugar de privilegio en las mentes de los empleados y para recompensar a los empleados que observan las normas de seguridad,” comentó Gary Keel, el gerente de recursos humanos de la planta.

Como la planta de Bowling Green hace tiempo que respalda el programa, allí se realizó el sorteo Power-Bag del 2009. El nombre de Becky resultó favorecido en el sorteo entre 135.300 entradas elegibles recibidas de compañías participantes de todo el país en 2008.

Becky expresó, “El programa de la lotería por el premio a la seguridad proporciona un incentivo positivo para trabajar en forma segura. Tengo tres hijos adolescentes y por cierto, los US\$2.000 llegaron en un buen momento.”



¿Su nombre es el mismo?

TSA quiere saberlo.



> **D**

Desde el 11-S, la seguridad de los vuelos comerciales ha sido una preocupación fundamental. Para evitar que viajeros inocentes se coloquen erróneamente en listas de prohibición de vuelo (“No-Fly”) a causa de que sus nombres son similares

a los nombres de terroristas en listas de vigilancia, el Department of Homeland Security (Departamento de Seguridad Interna) de los EE.UU. está presentando un programa nuevo llamado Vuelo Seguro.

Según el programa *Secure Flight* (Vuelo Seguro), la Transportation Security Administration (TSA - Administración de Seguridad en el Transporte) será responsable de verificar a los pasajeros con las listas de vigilancia, en lugar de las aerolíneas.

Para los viajeros, esto significa que su nombre debe ser exactamente el mismo en su reserva de viaje como figura en sus documentos de identificación oficial. Por ejemplo, si su nombre en el pasaporte o licencia de conducir es John P. Doe pero usted usa el apodo Jack cuando realice la reserva, podría encontrar demoras. Además, los viajeros ahora deberán proporcionar sus nombres completos, fecha de nacimiento y género al realizar la reserva de vuelo.

Para asegurar que reciben los créditos por millas en sus vuelos, los viajeros deberían también verificar que su perfil de viajero frecuente coincide con su nombre oficial.

El programa *Secure Flight* se introducirá durante los próximos meses. Se espera que esté implantado por completo hacia finales del 2010 para todos los vuelos que se originen en los EE.UU. **D**

Para los viajeros... **su nombre debe ser exactamente el mismo** en su reserva de viaje como figura en sus documentos de identificación oficial.



Los productos de T&B se zambullen

con SONIA para apoyar a los estudiantes de ingeniería

Hace tiempo que T&B es conocido por su ingeniería de excelencia, de manera que cuando los estudiantes de ingeniería de soporte que trabajaban en un vehículo autónomo subacuático (AUV, por sus siglas en inglés) de la École de Technologie Supérieure (ETS) en Montreal, Canadá, T&B Canadá estuvo encantado de ayudar.

T&B donó sujetadores para cables Ty-Rap, terminales Sta-Kon, herramientas T&B (tenazas y crimpadores) y accesorios (encamisados de cables y bases de montaje) para usar en el diseño y creación de SONIA, como se llamó afectuosamente al AUV.

“Estamos muy agradecidos por el apoyo de Thomas & Betts,” comentó Kevin LaRos de ETS. “El sistema eléctrico es uno de los sistemas operativos más importantes del AUV.”

SONIA ganó el tercer lugar en el XI concurso anual *International Autonomous Surface Vehicle Competition* (Internacional de Vehículos Autónomos de Superficie) en San Diego, California. Veinticinco equipos de todo el mundo compitieron en el evento, que se llevó a cabo en las instalaciones del *U.S. Space and Naval Warfare Systems Center*. **▶**



Mucho dinero en el LOTTO

Empleados de Horseheads ganan US\$7 millones en la lotería

Cinco empleados de Horseheads, N.Y., y cinco de sus amigos ganaron la lotería recientemente, ganando el LOTTO de Nueva York por la extraordinaria suma de US\$7 millones.

De cualquier manera que lo cuente, es una cantidad muy importante de efectivo.

“Quedé impactada y no podía creerlo cuando me enteré que ganamos,” comentó Bonnie Blake, coordinadora de control de calidad de T&B. “Ahora mis dos niños no tendrán que preocuparse de cómo pagar la universidad.”

El acierto estuvo 10 años en pre-

paración. El grupo comenzó a jugar aproximadamente una década atrás y ha estado participando dos veces por semana desde entonces.

“Fue realmente una sorpresa,” comentó Marty Fitzgerald, coordinadora de materias primas de T&B. “Estaba en el proceso de comprar una casa y esto me trajo tranquilidad.”

El grupo, que se llama así mismo la Banda del Tesoro Encontrado, recibió un cheque de tamaño extra grande en una ceremonia en el paseo de compras local. Cuando perdieron el control del



Gretchen Dizer, izquierda, de la Lotería de Nueva York, anuncia los ganadores de los US\$7 millones el martes a la tarde en el Arnot Mall en Big Flats, NY. Los empleados de T&B que ganaron son Bonnie Blake, Martin Fitzgerald, George VanGorden, John Slovak y Karen Thompson.

cheque y éste se cayó, eso provocó las carcajadas de la audiencia”.

Los ganadores dijeron no tener planes grandiosos para sus ganancias. La mayoría lo ahorrará para el retiro o la educación, pagar deudas o hacer mejoras en la casa. **▶**

McCarl deja su huella en Mercer con 45 años de servicio



Mary McCarl es un poco como el conejito Energizer – ha formado parte integral de la planta Reznor de T&B en Mercer, Pennsylvania, por 45 años y sigue manteniéndose firme.

“No tengo planes de retirarme pronto,” expresó Mary, quien ama apasionadamente a los perros y tiene siete Golden retrievers. “Si tuviera que hacerlo todo otra vez, lo haría.”

Mary comenzó su carrera en la planta de Mercer, Pennsylvania, en 1963 como empleada de facturación. Desde 1968 ocupa su actual posición como empleada de contabilidad de costos. También desempeña funciones en cuentas a pagar para artículos de inventario y brinda soporte a otros equipos administrativos, como embarque, producción y nóminas.

Linda Wiggins, supervisora de Mary, comentó, “el inmenso conocimiento que Mary tiene de Reznor y sus productos la convierte en un empleado invaluable, y su espíritu generoso la convierte en una buena amiga para todos los que trabajamos con ella.”

“Mary es una parte invaluable del equipo Mercer,” expresó Beverly Pas, administradora de operaciones en Mercer. “Su disposición a ayudar siempre a los demás a tener éxito es particularmente admirable.”

Nottingham demuestra la seguridad de los pequeños números

Para muchos turistas, Nottingham, en el R.U. es más conocido por su asociación con la leyenda de Robin Hood. Pero si usted está buscando leyendas para los tiempos modernos en Nottingham, no es necesario que vaya más allá de la planta manufacturera Furse de T&B. El pequeño, pero poderoso equipo en Nottingham lleva casi dos años (desde septiembre de 2007) sin un accidente que involucre pérdidas de tiempo.



“La seguridad es una prioridad para T&B y una prioridad para nuestra planta también,” expresó Sean Evans, contralor de la planta de Nottingham. “Hemos trabajado duro y estamos muy orgullosos de tener más de 600 días sin un incidente que se deba informar o incluso uno que haya requerido más que un tratamiento básico de primeros auxilios.”

El comité de seguridad de la planta se reúne mensualmente para analizar inquietudes de seguridad en general y aumentar la conciencia de seguridad.

“Uno de los factores más importantes en nuestro éxito es nuestro enfoque de equipo en relación a la prevención de accidentes,” comentó Sean. “Cuidamos unos de los otros y tomamos la capacitación en seguridad y prevención de accidentes muy en serio.”



El equipo manufacturero de T&B Furse en Nottingham, R.U.

Nottingham tiene 16 empleados y fabrica productos de puesta a tierra o conexión a tierra que son líderes en el mundo. Los productos de puesta a tierra o conexión a tierra pueden servir diferentes propósitos, pero la función primera y primordial es la seguridad. Cuando un sistema eléctrico está “conectado a tierra”, cualquier pico inesperado de electricidad será desviado del sistema eléctrico hacia la tierra donde se absorbe sin provocar daño. Esto protege tanto a los humanos como a los equipos dentro del edificio.

EDITORA
Tricia Bergeron

ASISTENTE DE PRODUCCIÓN
Lisa Stephenson

COLABORADORES DE POWERLINE

Además de los empleados mencionados dentro del texto, muchos otros empleados han ayudado a recaudar información para esta edición de PowerLine. Se incluyen: John Archer, Diane Brown, John Garavelli, Jon Gardner, Susan Hughson, Gary Keel, Jean Marc Myette, Dan Otten, Charles Reynolds, Verlean Rubin, Dan Seidel, John Shatzer, y Steve Jones Photography

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

Thomas&Betts

Copyright 2009 Thomas & Betts Corporation
No se autoriza la reproducción de esta revista o de ninguna de sus partes de manera alguna sin el consentimiento de la editora.

Sus comentarios serán bienvenidos. Envíe su correspondencia a:

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

Visite la revista en línea en:

<https://myconnection.tnb.com>