

powerline

Comunicando a los empleados en todo el mundo

Acelerando el desempeño de T&B por medio de gente

La compañía lanza programas
globales de desarrollo directivo p2

PRIMAVERA 2011

Thomas&Betts

¡Ventas minoristas
fantásticas!
p4

Cable Management
Group, Ltd. se une
a la familia T&B
p6

Chuck Treadway
es designado
Presidente y Oficial en
Jefe de Operaciones
p12

Las plantas de Gadsden
y Ormond Beach de T&B
“afilan” su enfoque en
la seguridad
p16

Acelerando

el desempeño de T&B por medio de

gente

La compañía lanza programas globales de desarrollo directivo artículo de portada | 2

PRIMAVERA 2011

artículo principal

4 | ¡Ventas minoristas fantásticas!



tener éxitos

6 | Cable Management Group, Ltd. se une a la familia T&B

7 Amerace de T&B ilumina el Aeropuerto de Beijing

8 El Director: Cable blindado con un "giro"

9 ¡Es una victoria de partida doble para Sta-Kon!

9 La fuerza de ventas de productos eléctricos de T&B "Impulsa" el negocio ¡literalmente!

10 Estructuras de Acero de T&B suministra al segmento de líneas de transmisión CAPX2020

11 PMA exhibe su liderazgo en la industria de ferrocarriles en InnoTrans 2010

11 Los Productos de PMA viajan sobre rieles en Italia

líderar

12 | Chuck Treadway es designado Presidente y Oficial en Jefe de Operaciones

13 El mundo nos espera: T&B incorpora un vicepresidente de mercadotecnia global

14 Power Solutions de T&B se asocia con HVAC para reducir los costos

15 T&B proporciona entrenamiento práctico a aprendices de electricista y recibe el prestigioso Reconocimiento de Nivel Oro de Socio en Entrenamiento

superar

16 | Las plantas de Gadsden y Ormond Beach de T&B "afilan" su enfoque en la seguridad

17 La seguridad es un imperativo para Estructuras de Acero de T&B en Houston

18 Ahora escuche esto: Protejan sus oídos del ruido dañino

19 ¡Que brille el sol! La planta de Saint Jean reduce el uso de energía con la pared solar



actualidades

20 | T&B Holanda acelera un automóvil de carreras

20 La planta del Caribe celebra los 40 años de servicio de Luis Marcano

21 Se inauguró una nueva biblioteca CAD en línea

21 Toda una vida de dedicación: Jaap Pierneef se jubila después de 45 años

21 ¡T&B Access es ahora bilingüe!

22 La planta de Kecskemét de T&B responde a la crisis local con velocidad y compasión



nota de la editora



A nuestros lectores:

Los recientes eventos mundiales nos muestran la manera en que la economía global está realmente interconectada. Y lo mismo sucede en Thomas & Betts. A medida que continuamos nuestra expansión física a nivel mundial a través de las adquisiciones, ampliaciones de planta y programas de mercadotecnia enfocados, también estamos fortaleciendo las conexiones interpersonales entre nuestra familia mundial de empleados y líderes. Nuestro **artículo de portada** proporciona un excelente repaso de los dos programas de desarrollo gerencial recientemente lanzados; están diseñados para acortar las brechas culturales que puedan existir entre las regiones geográficas y divisiones de T&B y que nos ayuden a construir **Un Equipo** que se encamine al objetivo común. Los programas de **Amp Up** y **Foundations of Management** ("Fundamentos de Administración") demuestran nuestro continuo compromiso para ser el Empleador Preferido en nuestras industrias.

En **el artículo principal** de este número presentamos a las ventas minoristas fantásticas de T&B. Entérese como dos pequeños equipos, pero muy trabajadores, en los E.U.A. y Canadá están llevando con éxito las marcas líderes de T&B a los contratistas y consumidores "Hágalo-Usted-Mismo" que disfrutan la conveniencia de comprar en las tiendas de ferretería de sus vecindarios.

La columna de **Tener Éxitos** está poblada de ejemplos de éxitos de T&B en el mercado, incluidos nuevos productos innovadores y elogios de nuestros clientes.

En la columna de **Liderar** conocerá al nuevo responsable de mercadotecnia mundial de T&B, Franklin Sullivan y se enterará de la manera en que el ascenso de Chuck Treadway a Presidente y Ejecutivo en Jefe de Operaciones reconoce el significativo avance que hemos realizado en los últimos dos años. Y, en un gran ejemplo de interconectividad, se enterará como Power Solutions (la división de Soluciones de Energía) está trabajando en conjunto con HVAC para reducir costos y optimizar recursos.

En las columnas de **Superar** y **Actualidades**, conocerá a unos empleados de Holanda, Hungría, México, Canadá y E.U.A. que marcan una diferencia y nos están acercando a nuestra meta de ser el mejor en la clase en todo lo que hacemos.

¡Feliz lectura!

Atentamente,

Tricia Bergeron
tricia.bergeron@tnb.com

en línea

powerline 24/7

Puede encontrar *PowerLine* en la web en: **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 **myconnection.tnb.com** y aparecerá la portada de *PowerLine*.

Los empleados que cobran por el sistema SAP en los E.U.A. 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.

Encuétrenos en línea
myconnection.tnb.com



Acelerando

el desempeño de T&B por medio de

gente

La compañía lanza programas globales de desarrollo directivo

artículo de portada



Arriba: La clase de **AmpUp** de T&B que se graduó recientemente después de ocho meses de un intenso programa de desarrollo. Fotografiados más abajo están: Kristin Bartlett, Martha Bernal, Steve Blakley, Roger Boshaw, Kimberly Bosworth, Andre Boudreau, Simon Bradley, Scott Carpenter, John Castany, Javier Chavez, Jean Divelbiss, Mike Filipek, Hal Fonville, Chris Grammens, Patti McGory, Jim Midboe, Jeff Parker, Jean Michael Poitras, Roy Ruys, Dan Seidel, Michael Shenouda, Todd Smith, Rich Stanley, Alan Tarry, Johan van Bruggen, Dan Vega y Danny Woodlief.

Centro (de l a d): El equipo ganador de **AmpUp** 2010 está compuesto por: Michael Shenouda, gerente de operaciones, plantas de Iberville & Edmonton; Todd Smith, gerente de ventas de distrito, distrito del medio-sur; Chris Grammens, gerente de ingeniería, Reznor Europa NV; Danny Woodlief, gerente Sr. de Impuestos y Rich Stanley, gerente, Sistemas de Negocios de TI, posan junto a su patrocinador ejecutivo Imad Hajj, vicepresidente Sr. de Desarrollo Internacional y de Operaciones y el mentor Pascale Daviau, director de Desarrollo de Negocios e Innovación.

Abajo a la derecha: El grupo inicial del programa **Fundamentos de la Excelencia Gerencial** incluye a (fila superior de l a d): Luke Coplin, ingeniero de desarrollo de mercado, Estructuras de Acero; Ricardo Rodriguez, gerente de proyecto senior, Eléctrica; Will Sappington, supervisor en jefe, Informes Financieros y Rob Dougan, líder de proyecto de TI; (fila inferior l a d): Anton Hill, líder de grupo de modelado, Estructuras de Acero y Michele Wade, gerente de ventas, Eléctrica. En la fotografía no aparecen: Andrew Kross, Belinda Tinsley, Catherine Chapleau, Charlise Clark, Christopher Beall, David Burton, Dennis O'Neal, Edwin Ward, Jason Gambill, Kim Miller, Matt Cawood, Michael Pearson, Nelson Ojeda, Pierre Legare, Raquib Hassan, Renee Torres, Rocky Sandrella, Suzanne Kasnakian y Tom Ward.

Hace algunos años, Thomas & Betts definió cinco Iniciativas Clave: Crecimiento, Productividad, Cadena de Suministro, Superioridad Tecnológica y Capacidad Organizacional, que serían el fundamento de nuestro éxito continuo. Según **Dominic Pileggi**, el viejo dicho “al último pero no menos importante” se aplica definitivamente a la capacidad organizacional.

“El ingrediente clave para el éxito continuo de Thomas & Betts es la capacidad, pero no la capacidad de nuestras plantas de manufactura, sino la capacidad de nuestra organización: nuestra gente,” expresó Dominic. “Solo podemos ir tan lejos y tan rápido como nuestra capacidad organizacional, nuestra gente, pueda llevarnos.”

En 2010, T&B realizó un brindó importante para avanzar la Capacidad Organizacional con el lanzamiento de un nuevo programa de entrenamiento diseñado para administradores a nivel de director y superiores, desarrollado en asociación con la Universidad de Rutgers en Camden, N.J. llamado **AmpUp**: que significa Programa Universitario Acelerado para el Desempeño Administrativo. El programa de ocho meses de duración se enfoca en el desarrollo de habilidades de negocios integradas y profundas, pero además prácticas, y al mismo tiempo la mejora de la presencia

“A medida que T&B continúa ampliando

su presencia global, es fundamental que nuestros futuros líderes comprendan las ramificaciones de hacer negocios en todo el mundo. **AmpUp** proporciona la oportunidad de reunir a personas que trabajan en diferentes partes del mundo y en áreas funcionales diferentes para aprender, crecer y desarrollar redes de contactos globales que los beneficiarán a lo largo de su carrera en Thomas & Betts.”

– PEGGY GANN

Vicepresidenta Sr. de Recursos Humanos y Administración

“**AmpUp** me permitió alcanzar una mejor comprensión de nuestro negocio en general y de las diferentes áreas funcionales. Ahora tengo más de 26 contactos cercanos a quienes puedo llamar y con quienes puedo conversar acerca de las cuestiones que estamos enfrentando en nuestro negocio. Estoy seguro que esto será de inmenso valor en el futuro.”

– ANDRÉ BOUDREAU

Director de mercadotecnia para T&B Canadá

“Este programa definitivamente amplió mis capacidades gerenciales, especialmente desde una perspectiva financiera. El juego de simulación Capstone puso todas las piezas en su lugar y demostró la relación entre causa y efecto que tienen las decisiones que se toman en un área sobre las demás.”

– CHRIS GRAMMENS

Gerente de ingeniería para HVAC de T&B Europa

“Fue realmente una experiencia única de aprendizaje. El conocimiento que obtuve del personal de Rutgers y de otros empleados de Thomas & Betts fue inmenso. Este programa hace que comprendas que tú y tu compañía solo pueden ser tan buenos como las personas con las que trabajas.”

– TODD SMITH

Gerente de ventas de distrito del negocio de productos eléctricos de T&B E.U.A.

ejecutiva, habilidades de comunicación y confianza gerencial de los participantes.

“Queríamos crear un programa que diera a los participantes el conocimiento práctico del negocio que los ayudara a desempeñar sus trabajos con mayor eficacia,” comentó **Diane Brown**, vicepresidente de Desarrollo Organizacional. “También queríamos que tuvieran una participación en nuestro éxito futuro y que realmente se comprometieran en ayudar a T&B a llevar a cabo sus metas estratégicas y de negocios.”

Un grupo de 27 empleados de T&B de todo el mundo participaron en el primer grupo del programa **AmpUp**. Representaban un amplio espectro de áreas funcionales y su antigüedad en T&B variaba entre uno y 29 años. En total, tenían más de 120 años de experiencia en Thomas & Betts.

Durante ocho meses, el grupo inicial de estudiantes participó en seminarios semanales por Internet; tuvieron cuatro reuniones en persona en las oficinas corporativas de T&B en Memphis, Tenn.; debieron leer abundante material tanto académico como textos prácticos de negocios y compitieron en un juego de simulación integral de estrategia financiera y de negocios en equipo, donde debían pelear en un “mercado” imaginario por las ventas y ganancias.

El “examen” final del programa incluía trabajar en equipos y atacar un problema real que enfrentaba T&B. Los equipos investigaron, realizaron comparaciones y desarrollaron soluciones potenciales para el problema. Al final, presentaron su análisis y recomendaciones a los miembros del equipo de altos ejecutivos de T&B, que incluyó a Dominic.

Sin lugar a dudas, el programa fue un éxito rotundo.

En Enero de 2011 comenzó el segundo programa **AmpUp**; y, una vez más, el grupo comprendió a representantes de todas las funciones, divisiones y áreas geográficas.

Según Diane, el éxito del programa alentó a los directivos de la compañía a ofrecer un programa estructurado de


manera similar para empleados que estaban por asumir responsabilidades gerenciales. T&B se asoció con la Universidad de Memphis para crear y gestionar Foundations of Management Excellence (Fundamentos de la Excelencia Gerencial, FME por sus siglas en inglés). El enfoque se centra en el desarrollo de las capacidades individuales gerenciales con la oportunidad de practicar estas habilidades a través de actividades planificadas.

La sesión inicial del programa Fundamentos de la Excelencia Gerencial comenzó a fines de 2010. En cuanto a la logística, el programa es similar a **AmpUp** con seminarios por Internet, una simulación de negocios, lectura obligatoria, proyectos especiales en equipo, un proyecto de mejora de procesos en sus departamentos o área de trabajo y sesiones en persona.

Se requirió que los gerentes nominaran a los empleados con historial de desempeño sólido y un interés en asumir posiciones de mayor responsabilidad en el futuro.

“La lista de candidatos era muy impresionante,” comentó Diane. “Teníamos más del doble de nominaciones que de posiciones disponibles.”

Un equipo compuesto por profesionales en Recursos Humanos de alto nivel y cuatro representantes de los graduados de **AmpUp** de 2010 revisó las solicitudes y eligió a los 25 participantes. Una amplia muestra de áreas funcionales y unidades de negocios de los E.U.A. y Canadá está representada.

“Estos programas representan dos componentes esenciales que respaldan nuestro deseo de retener y desarrollar individuos talentosos con valores sólidos y fuertes aptitudes de negocios,” expresó Dominic. “Hemos avanzado rápida y eficazmente en el camino de la construcción de una excelente capacidad organizacional.” 



En el sentido de las agujas del reloj, arriba izquierda: Pat Stege, gerente de cuentas nacionales; Marsha Lally, asistente administrativa en jefe; Jeff Parker, gerente de mercadotecnia minorista y Gina McClendon, gerente de servicio de ventas minorista.

Cleveland es la cuna de muchas grandes instituciones incluido el Salón de la Fama del Rock and Roll donde están inmortalizados las leyendas del rock. No muy lejos, en el suburbio de Solon, Ohio, un pequeño grupo de T&B está ocupado inmortalizando las marcas de T&B en la mente del consumidor mientras manejan nuestra presencia en el mercado minorista de productos eléctricos de los E.U.A.

T&B vende más de \$100 millones en productos eléctricos de Carlon®, Steel City®, Red Dot®, Superstrut®, Catamount® y Blackburn® en más de 25,000 tiendas minoristas, incluidas los grandes tiendas como The Home Depot®, Lowe's®, Menards® y cadenas de ferretería como Ace®, True Value® y Do it Best®. Los productos de Navidad como las velas de batería y los atenuadores de intensidad con control remoto también se venden mediante QVC que es la muy popular cadena de compras por TV, que transmite en cuatro países para más de 140 millones de consumidores.

“El mercado de menudeo es un canal muy particular de distribución para T&B y complementa nuestra presencia en la distribución tradicional de productos eléctricos,” comentó **Norm Sutterer**, vicepresidente Sr. de menudeo de T&B. “Nuestra meta es ‘ser los dueños del pasillo eléctrico’ en la tienda minorista.”

T&B tiene además un fuerte negocio minorista en Canadá, con ventas superiores a los \$40 millones. La combinación de productos es similar en Canadá, pero los nombres de las marcas cambian: Las cajas de acero y accesorios Iberville® reemplazan a Steel City; y las cajas de plástico NuTek reemplazan a Carlon. Los conectores de cable Marrette®, los enchufes medidores Microelectric® y las luces de emergencia Emergi-Lite® son marcas canadienses que se venden al por menor.

De la misma manera, los comerciantes minoristas, son los mismos, pero diferentes en Canadá. Además de The Home Depot® y Lowe's, Rona, Reno Depot® y Canadian Tire® existen otros hipermercados. Home Hardware y SpanCan son tiendas tradicionales de ferretería similares a Ace y True Value en los E.U.A.

Así como el rock 'n' roll es similar, pero diferente de la música country, vender al mercado de menudeo es similar pero diferente de la venta a través de los distribuidores de productos eléctricos tradicionales (ED, por sus siglas en inglés).



El planograma: la hoja de referencia de la comercialización minorista.

Los distribuidores atienden a los constructores profesionales, ingenieros y contratistas y en general están ubicados “fuera del circuito más transitado” en los sectores industriales de la ciudad. Las tiendas minoristas, por otra parte, atienden básicamente a los clientes del “hágalo usted mismo” y confían en las ubicaciones convenientes, con horas de atención extendidas y, ya en el interior, en las imágenes visuales y la facilidad de compra para atraer clientes.

“Vender al por menor es una distribución extremadamente exigente y en constante evolución”, comentó **Bob Pickering**, director de venta minorista de T&B Canadá. “El mejor servicio en su clase, entrega a tiempo y productos de alta calidad es lo que abre las puertas. La innovación, la flexibilidad y ser “socio” del minorista es lo que ayuda a ganar una vez que estás dentro.”

“El mercado de menudeo es un canal muy particular de distribución para T&B y complementa nuestra presencia en la distribución tradicional de productos eléctricos. Nuestra meta es ‘ser los dueños del pasillo eléctrico’ en la tienda minorista.”

– NORM SUTTERER

“Debemos trabajar estrechamente con cada minorista para diseñar exhibidores que sean visualmente atractivos, bien organizados, que sirvan de complemento al interior de la tienda, optimicen espacio y faciliten al consumidor elegir el producto adecuado,” comentó **Jeff Parker**, gerente de productos metálicos de T&B para el canal de menudeo.

“Incluso las etiquetas en los productos que se venden al por menor están diseñadas especialmente para ayudar a los clientes a comprender fácilmente la información clave del producto,” expresó **Gilles Descary**, gerente de mercadotecnia de productos para venta minorista en Canadá. “En Canadá, tanto el Francés como el Inglés están reconocidos como idiomas oficiales y por lo tanto todo el empaque del producto debe ser bilingüe.”

Los planogramas, que son la hoja de referencia de la comercialización minorista, son parte esencial en el diseño de exhibidores eficaces. Un planograma es un diagrama que ilustra cómo se exhibirán los productos. Pueden ser simples o complejos, dependiendo del tamaño de la tienda y la cantidad de productos de T&B exhibidos. Luego los planogramas se transforman en exhibidores de prueba para asegurar que el exhibidor final se adapta completamente a los requerimientos de la tienda.

Según Gilles, la comercialización cruzada también es importante para vender con eficacia al menudeo. Esta técnica consiste en exhibir productos junto a productos

complementarios. Por ejemplo, los conectores de cable pueden encontrarse en la sección de iluminación decorativa o cables eléctricos, así como en el pasillo de productos eléctricos.

Greg Kane, quien maneja el negocio de timbres y controles de iluminación de Carlson, trabaja con la cadena de compras por televisión QVC, además de las cadenas minoristas. T&B también vende mediante catálogos como *Frontgate*, *First Street* y *Plow & Hearth*.

“La venta en TV requiere un mensaje convincente y un producto visualmente atractivo,” expresó Greg. “QVC busca productos que solucionen problemas, hagan la vida más fácil y atraigan una gran audiencia. Nuestros productos estacionales como las velas sin llama y los temporizadores remotos han demostrado ser populares con los compradores por TV.”

The Home Depot reconoce al negocio minorista de T&B en Canadá como el mejor



Incluso en el altamente competitivo mercado minorista de productos eléctricos, T&B gana elogios por sus productos y servicio excepcionales. Durante la última década, hemos sido reconocidos por The Home Depot®, Lowe’s, Reno Depot® y True Value® como el principal proveedor de productos eléctricos del año.

Más recientemente, T&B Canadá ganó el premio “Proveedor de Productos Eléctricos del 2010” otorgado por uno de los minoristas más importantes de América del Norte, The Home Depot.

Para ser considerados para el premio, The Home Depot requiere que los proveedores observen un conjunto de normas de desempeño. Estos puntos de referencia cubren áreas como los pedidos entregados completos, la entrega a tiempo, la facilidad para hacer negocios y la comercialización.

“T&B ejecuta un Ciclo de Vida del Negocio de manera integrada, llevando a nuestras tiendas lo mejor en su clase, mientras desarrolla una unidad innovadora de exhibición que puede utilizarse en muchas otras áreas de The Home Depot,” expresó Ron Cleary, comprador de productos eléctricos de The Home Depot. “Nos brindan soporte para asegurar que The Home Depot es el minorista número uno.”

En el pasado, también el negocio minorista de T&B en los E.U.A. ha sido reconocido por Lowe’s y The Home Depot por su desempeño excelente.

El premio para el Proveedor de Productos Eléctricos del Año fue presentado en la Reunión Anual de Socios de Negocio en Toronto, Ontario, Canadá. (I a D): Gino Digioacchino, Colin Ayers, Ron Cleary; Bob Pickering, director ventas minoristas T&B; Annette Verschuren, presidente, Home Depot Canadá; Darryl Devos, representante de cuentas nacionales, T&B; Steve Savoie, Bill Lennie y John DiFranco.

Cable Management Group, Ltd.

se une a la familia T&B

Recientemente T&B adquirió Cable Management Group, Ltd. (CMG), un fabricante líder a nivel global de sistemas de protección de cable especializado en aplicaciones industriales y de infraestructura/construcción.


>

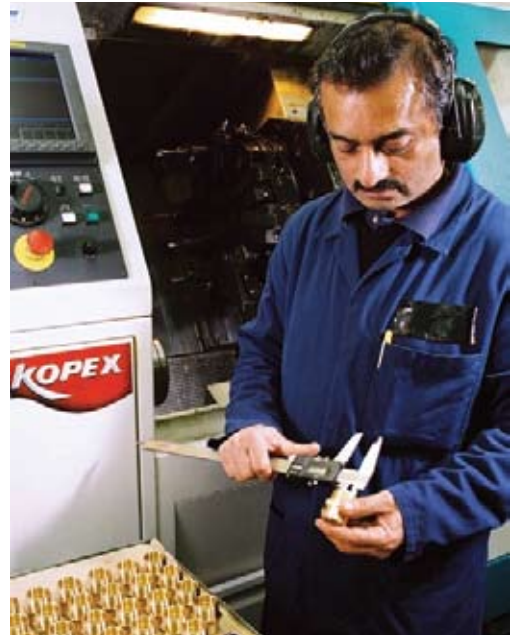
C

on sede en Birmingham, RU, CMG fabrica una amplia gama de conductos flexibles metálicos y no metálicos y sistemas de accesorios utilizados para proteger sistemas críticos de

energía y datos del fuego, polvo, humedad, vibración y corrosión. Comercializados en todo el mundo bajo las marcas Adaptaflex®, Kopex® y Harnessflex®, los principales mercados verticales para productos CMG incluyen los ferrocarriles, construcción de maquinarias, petroquímica, petróleo y gas, minería, vehículos pesados, automatización y construcción/infraestructura.

“CMG es un negocio creciente y rentable con marcas líderes del mercado, una presencia internacional sólida y un excelente perfil financiero,” expresó **Dominic J. Pileggi**, presidente y oficial ejecutivo en jefe de Thomas & Betts.

“La diversa cartera de sistemas de protección de cables de CMG complementa la oferta existente de productos de T&B así como la cartera de sistemas de protección de cables agregada cuando adquirimos PMA AG, con sede en Suiza, a comienzos de este año. Ambas adquisiciones, CMG y PMA, respaldan nuestras metas estratégicas de ampliar nuestra presencia fuera de América del Norte y fortalecer nuestro liderazgo en componentes eléctricos industriales.” 



Arriba: Prav Mistry, ajustador de máquinas, inspecciona un convertidor de rosca Kopex-Ex que se fabrica en una máquina de control numérico computarizado (CNC, por sus siglas en inglés) en la planta de Coleshill Birmingham. Una máquina CNC se utiliza para fabricar piezas metálicas para todo uso, desde piezas de autos hasta piezas de construcción.

Abajo: Andre Sherlock, ajustador de máquinas, prepara una máquina de moldeo por inyección que se utiliza para la fabricación de accesorios de nylon Adaptaflex & Harnessflex.



Amerace de T&B

ilumina el aeropuerto de Beijing



Parados frente al tablero de control principal del campo de aviación en el aeropuerto de la capital de China, Beijing, están (de l a D): Xu Xinyu, gerente de negocios, gestión de iluminación, Aeropuerto Internacional Capital de Beijing; Ed Nabrotzky, gerente de iluminación de campos de aviación; Bai Lu, supervisor, gerente de iluminación, Aeropuerto Internacional Capital de Beijing; y Harman Dhillon, gerente de ingeniería, T&B Amerace.

Los juegos de conectores de iluminación para campos de aviación de Amerace se montan bajo tierra por debajo de un accesorio de iluminación a los lados de una pista de aterrizaje típica. Dos de los cables se conectan a la línea principal que está enterrada en las proximidades de la pista de aterrizaje, uno va al accesorio de iluminación y suministra 45 watts de energía.



El rápido ritmo de crecimiento en China ocupa los titulares casi todos los días. No es una sorpresa entonces que el aeropuerto de Beijing ahora sea el segundo aeropuerto con mayor tráfico de pasajeros del mundo, justo detrás de Atlanta.* Pronto, este centro crítico para el comercio mundial, será iluminado por las luces para campo de aviación de Amerace*, la marca global de T&B de juegos de conectores y ensambles de cables utilizada específicamente para la iluminación de campos de aviación.

oportunidad para mostrarse mientras buscamos expandir nuestro mercado en China en el sector de iluminación de aeropuertos.”

Amerace es parte de la división de T&B Canadá y tiene sede en Scarborough, Ontario, Canadá. Un líder reconocido en productos de infraestructura para alto voltaje en entornos hostiles para campos de aviación, el grupo de productos se ha estado vendiendo al mercado de campos de aviación por más de 80 años.

Los productos incluyen transformadores de aislación, ensambles de cables moldeados y juegos de conectores para instalación en el campo. Estos productos deben desempeñarse bajo algunas de las condiciones más difíciles del planeta. Un buen ejemplo es la comparación entre dos de los más recientes contratos que ganó Amerace: el campo de aviación en el desierto de Dubai donde las temperaturas alcanzan los 130°F (54°C) y dos

nuevas pistas de aterrizaje que se construyen en Nanavut, la región ártica de Canadá, donde las temperaturas bajan a -76°F (-60°C).

Ya sea que esté sumergido en el agua, congelándose o bajo el calor de las arenas del desierto, los electricistas de los campos de aviación confían en esta infraestructura para mantener trabajando los sistemas de iluminación y de orientación para guiar de manera segura a los pilotos en sus aterrizajes.

Los productos de Amerace deben cumplir requisitos de prueba estrictos establecidos por agencias regulatorias como la FAA (Autoridad Federal de Aviación de E.U.A.) y la ICAO (Organización Internacional de Aviación Civil de Europa y muchos otros países). Solo un puñado de compañías compiten en este ramo, convirtiéndolo en un atractivo nicho de mercado para el crecimiento de Thomas & Betts. **D**

*Fuente: Airports Council International

Según Ed Nabrotzky, gerente de iluminación de campos de aviación, T&B recientemente ganó un contrato de tres años para reemplazar todos los sistemas de conexión y transformadores que alimentan el aeropuerto.

“Este contrato es importante para T&B y Amerace,” expresó Ed. “China es el mercado de construcción de aeropuertos con más rápido crecimiento y se espera que modernice o construya 200 aeropuertos durante los próximos cinco años. El aeropuerto de Beijing representará para T&B una

El Director:

Cable blindado con un “giro”



¡El revolucionario Star Teck Extreme Director puede ahorrar hasta un **50%** en tiempo de instalación!



La terminación de cables Teck, un cable blindado de doble camisa que se utiliza en lugares con condiciones extremas, puede resultar un proceso que consume mucho tiempo, especialmente cuando se requiere ajustar los ángulos. Los métodos actuales de terminación llevan mucho espacio y les falta flexibilidad.

Para solucionar esta situación, T&B recientemente introdujo su más reciente producto que es una “novedad en la industria”: el STAR TECK® EXTREME DIRECTOR™, el conector angular eléctrico ajustable, que es el primero en la industria capaz de proporcionar terminación a una amplia gama de diámetros de cable.

El conector Director representa una manera novedosa de solucionar las instalaciones problemáticas que requieren una entrada de cables a 90°. Aún más, el Director incluso puede ajustarse a diversos ángulos que varían entre 90° y 180° simplemente deslizando hacia atrás el anillo azul y girando el adaptador al ángulo deseado.

“El Director representa la terminación de cables Teck más innovadora en décadas,” expresó **Bill Smith**, gerente de producto de T&B. “Este producto establecerá un nuevo estándar para la solución de problemas de la tecnología de terminación de cables.” **p**



Arriba a la izquierda: El equipo de diseño del Director incluye a Bill Smith y (sentados de l a d): Gino Tison, Marc Brodeur y Guy Duval de T&B Canadá.

Abajo a la derecha: El grupo de fabricación que hizo realidad al Director incluye (de l a d): Évaristo Medeiros, Francine Bathalon, Marco Beauchemin, Patrick Boucher, Stéphanie Dessureault, Daniel Davis, en segunda fila: Jason Brown, Gilbert Denault, Luc Vézina, Steve Garand, Pierre Decarie, Alexandre Gagnon; no aparecen en la fotografía: Philippe Gosselin, Sébastien Comazzi y Pierre Aubin.

¡Es una victoria de partida doble para Sta-Kon!



La División de Productos Eléctricos de T&B recientemente finalizó una exitosa “victoria por partida doble” en ferias comerciales de la industria: la National Electrical Contractors Association (Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos, NECA, por sus siglas en inglés) y la Independent Electrical Contractors National Convention (Convención Nacional de Contratistas Eléctricos Independientes, IEC, por sus siglas en inglés), donde la herramienta de compresión Sta-Kon® Comfort Crimp® ganó un “trío” de premios. Durante la exhibición de NECA, un panel de jurados que incluía contratistas y expertos en la industria votó a la herramienta Sta-Kon como el ganador del premio Showstopper Blue Ribbon (Listón Azul para la Sensación de la Exhibición). El programa anual de premios Sensación de NECA es el más prestigioso para la industria de la construcción de productos eléctricos.

En la demostración del producto durante la convención de IEC, la herramienta Sta-Kon fue designada la “Mejor en su Clase” y la “Mejor en la Exhibición.”

“Estamos muy entusiasmados por el reconocimiento que significan estos premios, comentó **Marc Salerno**, gerente de producto de herramientas de T&B. “T&B está comprometida con la creación de la mejor experiencia posible para el usuario en términos de confort y reducción del estrés, y la herramienta remachadora Sta-Kon logra exactamente eso.” (Consulte *PowerLine*, Invierno 2009-2010.)

NECA es la voz de la industria eléctrica de la construcción que alcanza los \$130 mil millones y que lleva energía, luz y tecnología de la comunicación a edificios y comunidades por todos los E.U.A.

IEC es una asociación comercial que representa a casi 3,800 electricistas independientes con más de 60 sedes en todo el país.



Arriba: El equipo de ventas y mercadotecnia de T&B se reunió para la Exhibición NECA 2010. I a D: Mark Nessing, Marion Monts, Mary Jane Cohen, Dan Michaelis y David O'Brien.

Arriba a la izquierda: La herramienta remachadora Sta-Kon, la tenaza más cómoda disponible para una herramienta de compresión manual, ganó el Premio Sensación de NECA 2010.

La fuerza de ventas de productos eléctricos de T&B

“Impulsa” el negocio ¡literalmente!

“**Impulsa el negocio**”, dijo Benjamin Franklin, “o el negocio te impulsará a ti.” Este consejo es hoy tan relevante como cuando Franklin vivía, y el equipo de ventas de productos eléctricos de T&B de la región Sudeste de E.U.A. lo está tomando a pecho con un remolque lleno de herramientas que recientemente inauguraron.

El remolque de 16 pies presenta productos de T&B como Color-Keyed®, Ocal®, accesorios Liquidtight, Sta-Kon®, Ty-Rap®, productos E-Z-Code®, cajas para pisos T&B, Red Dot®, Kindorf®, Shrink-Kon®, Steel City® y productos Carlon®. Le permite a **Scott Dunnington**, gerente de ventas de distrito y a su equipo, ofrecer demostraciones

prácticas y entrenamiento en persona con el producto.

“No hay sustituto para vender y para reforzar nuestra relación con el usuario final al experimentar con tus propias manos las cualidades y beneficios de nuestros productos”, expresó Scott.

El remolque móvil de T&B fue diseñado y desarrollado por Jamey Yore quien representa a Coresential, una agencia de representación del fabricante de T&B en Tampa, Fla. Se espera que el remolque recorra 5,000 millas en los próximos 12 meses, visitando contratistas, distribuidores, usuarios finales, sitios de construcción, fabricantes de equipos originales y otros eventos especiales en la península de Florida.



Arriba: Dentro del remolque se exhiben una amplia variedad de productos T&B.

Abajo: Los representantes de ventas para contratistas, Jim Lehan y el Dr. Eleanor Marschke (anteriormente un empleado de T&B) demuestran la manera en que el remolque móvil de mercadotecnia presenta un amplio espectro de productos eléctricos de T&B.

Estructuras de Acero de T&B suministra al segmento de líneas de transmisión CAPX2020

La red de transmisión eléctrica de la región centro-norte de los E.U.A. no ha tenido mejoras en aproximadamente 30 años. Durante ese tiempo, el tamaño promedio de las casas y el uso de la electricidad se han incrementado significativamente. En 1975, el hogar promedio tenía menos de dos implementos electrónicos de consumo. Hoy en día, el promedio es 25, incluidos los reproductores de DVD, computadoras, cámaras digitales y TV de alta definición. ¿El resultado? El uso de energía se ha disparado. En solo el estado de Minnesota, el consumo de electricidad se ha duplicado desde 1980.

Para satisfacer una demanda de electricidad creciente en la región, 11 empresas productoras de electricidad en Minnesota y la región circundante se han unido en un proyecto conocido como CapX2020, uno de los proyectos de transmisión más importantes actualmente bajo implementación. CapX2020 costará \$2 mil millones, abarcará más de 700 millas y completarlo llevará 5 años.

La primera fase del proyecto es una extensión de 28 millas de transmisión que conecta St. Cloud con Monticello, Minn. El negocio de Estructuras de Acero de T&B proveerá los monopostes de acero para el proyecto.

“Thomas & Betts tiene una fuerte alianza con Xcel Energy, una de las principales empresas de electricidad involucrada en este proyecto,” expresó **Mike Paharik**, director nacional de

ventas para la división de Estructuras de Acero. “Somos conocidos por la mejor ingeniería en nuestra clase, calidad de productos y por tener un enfoque de convertirnos en socios con nuestros clientes.”

La planta de T&B en Hager City, Wis., fabricará los postes que varían desde 145 hasta casi 200 pies de altura y pesan entre 45,000 y 70,000 libras (20,000 a 32,000 kilogramos). Curiosamente, la planta y muchos de sus empleados utilizarán la energía que suministrará la nueva línea de transmisión.

“Estamos entusiasmados por suministrar las estructuras para un proyecto de transmisión en nuestro

propio patio,” comentó **Jeff Boigenzahn**, gerente de planta para Hager City. “La línea de alimentación deberá estar funcionando en la primavera de 2012.”

Además de suministrar energía a la región, el proyecto generará \$3.4 mil millones en “efecto dominó” en gastos para la construcción en la región; \$1.6 mil millones en salarios, rentas y ganancias en gastos de la nómina relacionada con la construcción y más de \$149 millones en ingresos por impuestos en los cuatro estados en conjunto. **D**

Kevin Kopp, soldador, une una placa de terminación a un poste de transmisión en la planta de T&B en Hager City, Wis.



PMA exhibe su liderazgo en la industria de ferrocarriles en InnoTrans 2010



El puesto de PMA se convirtió en una parada popular durante la exhibición comercial de InnoTrans en Berlín, Alemania.

El nuevo sistema de accesorios PMAFIX GT de PMA se convirtió en una atracción especial en la feria.

PMA AG, que es uno de los negocios más recientes de T&B y con sede en Suiza, logró impresionar profundamente cuando los visitantes de todo el mundo se reunieron para la Feria Comercial Internacional de Tecnología del Transporte 2010 (InnoTrans) que se celebró en Berlín, Alemania. InnoTrans es la principal exhibición comercial para la tecnología de transporte. Se celebra cada dos años en Berlín y atrae aproximadamente a 90,000 asistentes y 1,900 expositores de todo el mundo.

PMA fabrica sistemas especializados de protección de cables que se utilizan ampliamente en ferrocarriles y otros sectores del transporte.

“Inno es LA PRINCIPAL conferencia para el sector de ferrocarriles en todo el mundo,” comentó **Heinz Seedorf**, gerente de cuenta. “Aprovechamos esta oportunidad para ilustrar nuestro papel de líderes tecnológicos del mercado en el segmento de ferrocarriles.”

En relación a las características destacadas de rendimiento de los productos PMA en las áreas de protección contra el fuego, fortaleza mecánica y flexibilidad a bajas y altas temperaturas, el lema de PMA para la feria fue “Calor y Frío.” El nuevo sistema de accesorios PMAFIX GT de PMA se convirtió en una atracción especial en la feria. Es un diseño de una sola pieza que permite la rápida instalación y excelente protección contra penetración para los sistemas de conductos eléctricos dentro de las aplicaciones para ferrocarriles.

Según **Volker Mühlstein**, director operativo de PMA Alemania, “InnoTrans proporciona la plataforma ideal de mercadotecnia y comunicación para que PMA exhiba nuestros productos. Podemos llegar a muchos tomadores de decisiones clave en la industria global de transporte por ferrocarril en un solo lugar.”

Los productos de PMA viajan sobre rieles en Italia



La protección de cables de poliamida de PMA se utiliza en la infraestructura ferroviaria para la protección contra piedras y grava.

La red de ferrocarriles en Europa es crucial para el movimiento del comercio y de personas de ciudad a ciudad y de país a país. Asegurar que es confiable y que opera sin inconvenientes es vital para la salud de la economía de la región.

Después de cuatro años de intensas pruebas, PMA ahora es un proveedor exclusivo y certificado de productos para la protección de cables de poliamida (nylon) para las aplicaciones de infraestructura de la Rete Ferroviaria Italiana (RFI), la red nacional de ferrocarriles de Italia.

RFI se acercó a PMA cuando decidió eliminar los conductos de PVC y reemplazarlos con protección de cables de poliamida de alta

calidad y mayor duración. Los sistemas de cables de poliamida proporcionan más flexibilidad para satisfacer los requisitos necesarios de la aplicación en comparación con los conductos de PVC. La alta resistencia al impacto a bajas temperaturas, la protección contra rayos UV (ultra violeta), la resistencia a la fatiga por flexión a largo plazo y los conductos libres de compuestos halogenados son algunos de los beneficios típicos de los sistemas de cable de poliamida.

El proyecto comenzó suministrando juegos de prueba que se instalaron en diferentes áreas en toda Italia para confirmar el desempeño de los productos bajo condiciones de clima extremo y exposición a rayos UV.

PMA también proporcionó a RFI productos certificados que son adecuados para uso en áreas sensibles a la seguridad contra incendio como túneles y estaciones donde condiciones de alta inflamabilidad, el humo y la toxicidad son cuestiones críticas de preocupación.



Chuck Treadway es designado presidente y oficial en jefe de operaciones (COO)



“Esta promoción reconoce estos esfuerzos y el excelente avance que hemos realizado en ampliar nuestro alcance geográfico, mejorando nuestra mezcla de productos y al mismo tiempo buscando estratégicamente los segmentos de mercado de más rápido crecimiento.”

—DOMINIC PILEGGI

Recientemente se anunció una mejora en los roles de liderazgo de dos ejecutivos clave; los cambios son enfocados a impulsar el crecimiento continuo de la compañía y el fortalecimiento de su presencia global.

Chuck Treadway fue promovido a presidente y oficial en jefe de operaciones (COO). En esta posición, Chuck será responsable de proporcionar liderazgo estratégico y operativo a los tres segmentos globales de negocios de la compañía: Eléctrico, Estructuras de Acero y HVAC. Chuck se ha desempeñado como vicepresidente Sr. y presidente de grupo del negocio de productos eléctricos global de \$1.8 mil millones de dólares desde que se incorporó a comienzos de 2008 a la compañía. Antes de ingresar a T&B, Chuck estuvo más de 20 años liderando los negocios internacionales de Schneider Electric, Prettl International y Yale Security.

“Chuck comenzó a trabajar inmediatamente a todo vapor cuando se unió a T&B y ha jugado un papel importante al ayudar a Thomas & Betts a lograr un fuerte desempeño en una economía desafiante y al mismo tiempo ajustar nuestro enfoque estratégico,” expresó **Dominic Pileggi**, presidente del consejo y oficial ejecutivo en jefe (CEO). “Esta promoción reconoce estos esfuerzos y el excelente avance que hemos realizado en ampliar nuestro alcance geográfico, mejorando nuestra mezcla de productos y

al mismo tiempo buscando estratégicamente los segmentos de mercado de más rápido crecimiento.”

Imad Hajj, un experimentado ejecutivo con 28 años de servicio en T&B con amplia experiencia global en diferentes funciones, también tiene un nuevo papel como vicepresidente Sr. en desarrollo internacional y de operaciones. En este papel, Imad será responsable de asegurar que las actividades operativas estratégicas de la compañía, incluyendo la integración y refinamiento de los recursos de manufactura, cadena de suministro y logística, respalden los objetivos de crecimiento de la compañía. A lo largo de su carrera, Hajj ha desempeñado diversos puestos clave de dirección, incluyendo: vicepresidente Sr. de operaciones globales, oficial en jefe de desarrollo, presidente de HVAC, y presidente de T&B Europa.

“Imad es un líder comprobado que jugará un papel clave en la optimización de nuestro crecimiento global continuo,” sostuvo Pileggi. **D**



“Imad es un líder comprobado que jugará un papel clave en la optimización de nuestro crecimiento global continuo.”

—DOMINIC PILEGGI

El mundo nos espera:


T&B incorpora un vicepresidente de mercadotecnia global

Una de las principales iniciativas de Thomas & Betts es expandir su presencia global con prudencia. Para hacerlo, la compañía finalizó dos adquisiciones de empresas con sede en Europa en 2010: PMA AG y Cable Management Group, Ltd. Pero estas adquisiciones solas no son suficientes para transformar a T&B en un actor predominante en componentes eléctricos a nivel global. Pensar y actuar globalmente en todo lo que hacemos es igual de importante. T&B tomó acciones en este sentido al incorporar a **Franklin “Sully” Sullivan** a T&B como Vicepresidente de Mercadotecnia Global a fines de 2010.

“T&B tiene grandes marcas, y extender el poder de estas marcas a nuevas regiones geográficas será importante para nuestro crecimiento continuo,” expresó **Chuck Treadway**, presidente y oficial ejecutivo en jefe (COO) de T&B. “Para hacer esto, será necesario un esfuerzo enfocado en encontrar las mejores oportunidades y la asignación eficaz de recursos. Franklin es un ejecutivo

experimentado de la industria y una excelente elección para traer una visión global a nuestro programa de mercadotecnia.”

Las responsabilidades de Franklin incluyen la supervisión y dirección de la mercadotecnia mundial, comunicación con el mercado y administración de marcas de T&B, todas dirigidas a alcanzar nuestra visión de ser la Marca Preferida de nuestros usuarios finales y el Proveedor Preferido de nuestros distribuidores.

Franklin obtuvo su licenciatura de Harvard University y una Maestría en Administración de Empresas en Mercadotecnia de la Universidad de Chicago. 



“T&B tiene grandes marcas, y extender el poder de estas marcas a nuevas regiones geográficas será importante para nuestro crecimiento continuo. Franklin es un ejecutivo experimentado de la industria y una excelente elección para traer una **visión global** a nuestro programa de mercadotecnia.”

– CHUCK TREADWAY



Power Solutions de T&B

se asocia con HVAC para reducir los costos



En un esfuerzo por encontrar maneras de reducir costos y tener una ventaja en el mercado con precios competitivos, Power Solutions se asoció con la división HVAC de T&B para explorar la opción de fabricar internamente los gabinetes.



Peter Francis, ingeniero mecánico; Juanita Sutphin, especialista en inventarios (líder del equipo de fabricación interna de componentes de lámina metálica); Jay Biggers, comprador en jefe; y Brian Martin, técnico en calidad para productos Enterprise, revisan el soporte del disyuntor de entrada principal para asegurar que cumple con las capacidades de las máquinas en Reznor.

El negocio de Power Solutions de T&B ofrece una amplia gama de dispositivos de protección contra picos de corriente, sistemas de distribución de energía independientes, y servicios diseñados para asegurar un flujo de corriente confiable y de alta calidad a clientes comerciales e industriales para aplicaciones críticas como centros de datos e instituciones financieras, entre otros. La mayoría de estos productos tienen un tamaño importante con complejos componentes alojados en gabinetes independientes de metal.

En un esfuerzo por encontrar maneras de reducir costos y tener una ventaja en el mercado con precios competitivos, Power Solutions se asoció con la división HVAC de T&B para explorar la opción de fabricar internamente los gabinetes.

La asociación comenzó en 2010 cuando Power Solutions contactó a HVAC acerca de la posibilidad de que la planta de Reznor fabricara los componentes de lámina para Power Solutions. Todos se mostraron muy abiertos a la idea y creyeron que se trataba de una situación "ganar-ganar". Luego de varias reuniones y visitas a Reznor, **Donald Peterson**, director de operaciones de Power Solutions y **Hitesh Thakkar**, gerente de la cadena de suministros de Power Solutions, estuvieron de acuerdo en que existían las capacidades, oportunidad y sinergias para ambas organizaciones.

Luego de la reunión inicial, se crearon dos equipos. El equipo de fabricación en Reznor consistía de **Rocky Sandrella**, gerente de ingeniería de manufactura; **Tony Saccol**, ingeniero industrial y **Steve Mattocks** de materiales. Como contrapartida, el equipo en Power Solutions consistía de **Juanita Sutphin**, analista de inventario; **Brian Martin**, técnico en calidad; **Jay Biggers**, comprador en jefe y **Peter Francis**, ingeniero mecánico Sr.

Los dos equipos desarrollaron el proceso para identificar las oportunidades de la fabricación interna. A la fecha, han identificado más de 90 unidades SKU (número de referencia o código utilizado para identificar diferentes artículos para venta) que fabricaciones planean fabricar internamente con ahorros anuales esperados de aproximadamente \$100,000 para Power Solutions. ■

T&B proporciona entrenamiento práctico a aprendices de electricista y **recibe el prestigioso Reconocimiento de Nivel Oro de Socio en Entrenamiento**

Prepararse para el futuro siempre tiene sentido. Lo mismo sucede en la industria eléctrica donde una falta de trabajadores calificados es una preocupación real a medida que la generación de los “baby boomers” se retiran y dejan un espacio vacío en la oferta y demanda de electricistas calificados. Es por este motivo que T&B trabaja estrechamente con el **Comité Nacional Adjunto de Entrenamiento y Aprendizajes** (NJATC por sus siglas en Inglés) y la asociación industrial de Contratistas Eléctricos Independientes (IEC por sus siglas en Inglés), para ayudar a entrenar a la próxima generación de aprendices de electricista.

NJATC, fundada en 1941 por el Gremio Internacional de Trabajadores Eléctricos y la Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos, es una organización sin fines de lucro dedicada a asegurar que los aprendices de electricista tengan el mejor entrenamiento posible. IEC es una asociación industrial que representa a casi 3,800 electricistas independientes con más de 60 sedes en todo el país.

Uno de los programas clave de IEC es su entrenamiento de aprendices que combina el entrenamiento en el lugar de trabajo con entrenamiento técnico en el aula.

Cuarenta estudiantes aprendices de primer año de IEC asistieron recientemente a la planta de manufactura

de productos eléctricos de T&B en Southaven, Miss., para un programa de entrenamiento presentado por **Tim Pierce** y **Dan Michaelis**, gerentes de producto de T&B para productos eléctricos de U.S.A. **David Kendall**, director de relaciones con la industria de T&B coordinó las actividades de entrenamiento.

La sesión de entrenamiento práctico, que duró tres horas, se concentró en ayudar a los aprendices a comprender cómo seleccionar e instalar conductos y conectores Steel City® y así como canales Kindorf®. Como parte del entrenamiento, cada estudiante construyó Trapecio Kindorf y el siempre popular Señor Steel City.

“Nuestra meta es ayudar a la próxima generación de electricistas a conocer cómo trabajar de manera segura y estar mejor preparados para los exámenes de licencia de electricista,” expresó David. “Los aprendices representan el futuro de nuestra industria y como fabricantes líderes nos beneficia respaldar el esfuerzo de prepararlos para los desafíos técnicos de la industria.”

Según **Walt Czynnik**, director ejecutivo de IEC de la región del medio-sur, T&B es uno de los líderes en respaldar los esfuerzos educativos de IEC. “El compromiso de T&B con el entrenamiento de nuestros miembros es sobresaliente,” comentó Walt.

T&B también fue reconocida por NJATC mediante la entrega a T&B del premio **Global Level Training Partner** (Socio de Entrenamiento a Nivel Global) por su participación en el programa de entrenamiento y de aprendices.

Este premio reconoce el compromiso de T&B con la NJATC. T&B ha ampliado su participación en la feria técnica del Instituto Nacional de Entrenamiento (NTI, por sus siglas en inglés) de la NJATC, que es el programa más importante para aprendices y de entrenamiento en su clase. Además, T&B trabaja directamente con la NJATC en el desarrollo de lineamientos para aplicaciones por medio de material escrito y donaciones de producto para propósitos de entrenamiento y ha realizado dos seminarios por Internet con la NJATC sobre nuevos productos innovadores.

Los premios de la NJATC fueron presentados durante la Vigésima Primera Feria Comercial Anual del Instituto Nacional de Entrenamiento que se realizó en Ann Arbor, Mich. La exposición que duró dos días presentó a 86 proveedores y tuvo una asistencia de más de 1,800 profesionales de la industria eléctrica.

Durante la exhibición, **Mark Nowak**, gerente de desarrollo de mercado de T&B, demostró las características y beneficios de BlueKote®, CorroStall® y los “conduits” de acero inoxidable en una de las sesiones de entrenamiento con mayor audiencia de las conferencias. **P**



Tim Pierce demuestra cómo ensamblar el sistema trapezoidal Kindorf, una línea de productos de metal para enmarcar que ayuda a soportar y canalizar los sistemas de cableado eléctricos y de bajo voltaje a través de una instalación.



Dan Michaelis enseña a los estudiantes aprendices de IEC cómo ensamblar el Señor Steel City. El Señor Steel City (derecha) está compuesto por 10 cajas y accesorios de marca Steel City y se usa para demostrar las características y beneficios de estos productos centrales.



“Nos sentimos honrados por el reconocimiento de la NJATC. Nos encanta tener la oportunidad de presentar a los futuros electricistas nuestras marcas líderes y productos de alta calidad.”

– DAVID KENDALL

Las plantas de Gadsden y Ormond Beach de T&B “afilan” su enfoque en la seguridad



Empleados de la planta galvanizadora de Ormond Beach sostienen el estandarte de SHARP antes de instalarlo en la planta. La planta no ha tenido una lesión ni incidente registrable durante los últimos 18 meses. I a D: Dan Ray, supervisor; Mike Turner, mantenimiento; Jim McIntire, gerente de medio ambiente, salud y seguridad; Joe Zsembik, mantenimiento y Jackie Massey, galvanizado.

>

No es una planta grande, solo 150 empleados, pero la planta de Estructuras de Acero de T&B en Gadsden, Ala., ha tenido un gran impacto cuando se trata de seguridad.

La planta, ubicada en las laderas de los Apalaches, recientemente celebró más de 1,000 días sin una lesión de tiempo perdido. Además, Gadsden obtuvo una extensión adicional de tres años para su Programa de Reconocimiento al Logro en Seguridad y Salud (SHARP, por su siglas en inglés).

“Cumplimos nuestras metas de seguridad con la ayuda de un programa de salud y seguridad basado en la conducta,” comentó **Debbie Wood**, gerente de recursos humanos y seguridad de Gadsden.

“Pero un programa por sí solo no asegura el éxito, es la diligencia y el trabajo arduo de nuestros empleados los que realmente hacen la diferencia.”

El programa SHARP está administrado por la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA, por sus siglas en Inglés). Reconoce a los empleadores cuyas políticas de seguridad y registros en el lugar de trabajo los diferencian de los demás. Gadsden recibió su clasificación inicial de SHARP en 2008 (consultar PowerLine Invierno de 2008). Steven Weems, supervisor de seguridad e higiene industrial y Theo Wages, consultor de seguridad Sr., trabajaron con los empleados y el equipo gerencial de Gadsden para la renovación de SHARP y se sorprendieron con la manera en que los empleados han tomado la iniciativa en el desarrollo y gestión de procedimientos de seguridad.

“Ninguna medida de productividad es más importante que la seguridad de la planta,” expresó **Chris Heaton**, gerente de planta de Gadsden. “Nuestro compromiso es proporcionar un entorno y una actitud mental que enfatice la seguridad del empleado, desde las prácticas de trabajo diario hasta los procedimientos de emergencia.”

“Vivimos y respiramos la seguridad, 24 horas al día, siete días a la semana, 365 días al año.”

– JIM MCINTIRE

Las dos plantas de T&B en Ormond Beach, Fla., también pueden reclamar ser líderes del programa SHARP. Las dos plantas, que fabrican conectores eléctricos bajo las marcas Homac® y Blackburn®, han ganado cuatro distinciones SHARP en cuatro años a pesar de los desafíos económicos y un cambio en la propiedad de la compañía.

Según **Jim McIntire**, gerente de medio ambiente, salud y seguridad, todos los empleados de Ormond Beach están comprometidos y comparten la responsabilidad, de la cultura de seguridad que está profundamente arraigada en la planta.

“Vivimos y respiramos la seguridad, 24 horas al día, siete días a la semana, 365 días al año,” comentó Jim. “Nuestros empleados tienen el poder de tomar acciones cuando ven una conducta o condición insegura.”



Arriba: Para celebrar que la seguridad se ha convertido en una prioridad, los empleados de Gadsden disfrutaron un almuerzo con bistec, que sirve el equipo gerencial. I a D: Jim Wiederholt, presidente de Estructuras de Acero; Chris Heaton, gerente de planta de Gadsden; Joe Schnippert, vicepresidente de operaciones y Neva McGruder, directora de recursos humanos de Estructuras de Acero.

Abajo: Empleados de la planta de conectores de Ormond Beach sostienen el certificado del programa SHARP. I a D: Jeffrey Gordon, operario de maquinaria; Jessica Bohan, especialista en seguridad y salud ocupacional; Mary Odom, soporte de producción; Kim Collins, planeación; Betty Pyzinski, operaria de maquinaria; John Baller, mantenimiento eléctrico; Jim McIntire, gerente de medio ambiente, salud y seguridad y Dave Burton, gerente de producción.

La seguridad es un **imperativo** para Estructuras de Acero de T&B en Houston



Kathleen King, gerente de recursos humanos, le da crédito al programa de Puntos de Seguridad de la compañía de alentar a los empleados a adueñarse de la seguridad. Los empleados pueden ganar puntos por identificar y corregir peligros y por informar situaciones cuando casi hay un accidente y actos inseguros. Cada mes se realizan auditorías de seguridad en el lugar de trabajo y los resultados se publican y comparten para que todos los empleados puedan ver cómo está posicionada la seguridad de cada departamento. Los empleados también son evaluados por su desempeño en seguridad en el proceso de revisión anual.

“Nos sentimos honrados y muy orgullosos de los logros SHARP en nuestra planta, pero también somos humildes,” comentó King. “Mantenerse enfocados en la seguridad es una travesía que no termina nunca. Al trabajar juntos, ayudamos a asegurar el éxito y la mejora continua.” **■**

Como pueden imaginarse, entregar postes que miden 180 pies y pesan 25,000 libras (11,400 kilogramos) puede ser una tarea difícil y peligrosa. Pero la logística de excelencia y la capacidad para entregar “justo a tiempo” a nuestros clientes es lo que hace que el negocio de Estructuras de Acero de T&B sea exitoso.

Por este motivo la planta de Houston, Texas de T&B fue distinguida con un reconocimiento por parte de Landstar Systems como Cliente del Año 2010, como parte del programa Mutua Comprensión de la Seguridad en Conjunto (M.U.S.T., por sus siglas en inglés). Landstar es un líder global en servicios de transporte y logística.

Trabajando juntos como parte del M.U.S.T., Landstar y T&B evaluaron los procedimientos de seguridad de carga y descarga del flete y realizaron algunos cambios pequeños que condujeron a un gran cambio en la seguridad de los conductores y el personal de la planta.

“Landstar hace negocios con algunas de las mejores compañías en el mundo,” comentó **Steve Shepard**, gerente de planta de Houston. “Nos sentimos honrados por el reconocimiento que significa un premio tan prestigioso.” **■**

I a D: Henry Brown y Steve Shepard de Estructuras de Acero de T&B en Houston; Yania Trejo, Jon Nance, Linda David y Veronica Mancias de Landstar; y Chris Heaton y Michael Miller de Estructuras de Acero de T&B en Gadsden.

Ahora escuche esto

Protejan sus oídos del

ruido dañino

Deténgase y escuche.

Perros ladrando, radios retumbando, bocinas sonando, niños riendo, gente hablando, máquinas de la línea de producción funcionando; el hecho es que la vida es ruidosa.

En realidad, tan ruidosa, que se estima que 26 millones de estadounidenses entre 20 y 69 años sufren de pérdida irreparable y permanente de la audición debido a una exposición crónica a altos niveles de ruido. Pero no tiene que ser de esa manera.

“La pérdida de la audición inducida por el ruido es 100 por ciento evitable con la protección adecuada,” comentó **Edwin Ward**, gerente corporativo de seguridad de T&B. “Es por eso que proporcionamos a los empleados los equipos de protección que necesitan para limitar el esfuerzo en su audición mientras trabajan.”



Los empleados de Athens, Chester Brown, operador de la línea de extrusión y Kim Miller, gerente de la cadena de valor para la fabricación de productos de extrusión y accesorios de amortiguación, usan EPP que se siente muy cómodo.

El ruido puede medirse en decibeles (dB). La norma OSHA establece que “la máxima exposición segura al ruido es no más de 90dB durante un período de ocho horas.” En las plantas de T&B, la protección para la audición es obligatoria a partir de 85dB. Un incremento de apenas unos pocos dB representa un incremento considerable en la intensidad del ruido y puede marcar la diferencia entre los niveles seguros de ruido y niveles que pueden dañar la audición.

En las plantas donde el ruido excede la norma OSHA, T&B ofrece pruebas de audición de referencia para los nuevos empleados que trabajarán en áreas con niveles de ruido superiores a 85dB. Se proporcionan pruebas de audición anuales para todos los empleados que trabajan en áreas con altos niveles de ruido y equipos de protección personal (EPP) como tapones para oídos u orejeras.

Ward hace la observación que el truco está en asegurarse que los tapones para oídos estén colocados correctamente o probablemente no proporcionarán la suficiente protección. Se proporciona el entrenamiento necesario cuando se requiere EPP. En áreas extremadamente ruidosas, las orejeras, que cubren las orejas por completo, son más eficaces. El interior de la concha de las orejeras está recubierto de espuma acústica que puede reducir el ruido hasta por 15 a 30 decibeles. **P**

“Proteger y salvar su audición realmente puede ser tan simple como usar tapones para oídos mientras está expuesto a altos niveles de ruido.”

EDWIN WARD



¡Que brille el sol!

Convertirse en “verde” es más que una palabra de moda, es un compromiso a largo plazo para proteger el medio ambiente.

En 2010, la planta de T&B en Saint Jean sur Richelieu, Quebec, Canadá, cumplió con ese compromiso cuando instaló una pared solar para ayudar a reducir el consumo de energía.

“Nuestra planta ha estado realizando esfuerzos para reducir el consumo de energía o materia prima durante varios años,” comentó **Michel Pinet**, gerente de planta de Saint Jean. “Nuestra nueva pared solar reduce el consumo de energía para calefacción en aproximadamente un 15 por ciento anual.”

La pared solar utiliza energía solar para calentar y ventilar espacios internos. El componente más visible del sistema es el revestimiento exterior de metal. Los paneles recolectores especialmente perforados están instalados a varias pulgadas de la pared que da al sur, creando una cavidad de aire. Cuando la pared se calienta con el sol, se forma aire caliente en la cavidad, que es conducida por un extractor hacia arriba desde donde se distribuye al interior del edificio.

Según **Yvon Voyer**, controlador financiero en Saint Jean, “Siempre estamos buscando oportunidades para mejorar que tengan un ángulo “verde”. “La pared solar es apenas el paso más reciente en nuestra travesía verde.”

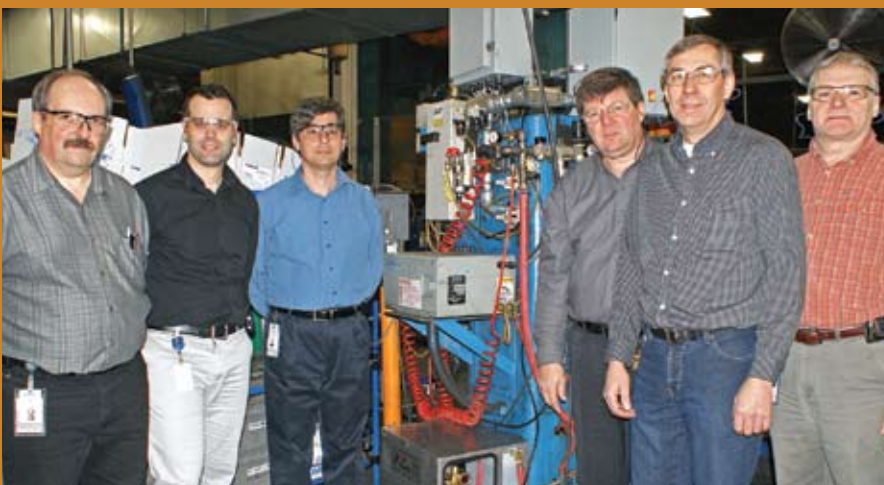
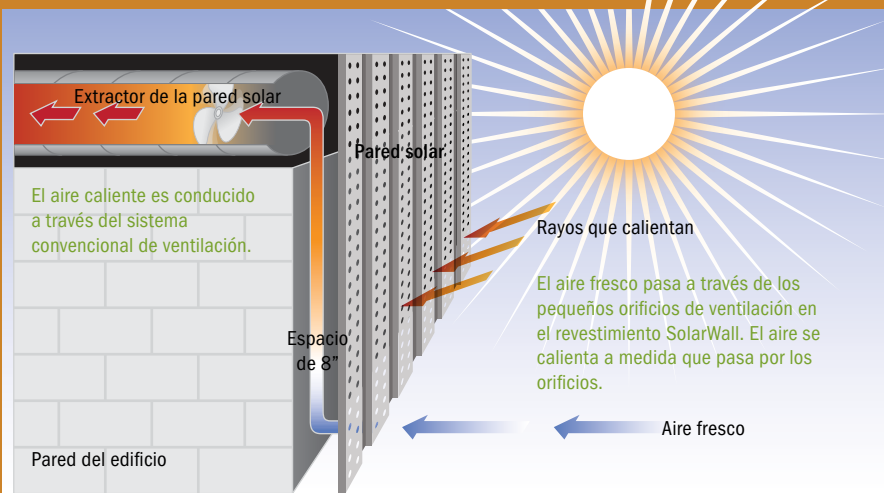
En 2003, la planta reemplazó los compresores enfriados por agua con nuevos modelos refrigerados por aire y sistemas de recuperación de calor para reducir el consumo de agua. El año pasado, instalaron enfriadores en todas las soldadoras. En conjunto, estos dos proyectos redujeron el consumo de agua en un 80 por ciento, de 60 a 12 millones de galones (de 225 a 45 millones de litros) por año.

Otro proyecto que finalizó Saint Jean el año pasado fue reemplazar el viejo sistema de calefacción que estaba deteriorado, era ineficiente y su operación resultaba muy costosa. Después que el proyecto piloto fue exitoso, Saint Jean reemplazó todas las unidades de calefacción con las unidades de gas de alta eficiencia de Reznor® del negocio de HVAC de T&B. Al hacerlo, la planta ahorró \$100,000 anuales y 325 toneladas de CO₂.

“Nuestro consumo de gas ya se ha reducido en un 40 por ciento desde 2008 y con nuestro nuevo sistema de calefacción esperamos ahorrar otro 50 por ciento,” agregó Michel. “El resultado neto de todos estos proyectos ha sido positivo tanto desde un punto de vista ambiental como económico.”

Saint Jean fabrica cajas y conectores que se venden bajo las marcas Iberville®, Starteck® y T&B, y tiene 400 empleados. **■**

La planta de Saint Jean reduce el uso de energía con la pared solar



La planta de T&B en Saint Jean, Quebec está enfocada en volverse verde, ahorrar energía y reducir costos. Parados alrededor de un sistema de refrigeración de circuito cerrado usado para reducir el consumo de agua están (l a D): Andre Labonte, técnico de fabricación; Didier Royer, ingeniero de fabricación; Victor Iliescu, ingeniero de fabricación; Yvon Voyer, controlador de planta; Claude Desmarais, coordinador de mantenimiento; Richard Benoit, gerente de servicio técnico.

T&B Holanda acelera un automóvil de carreras

Cuando los estudiantes de ingeniería de la Universidad Técnica en Delft, Holanda, estaban desconcertados sobre cómo organizar el complejo cableado en un vehículo de carreras experimental alimentado por celda de energía que habían diseñado, recurrieron a Thomas & Betts por ayuda. Las celdas de energía convierten la energía química del hidrógeno y del oxígeno en energía eléctrica. Los vehículos a celda de energía no tienen emisiones de escape dañinas y tienen el potencial de reducir significativamente la dependencia de la sociedad en el petróleo.

Intrigado por el proyecto, que crearía un automóvil que pudiera acelerar de 0 a 100 kilómetros por hora en apenas cinco segundos, **Edward Vermeule**, gerente de ventas de productos eléctricos de T&B en Holanda, ofreció cinchos sujetacables Ty-Rap®, mangas trenzadas Bind-It®, aislantes termorretráctiles Shrink-kon® y terminales aisladas Sta-Kon® de T&B para ayudar a los estudiantes a resolver sus necesidades de cableado para el automóvil.

El automóvil demostró su valor en la Carrera de Fórmula Zero que se realizó en La Haya, la tercera ciudad más importante de los Países Bajos. En una carrera contra un go-kart con motor de gasolina en un circuito de 250 metros, el equipo de Delft ganó la competencia por apenas unas décimas de segundo. La Carrera de Formula Zero es parte de una serie de carreras de demostración y campeonatos entre las principales universidades de todo el mundo. **D**



Los estudiantes de la Universidad Técnica de Delft, Holanda, posan con el automóvil de carreras de alto rendimiento alimentado por celda de energía, el Forze III. En la fotografía (de I a D): Matthijs Koorneef, ingeniero del equipo; Koen Lubbers, gerente del equipo; Hielke Wesdorp, gerente técnico del equipo; Edwin de Kreij, ingeniero en jefe del equipo; Edward Vermeule, gerente de ventas de área de T&B, Holanda.

La planta del Caribe celebra los 40 años de servicio de Luis Marcano

Luis Marcano, supervisor de producción en la planta de T&B en Puerto Rico, está en esto para el largo plazo: Luis ha estado en T&B durante 40 años y no tiene intenciones de retirarse pronto.

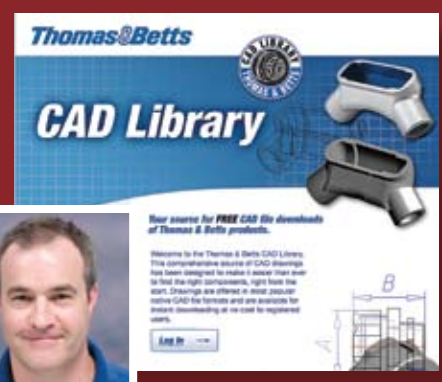
Para celebrar la dedicación de Luis a T&B, la planta planeó una tradicional comida Puerto Riqueña para aproximadamente 225 empleados. En el evento se reconoció a todos los empleados con más de cinco años de servicio. Cuando **Elizabeth Díaz**, gerente de recursos humanos de la planta, comenzó a contar, descubrió que aproximadamente 75 por ciento de los empleados en el Caribe han estado entre 10 y 40 años en la compañía, y en conjunto, llevan casi 3,000 años de servicio.



Los empleados del Caribe celebran aproximadamente 3,000 años de servicio en T&B. A la derecha: Luis Marcano, supervisor de producción en la planta de T&B en Puerto Rico.

En la celebración, **Tim Coates**, vicepresidente de operaciones para productos eléctricos, **Joanna Donati**, gerente de recursos humanos Sr., **José Rodríguez**, gerente de operaciones para el Caribe y Elizabeth Díaz, entregaron un reconocimiento especial a Luis y agradecieron a todos los empleados por su lealtad y dedicación a la compañía. **D**

Se inauguró una nueva biblioteca CAD en línea



Gary Clarke

T&B recientemente inauguró una nueva biblioteca en línea para diseño asistido por computadora (CAD por sus siglas en inglés) que permite a los usuarios visualizar y descargar planos en 2D y 3D de los productos más populares de T&B. Los programas de CAD permiten a los arquitectos, ingenieros y técnicos preparar planos rápidamente y con precisión mientras ofrecen la flexibilidad de cambiar los planos con un mínimo esfuerzo.

“Nuestra nueva biblioteca CAD es tecnología de punta,” comentó **Gary Clarke**, director del grupo de T&B para “conduits” y conectores. “Permite a nuestros clientes ahorrar tiempo y dinero al insertar dibujos de nuestros productos altamente deseables en sus aplicaciones de CAD. Para T&B, esta biblioteca CAD actuará como un especialista de producto que está en su puesto las 24 horas, los 7 días de la semana.”

Actualmente la biblioteca contiene aproximadamente 3,000 productos correspondientes a conduits y conectores así como cajas para pisos, y se agregan más cada semana. Posteriormente se agregarán los productos para estructuras metálicas. La investigación ha demostrado que cuando un cliente utiliza una descarga CAD en sus planos, existe un 85 por ciento de probabilidades que el producto se comprará.

La biblioteca está disponible para usuarios registrados y se puede acceder a través del sitio web corporativo www.tnb.com/cadlibrary. **P**

Toda una vida de dedicación:

Jaap Pierneef se jubila después de 45 años

Van Lien ha producido una amplia gama de productos de calidad para iluminación de emergencia durante más de 50 años. Durante más de tres cuartas partes de ese tiempo,



Jaap Pierneef (centro) con Chuck Treadway y Dominic Pileggi.

Jaap Pierneef, jefe de grupo en la planta de Barendrecht, Holanda, ha sido un empleado comprometido. Cuando Jaap comenzó a trabajar para Thomas & Betts en 1965 como técnico electromecánico, apenas tenía 14 años de edad.

“Jaap es una de las personas más disciplinadas y más dedicadas que he conocido”, expresó **Frans Waaijers**, gerente de operaciones. “Siempre ha demostrado excelentes habilidades de liderazgo y espíritu de equipo. En general, es considerado, tiene

empatía con los demás y es una persona muy trabajadora que exhibe determinación y tiene objetivos. Se le va a extrañar.”

“Cuando comencé a trabajar para T&B, nunca pensé que aún estaría aquí después de todos estos años,” comentó Jaap. “Hice muchas amistades y voy a echar de menos el trabajar con todos ellos. Ha sido mi vida. Tendré que hacer un gran ajuste, pero es momento de sacar mi caña de pescar y disfrutar del aire libre.”

Los logros de Jaap fueron reconocidos por **Dominic Pileggi**, presidente del consejo y oficial ejecutivo en jefe (CEO) y **Chuck Treadway**, presidente y oficial de operaciones en jefe (COO), durante una visita reciente a la planta. **P**

¡T&B Access es ahora bilingüe!



Al ser el puente entre los fabricantes y los clientes que son usuarios finales, los distribuidores necesitan responder rápidamente cuando los clientes necesitan información.

Para ayudar a nuestros distribuidores a responder de manera oportuna, T&B inauguró su primer portal de autoservicio para distribuidores con base en el Internet en 1997. En el primer mes, apenas se procesaron 19 pedidos. Hoy en día, al utilizar T&B Access, los distribuidores pueden conocer la disponibilidad de inventario, el precio, ingresar pedidos, verificar y confirmar programas de embarque, recibir datos de rastreo y mucho más. Miles de operaciones se procesan diariamente utilizando T&B Access.

T&B Access fue recientemente mejorado con opciones nuevas y aumentadas, diseñadas para ser más informativo y amigable con el usuario. Entre otras incorporaciones, el sitio ahora es multilingüe, y se ofrece en Inglés, Español y Francés. A medida que T&B Access sigue evolucionando, se incorporarán otros idiomas.

“Estas mejoras reflejan nuestro compromiso de ser “fácil para hacer negocios con nosotros”, expresó **Wes Latham**, analista de soporte de sistemas para comercio electrónico.

“Los distribuidores tienen la opción de elegir las marcas que desean vender,” expresó **Woody Savage**, director de comercio electrónico de T&B para el negocio de productos eléctricos de los E.U.A. “Cuanto más fácil sea para el personal del distribuidor trabajar con T&B, más probable será que podamos atraer sus negocios.” **P**

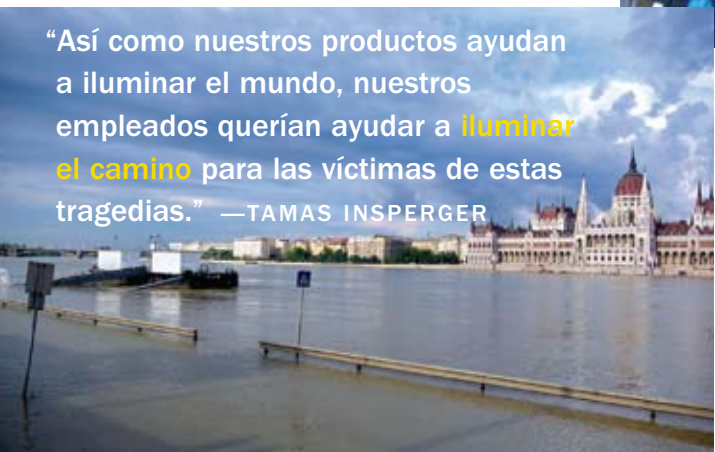


La planta de Kecskemét de T&B responde a la crisis local con **velocidad** y **compasión**

2010 fue un año de drama y tragedia para el pueblo de Hungría. Primero, en mayo, lluvias torrenciales causaron una inundación masiva en el noreste de Hungría, forzando a miles de personas a dejar sus hogares y produciendo daños por un valor de varios millones de dólares. Apenas unos meses después, parte de Hungría occidental fue devastada cuando las paredes de retención de un tanque de almacenaje en una planta de aluminio colapsaron, liberando una mezcla tóxica de desperdicios industriales a través de tres pueblos.



“Así como nuestros productos ayudan a iluminar el mundo, nuestros empleados querían ayudar a **iluminar el camino** para las víctimas de estas tragedias.” —TAMAS INSPERGER



A raíz de estas catástrofes, los empleados de la planta de T&B en Kecskemét, ubicada aproximadamente a 90 kilómetros (55 millas) de Budapest, unieron sus fuerzas para

En la fotografía arriba aparecen algunos de los empleados de Kecskemét que recaudaron fondos para las víctimas de la inundación en Hungría (l a d): Róbert Vakulya, Ildikó Mészáros, Józsefné Nemes, Józsefné Kis, Ferenc Szántai Kis, Imréné Fazekas, Józsefné Ónodi, Melinda Horváthné Jakab, Ildikó Konfár, Anita Dunai, Sándorné Csöndör, Imre Gábor, Jánosné Mészáros, Anna Vácziné Sóti y Gabriella Szabó.

recaudar fondos para las víctimas. La recaudación fue enviada a uno de los pueblos que resultaron dañados.

“Así como nuestros productos ayudan a iluminar el mundo, nuestros empleados querían ayudar a iluminar el camino para las víctimas de estas tragedias,” expresó **Tamas Insperger**, gerente de planta de Kecskemét.

“Estamos sumamente orgullosos de que nuestros empleados se hayan unido para demostrar una gran preocupación por sus connacionales,” comentó **Peter Elias**, gerente de recursos humanos de Hungría.

Nuestra planta de Kecskemét emplea a 240 asociados que fabrican cinchos sujetacables Ty-Rap®, Ty-Fast® y Catamount® y ensamblan tarjetas electrónicas que se utilizan en los sistemas de iluminación de emergencia de marca Endurance™, DayLite™ y Bulkhead de T&B. **P**

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:

Craig Bolton, Danielle Bouchard, Suzanne Bouchard, André Boudreau, Jason Brown, John Castany, Elizabeth Diaz, Sue Graham, Sophie Hamel, Tony Kolznak, Heberto Lara, Gisele Leboeuf, Sylvie Letual, Bill Licht, Inderjit Matharu, Dan Michaelis, Jim Palmer, Beverly Pas, Carole Poirier, Judy Rawles, Sandro Schwarz, Stephan Seelaar, Dan Serrao, Andrea Theiner, Janice Thomas y Gary Wetherhold.

Thomas & Betts

THOMAS & BETTS CORPORATION

8155 T&B Boulevard
Memphis, TN 38125

Copyright 2011 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
correo electrónico: Powerline@tnb.com
fax: (901) 252-1306

Visite la revista en línea en:
myconnection.tnb.com