

powerline

Comunicando a los empleados en todo el mundo

T&B Canada

capea el temporal económico

Conversaciones con Nathalie Pilon p2

OTOÑO/INVIERNO 2011

Thomas&Betts

**T&B implementa la
solución de gestión de
talentos para desarrollar
líderes futuros
p4**

**WESCO nombra a T&B
Proveedor del año
p7**

**La división de productos
eléctricos de EE.UU. y
América Latina de T&B
tiene un nuevo líder
p16**



HÉROES OCULTOS

El revolucionario Ty-Rap de T&B es un 'héroe cotidiano'

Lo utilizamos casi a diario. Tiene influencia en nuestras vidas. Son miles de millones. Son tan comunes que apenas si pensamos en ellos: *los Héroes ocultos de la vida cotidiana.*

Un héroe que puede encontrarse prácticamente en cualquier parte es el revolucionario sujetacables de plástico Ty-Rap®. Gracias a su simplicidad, facilidad de uso y apariencia prácticamente inalterable desde su invención, el Ty-Rap se ha agregado a una exhibición única en línea que presenta invenciones innovadoras, ingeniosas e industriales que se han vuelto indispensables en la vida diaria. La exhibición, "Héroes ocultos. El genio de las cosas cotidianas" puede consultarse en la web en www.hidden-heroes.net.

El sujetacables de plástico Ty-Rap se presentó en 1958 como una manera práctica de sujetar los cientos de pies de cableado utilizado en

la construcción de aeronaves. El dispositivo rápidamente se convirtió en popular en otras áreas de la industria como una abrazadera rápida, liviana, económica y universal. Como ilustra la exhibición de Héroes ocultos, los sujetacables hoy en día se utilizan en todas partes, desde automóviles hasta naves espaciales y desde sitios de grandes construcciones hasta la jardinería en el patio trasero. Los oficiales de policía los utilizan como esposas. El sujetacables Ty-Rap ha sido incluso una inspiración para la joyería y se lo ha utilizado como medio para obras de escultura.

El proyecto de Héroes ocultos fue desarrollado por el Vitra Design Museum de Weil am Rhein, Alemania, para exhibir los productos y objetos innovadores y simples que han resistido el paso del tiempo. La presentación en línea, durante la cual descubrirá los antecedentes y las historias detrás de estos objetos, incluye la cremallera, las chinchetas y las notas autoadhesivas, para nombrar algunas. **D**

Izquierda: 10,000 sujetacables de color negro se tejieron para la obra "Meltdown Chair" diseñada por el artista Tom Price.

Abajo: El personal policial utiliza Ty-Rap como medio de retención.



El valor real de una empresa debe tomar en cuenta a las personas de una organización y el rol que juegan en el éxito del negocio.



Conversaciones con Nathalie Pilon | 2

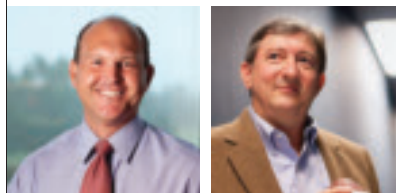


artículo principal

- 4** | T&B implementa la solución de gestión de talentos para desarrollar líderes futuros

tener éxitos

- 7** | WESCO nombra a T&B Proveedor del año
- 8** | PMA se pone en acción
- 9** | La exhibición móvil proporciona valor
- 10** | T&B participa en la Conferencia OTC de Tecnologías Costa Afuera
- 11** | La presencia de T&B crece en América Latina
- 11** | T&B sube a los Andes
- 12** | En Haití, T&B apoya la construcción del Hospital Mirebalais
- 12** | T&B Homac proporciona la conexión correcta para Japón
- 13** | T&B nombra a A. Duie Pyle Transportador del año
- 13** | Nueva oficina de T&B en India
- 14** | T&B se convierte en socio de Platino de NJATC
- 14** | NEMA reconoce el liderazgo de Tim McNeive y Dominic Pileggi
- 15** | T&B adquiere el grupo AmbiRad en RU
- 15** | EL accesorio LU resuelve el problema del cableado en equipos de perforación



líderar

- 16** | Herington fue nombrado el líder de la división de productos eléctricos de EE.UU. y América Latina
- 17** | Schaeffgen fue nombrado el líder de servicios de auditoría
- 18** | Líderes de equipo de la división de productos eléctricos de EE.UU.
- 19** | Steinman fue nombrado miembro senior del IEEE
- 19** | Ann Jaehn fue nombrado al Comité de Normas Industriales de IDEA
- 20** | Promoción de Gilreath y de Seidel
- 20** | T&B Canadá introduce cambios en la organización para respaldar el crecimiento futuro

superar

- 21** | Reconocimiento por la innovación de T&B Iberville
- 22** | Power Solutions celebra un récord de seguridad
- 22** | T&B Hager City celebra un aniversario de seguridad y de operaciones
- 23** | T&B Jonesboro alcanza una victoria para volverse verde
- 24** | Ormond Beach recibe el premio de "Mejores Prácticas"
- 24** | Nuevo portal de entrenamiento en línea para la venta de productos eléctricos

actualidades

- 25** | Old Glory flamea bien alto gracias a los empleados de Hager City
- 26** | El equipo mundial financiero se reúne para la Conferencia de EMEA y Asia

Puede consultar en línea una copia digital de PowerLine en

powerline.tnb.com

O

myconnection.tnb.com



conversaciones

con Nathalie Pilon

PL: *T&B Canadá ha disfrutado de un crecimiento estable durante la última década y se las arregló muy bien durante la recesión. ¿Puede contarnos un poco más sobre los negocios y el posicionamiento competitivo de T&B en Canadá?*

Nathalie: T&B tiene una larga trayectoria de liderazgo en el mercado eléctrico de Canadá y es uno de los proveedores de productos eléctricos más importantes en Canadá. De la misma manera que en los EE.UU., ofrecemos una amplia cartera de productos que abarcan los mismos segmentos principales de mercado: industrial, de la construcción y empresas de servicio públicos.

El canal de distribución de productos eléctricos está más concentrado en Canadá, lo cual nos brinda una excelente oportunidad para estar cerca de nuestros distribuidores. También significa que todos saben qué están haciendo los demás, lo cual puede aumentar la presión competitiva.

La base industrial de Canadá tiene un sesgo más hacia la extracción de recursos naturales que los EE.UU. Las arenas petrolíferas en Alberta del norte y las plataformas petroleras costa afuera del este de Canadá son una fuente importante de demanda industrial para los productos de T&B. La industria minera, que puede encontrarse en todo el país y con una variedad de productos que incluyen el carbón, zinc, potasa, mineral de hierro, cobre, oro e incluso diamantes, es otra fuente clave de actividad industrial. Y en Quebec, el este de Canadá y Columbia Británica, la demanda también es impulsada por la industria del papel y la pasta de celulosa.

PL: *Parte de su visión es ser “el fabricante líder más confiable, siempre un paso adelante.” ¿Qué es importante para alcanzar este objetivo?*

Nathalie: Sería fácil para T&B Canadá tomar nuestro liderazgo de mercado como un hecho y descansar en los laureles. Pero ese no es nuestro estilo. Queremos permanecer “un paso adelante,” de la competencia y de las tendencias de mercado. Para hacerlo, tenemos que estar muy conscientes de qué está sucediendo en toda nuestra industria. Tenemos que conocer realmente a nuestros clientes y comprender las tendencias emergentes para planificar ahora el crecimiento futuro.



En Canadá, hemos tomado acciones deliberadas para perfeccionar nuestra cultura y nuestros procesos para ser más proactivos, enfocados y estratégicos en la manera de cultivar las relaciones con el cliente, utilizar la información y desplegar recursos con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

Algunas de estas cosas las hemos hecho en colaboración con nuestros colegas de los EE.UU., Europa y el resto del mundo. Un buen ejemplo es la iniciativa global en curso para integrar estrategias de líneas de productos y gestionar el tremendo valor de las marcas de T&B más allá de las fronteras. También hemos adoptado el enfoque de mercado vertical hacia las ventas y estamos concentrados en proporcionar soluciones, no solo productos, a nuestros clientes.

Aquí en casa, hemos tomado medidas para crear un entorno que aliente el flujo de conocimientos, el hecho de compartirlos y la flexibilidad que impulsa la innovación. Un ejemplo sería nuestra optimización de la innovación inicial (FEI, por sus siglas en inglés). Estamos redefiniendo las acciones necesarias en tres áreas clave: estrategia de innovación, actividades iniciales y nuestro proceso de desarrollo de productos para aumentar la cantidad y calidad de nuevas ideas de productos que generamos. En cada una de estas áreas, existe una noción de mejora de procesos, desarrollo de herramientas, capacitación y revisión de roles y responsabilidades para optimizar el proceso en su totalidad.

PL: *Usted comenzó su carrera en finanzas, lo que no es el camino típico para convertirse en gerente general. ¿Cómo le ayudó esto en su rol como presidenta de T&B Canadá?*

Nathalie: Todas las personas de negocios deben comprender los “números,” por eso, finanzas puede ser un excelente terreno para capacitarse. Pero lo que me ayudó a avanzar en mi carrera fue mi curiosidad innata para “unir los puntos” y comprender cómo lo que yo hacía afectaba a otras funciones. Me dí cuenta que los números dependen de las personas que están detrás y que el trabajo en equipo y la pasión es lo que marca la diferencia entre una compañía buena y una excelente. Como presidente, lo más importante que puedo hacer es asegurarme de que todos comprendan nuestros objetivos y estén comprometidos a alcanzarlos. Puede sonar como una frase hecha, pero realmente creo que las personas son nuestro activo más importante y que somos tan fuertes como nuestro eslabón más débil. La buena comunicación y el trabajo conjunto son críticos para el éxito personal y profesional.

T&B tiene una larga trayectoria de liderazgo en el mercado eléctrico de Canadá y es uno de los proveedores de productos eléctricos más importantes en Canadá.

PL: *Para cerrar, ¿cuál fue el último libro que leyó o que recomendaría mucho, de negocios o de placer?*

Nathalie: “Confessions of a Radical Industrialist” de Ray Anderson. Este libro inspirador cuenta cómo Anderson transformó su empresa de manufactura de alfombras en un 100% sustentable y al mismo tiempo mejoró las utilidades. Realmente abrió mis ojos a lo que estamos haciendo a nuestro medio ambiente a nivel individual y colectivo y qué podemos hacer para reducir el impacto negativo de maneras que pueden ser rentables.

Hemos tomado este mensaje a pecho en Canadá y dimos un fuerte impulso a iniciativas para mejorar nuestro perfil de sustentabilidad. Estamos buscando constantemente maneras de utilizar menos materiales y energía, de reciclar y sustituir los materiales no renovables con insumos no tóxicos y renovables. Por ejemplo, nuestra planta en Saint-Jean recientemente instaló un panel solar que reducirá el uso de energía en aproximadamente el 15% por año (consulte el artículo en *PowerLine*, primavera de 2011). Nos enorgullece liderar a la corporación en este sentido. El punto clave es que los líderes tienen que “hacer lo que dicen” y convertir el cambio en parte de la cultura empresarial. **P**

“En Canadá, hemos tomado acciones deliberadas para perfeccionar nuestra cultura y nuestros procesos para ser más proactivos, enfocados y estratégicos en la manera de cultivar las relaciones con el cliente, utilizar la información y desplegar recursos con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.”

T&B implementa la solución de gestión de talentos

para desarrollar líderes futuros



En el entorno competitivo actual, el valor de una empresa ya no está definido solo por sus activos físicos; el valor real de una empresa debe tomar en cuenta a las personas de una organización y el rol que juegan en el éxito del negocio.



“La verdadera ventaja competitiva proviene de tener una capacidad organizacional superior,” según **Peggy Gann**,

vicepresidenta primera de Thomas &

Betts. “Esto es incluso más importante en nuestro mercado global 24/7 donde la capitalización de nuevas o mayores oportunidades de negocios depende en gran medida de tener la gente adecuada con las habilidades adecuadas en el lugar correcto, en el momento oportuno.”

Al reconocer que tener una base de datos integral y global de nuestros empleados, sus habilidades y

aspiraciones de carrera, es un componente importante del crecimiento, T&B forma parte del creciente número de organizaciones globales que utilizan tecnología para gestionar esta complicada tarea.

“Es relativamente fácil reunir información financiera, de ventas, de inventario y otros datos cuantificables utilizando sistemas informáticos centralizados,” comentó **Diane Brown**, vicepresidenta de Capacidad Organizacional. “Con la información sobre los activos humanos de una empresa es un poco más difícil, teniendo en cuenta los archivos de papel que mantienen los departamentos de recursos humanos en distintos lugares, en los que confían históricamente.”



PEGGY GANN



Se reunió a un pequeño grupo de gerentes interdisciplinarios (el Consejo de usuarios) para efectuar presentaciones de proveedores entre los cinco proveedores líderes de TMT (Tecnología de gestión de talentos, por sus siglas en inglés). El equipo también midió a empresas de excelencia como 3M, Schneider, FedEx y Emerson además de pares de la industria, Cooper y Hubbell.

“Connect Me, una vez instalado en su totalidad, proporcionará a nuestros empleados y gerentes las herramientas para construir y dirigir sus carreras en Thomas & Betts.”
 – DIANE BROWN

¿Entonces, qué sucede con el ‘¿Y yo qué gano?’ de los empleados?

Connect Me le brinda a los empleados la oportunidad de involucrarse más y participar en la gestión de sus carreras y una plataforma para comunicar de manera más sistemática sus habilidades, capacidades, aspiraciones de carrera y movilidad en toda la organización.

Luego de seleccionar la mejor opción basada en factores como la funcionalidad, seguridad, capacidad de preparación de informes y retorno sobre la inversión, comenzó una implementación global de varios años. La Fase I del programa “Connect Me” (Conécteme) se presentó a fines de 2010.

“Connect Me es otra manera para Thomas & Betts de cumplir su objetivo de ser el Empleador preferido,” comentó Diane. “Connect Me, una vez instalado en su totalidad, proporcionará a nuestros empleados y gerentes las herramientas para construir y dirigir sus carreras en Thomas & Betts. Estas herramientas conectan a nuestra gente y sus competencias con las necesidades organizacionales.”

En la Fase 1, las revisiones anuales de desempeño para empleados asalariados en los EE.UU. y Francia se efectuaron utilizando la tecnología nueva y sus empleados establecieron sus objetivos en Connect Me. Además, una parte de la planificación referida a la compensación se llevó a cabo en el sistema.

Pero apenas hemos tocado la superficie de la utilización completa de las capacidades del sistema, al final del primer trimestre del año próximo, todos los empleados asalariados a nivel global tendrán sus revisiones de desempeño, objetivos y planes de desarrollo en Connect Me.

La planificación de la compensación se llevará a cabo en el sistema para empleados en Canadá, Francia y el RU. Además, el módulo de reclutamiento se implementará en los EE.UU. en el tercer trimestre del 2012. El módulo de reclutamiento interactuará con los Perfiles de talentos del empleado que están alojados en Connect Me. Se pueden realizar búsquedas en la base de datos cuando estén disponibles cargos u oportunidades de desarrollo, como las asignaciones de proyectos, para identificar el interés interno.

Para los gerentes, la pregunta de ‘¿Y yo qué gano?’ se responde con una mejora en la perspectiva sobre el desempeño del empleado y las contribuciones a los resultados.

Además, el proceso de revisión de desempeño se racionaliza y todos los datos se almacenan en un formato de fácil acceso “a pedido.” **D**





La promoción de AmUp que se graduó en 2011 está compuesta por: David Blier, Ruben Villegas, Sandro Schwarz, Hans Pfitzer, Rick Gingras, Michael Kemmerling, Russell Skinner, Benedickt Willems, Dan Gardner, Jason Mattison, Rick Hall, Kelvin Downes, Maurice Lebeau, Jasper Bouma, Mike Hibbard, Susan Woodfield, Liz O'Grady, Sandra O'Connor, Kathleen Crabbe, Kim Kirkland, Gretchen Davidson, Michel Pinet, Paul Schersand y David Tracey.



(l a D) Los mentores Johan van Bruggen, director de gestión de productos e ingeniería, EMEA, y Bob Caporale, vicepresidente de gestión de productos e ingeniería, de la división de productos eléctricos, están de pie junto al equipo ganador del AmpUp 2011: Paul Schersand, gerente de aduanas, finanzas corporativas; Rick Hall, director de operaciones, Ormond Beach, Fla.; Liz O'Grady, gerente nacional de ventas, Graybar, U.S. Electrical; Jasper Bouma, gerente de planta, Barendrecht, NL; David Blier, gerente de productos, Canadá; y Susan Woodfield, gerente de contabilidad senior, U.S. Electrical. No está en la fotografía, el patrocinador ejecutivo del equipo, Viswas Purani, presidente de la División HVAC.

El programa **AmpUp:** La segunda promoción de graduados de líderes globales

En 2010, Thomas & Betts, en asociación con Rutgers University, lanzó un programa de desarrollo de liderazgo denominado *AmpUp*, un acrónimo que significa Accelerating Management Performance —University Program (Desempeño Acelerado de Gestión—Programa Universitario). (Consulte **PowerLine**, primavera 2011). Recientemente se ha graduado la segunda promoción de participantes del Programa *AmpUp*.

Los nuevos graduados incluyen 24 empleados de T&B con más de 250 años de experiencia en Thomas & Betts.

El curso finalizó con un “Proyecto real” final en el cual se les asignó a cuatro equipos desafíos empresarios de la vida real de T&B. Cada equipo tenía tres meses para desarrollar un plan de negocios con el fin de solucionar el problema.

Al final del programa, los planes de negocios “reales” fueron presentados formalmente a un panel de ejecutivos formado por **Dominic Pileggi**, presidente del directorio y director general (CEO), y los ejecutivos que dependen directamente de él.

“Este programa fue un recorrido apasionante a través de todas las disciplinas de nuestra empresa y con frecuencia me sacó de mi zona de comodidad,” expresó **Michael Kemmerling**, director de distribución de T&B Europa. “En general, fue una experiencia excelente, que me permitió desarrollar nuevos contactos y relaciones a nivel mundial que serán invaluableles en el futuro.”

“Podré utilizar el material de este programa a lo largo de toda mi carrera,” comentó **Michael Hibbard**, controlador de la empresa de Steel Structures. “La mejor parte fue tener la oportunidad de trabajar con un equipo extremadamente talentoso de empleados de T&B y desarrollar un plan de negocios que se presentó al equipo directivo senior.”

“*AmpUp* amplió mi perspectiva del negocio, me ayudó a comprender los

procesos estratégicos de negocios y cómo se relacionan,” expresó **Jasper Bouma**, gerente de planta en los Países Bajos.

“El programa mejoró mis capacidades de liderar y gestionar a mi equipo y mi línea de productos hacia el futuro.”

“*AmpUp* me expuso a otras operaciones dentro de nuestra organización y me permitió comprender mejor y apreciar las necesidades y objetivos en general de nuestra compañía,” comentó **David Tracey**, gerente de ventas regionales de Canadá. “El gran espíritu de equipo y la construcción de relaciones es algo que recordaré por mucho tiempo.”

“El proyecto final de *AmpUp* fue una experiencia de aprendizaje increíble que utilizó nuestras experiencias de entrenamiento tanto en el salón de clases como personales para crear un caso de negocios del mundo real,” dijo **Hans Pfitzer**, vicepresidente de ingeniería de Power Solutions de T&B.

“La dinámica creada por la combinación del personal de Rutgers con los participantes globales de T&B creó una experiencia de aprendizaje poderosa,” expresó **Susan Woodfield**, gerente de contabilidad senior, del departamento de finanzas de la división de productos eléctricos de T&B. “El programa te prepara para identificar y abordar con eficacia los problemas reales que nuestro negocio enfrenta en la actualidad.” **D**



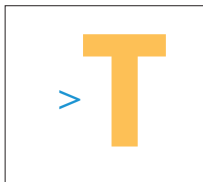
EL PROGRAMA DE SIETE MESES INCLUYÓ:

- Cuatro sesiones presenciales en Memphis
- Una simulación/competencia de negocios de nivel avanzado
- Seminarios quincenales por internet de 90 minutos
- Lectura y aprendizaje continuos de líderes relevantes internacionales del pensamiento de negocios

WESCO nombra a T&B

“Proveedor del año”

¡OTRA VEZ!



Thomas & Betts de EE.UU. y Canadá recientemente recibieron de WESCO International el ansiado premio de “Proveedor del año” por segunda vez consecutiva. WESCO (NYSE: WCC) es uno de los distribuidores

de productos eléctricos más respetados en el mundo, reconocido por su conocimiento de negocios y enfoque proactivo de ventas y marketing.

“Ganar este premio dos veces es algo sin precedentes y, creo, un reconocimiento sin paralelo del enfoque y trabajo en equipo de primera clase que mantiene a T&B a la cabeza de nuestra industria,” expresó **Dominic Pileggi**, presidente y CEO. “Este premio es la mejor validación de nuestros esfuerzos de Marca preferida y Proveedor preferido que podíamos pedir. No podría estar más orgulloso de nuestra empresa.”


WESCO reconoció a los negocios de productos eléctricos tanto de los EE.UU. como de Canadá por su respaldo a WESCO en todos los niveles, desde la cooperación entre la alta gerencia de ambas compañías hasta la manera en que el servicio de atención al cliente y ventas de T&B trabajan con cada sucursal. El respaldo de T&B a WESCO se extiende más allá de los catálogos y folletos habituales. Las dos empresas trabajan estrechamente incluyendo la planificación estratégica para identificar la mejor manera de penetrar mercados verticales y cuentas clave objetivo, participando de visitas conjuntas de venta y reuniones de marketing en el terreno, y creando programas de incentivos y de marketing que son beneficiosos para ambas partes. Juntas, ambas compañías han disfrutado de un crecimiento sólido en mercados clave durante los últimos años.

El premio fue entregado durante la reunión anual de marketing de WESCO que reunió a más de 500 asistentes, incluidos más de 150 proveedores.

“Hemos cultivado una excelente relación con WESCO a lo largo de los años y este premio reconoce el valor de esta asociación para ambas partes,” expresó **Peter Feruglio**, gerente de cuentas nacionales de T&B, atendiendo a WESCO en los Estados Unidos.

Reg Clark, vicepresidente de ventas industriales de T&B Canadá, se hizo eco de los sentimientos de Peter. “No podríamos haber ganado este premio si los directivos de ambas empresas no demostraran su compromiso con el crecimiento conjunto de nuestro negocio. Nuestras organizaciones de ventas creyeron en el plan y trabajaron más estrechamente que nunca durante los últimos dos años para superar nuestros objetivos. Los resultados hablan por sí mismos.”

“Mis felicitaciones al equipo global completo de T&B por este muy merecido premio de la industria, dijo **Brian Herington**, presidente de la división de productos eléctricos para EE.UU. y América Latina. “La única manera de ganar un premio de este calibre es escuchar al cliente, comprender sus necesidades y cumplir de manera impecable. T&B ha demostrado una vez más que ésta es nuestra fortaleza.”

WESCO International, con sede en Pittsburgh, Pa., tiene más de 400 sucursales de servicio completo, 7,000 empleados y atiende a más de 100,000 clientes en todo el mundo. 

WESCO
INTERNATIONAL



(l a D) Gashaw Abebe, vicepresidente de relaciones con proveedores, WESCO; Peter Feruglio, gerente de cuentas nacionales atendiendo a WESCO, T&B; Steve Van Oss, vicepresidente primero y COO, WESCO; John Engel, presidente y CEO, WESCO; Chuck Treadway, vicepresidente primero y COO, T&B; Brian Herington, presidente, división de productos eléctricos de EE.UU. y América Latina, T&B; y Mike Ludwig, vicepresidente de marketing, WESCO.

No aparecen en la fotografía: Nathalie Pilon, presidenta, T&B Canadá y Reg Clark, vicepresidente de ventas industriales, T&B Canadá.

tener éxitos

productos y mercados



PMA se pone en acción

para ayudar a los ferrocarriles de Polonia a encarrilarse



En el sentido de las agujas del reloj, desde arriba a la izquierda: 1 Plaza Canonicity, en la Ciudad Vieja de Varsovia (Fotografía: Alina Zienowicz). 2 Los tranvías eléctricos ofrecen una alternativa amigable con el medio ambiente en lugar de los autobuses para el transporte masivo. 3 Los sistemas de protección de cables PMA son utilizados ampliamente en la fabricación de vagones ferrocarriles a causa de su capacidad para soportar temperaturas extremas y condiciones difíciles. 4 El sólido trenzado PMAJACK tiene una resistencia a altas temperaturas que varía entre -75°C y +450°C y se utiliza para agrupar y proteger el cableado eléctrico u otros componentes en la industria, aviación y construcción de vehículos ferroviarios.

Los trolebuses o tranvías están regresando como un medio preferido de transporte urbano en toda Europa, porque son una alternativa amigable con el medio ambiente en lugar del transporte con automóviles o autobuses, y porque ayudan a reducir las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) de manera significativa.

Varsovia, la capital de Polonia, es una de las ciudades donde se están utilizando los tranvías para mejorar la calidad del aire y los esfuerzos de preservación histórica. El sector de la “Ciudad Vieja” se remonta al siglo X y su belleza está amenazada por los estragos de la contaminación ambiental.

“Los productos de PMA se ajustan muy bien a este proyecto.”

– MARTIN GÜLLER

Para satisfacer la necesidad de sus ciudadanos de un transporte masivo confiable, que a la vez redujera las emisiones de dióxido de carbono, Varsovia está invirtiendo en 228 tranvías “Swing” para la ciudad. Los tranvías “Swing” tienen esta denominación por la forma en que los coches se balancean de un lado al otro cuando están en movimiento.

PESA, el fabricante de vehículos ferroviarios más antiguo de Polonia, ha seleccionado a PMA con sede en Suiza, perteneciente a T&B, como proveedor exclusivo para la protección de los cables de los vehículos. Mediante el trabajo conjunto con el distribuidor polaco ASTE Sp. Z o.o., PMA suministrará para el proyecto más de 2,000,000 de pies (610,000 metros) de conductos PMA, 299,000 pies (91,000 metros) de plástico trenzado y más de 285,000 accesorios.

“Los productos de PMA se ajustan muy bien a este importante proyecto,” comentó **Martin Güller**, director de mercado y proyectos de PMA en Polonia. “Nuestras líneas de productos PMAFIX Pro y PMAFIX/PMAFLEX son reconocidas por su capacidad para soportar temperaturas extremas y por su alto grado de confiabilidad. Estamos complacidos de ser el proveedor elegido por PESA para los sistemas de protección de cables.”

El nuevo sistema de tranvías reduce las emisiones de CO₂ en aproximadamente 30,000 toneladas por año.

PMA fabrica conductos y accesorios flexibles de poliamida con base de resina de alta calidad que se utilizan en una amplia gama de aplicaciones industriales para proteger cables de electricidad y datos contra fuerzas externas, tales como la vibración, el calor, fuego, frío y el esfuerzo tensil. **P**

La exhibición móvil proporciona valor a los clientes de T&B

La nueva flota móvil de marketing es una manera ideal de construir sólidas relaciones con los clientes

Es un secreto que el vendedor de helados descubrió hace años. Entregar las mercaderías a sus clientes en lugar de esperar a que sus clientes vengan a usted. Y esa lógica simple está dando sus frutos para T&B con la campaña de marketing Soluciones Móviles que se lanzó recientemente.

Una flota de cuatro camiones atractivos a la vista cubiertos con elegantes imágenes y fotografías de alta resolución de los productos eléctricos y accesorios de T&B van recorriendo caminos de los EE.UU., proporcionando entrenamiento práctico para clientes y usuarios finales. Los camiones hechos a medida, contruidos sobre un chasis Ford F450 y que desarrolla más de 360 caballos de fuerza y 450 libras de potencia bruta, contienen una variedad de productos eléctricos y de accesorios incluyendo los productos de marca Color-Keyed®, Homac®, Blackburn®, Sta-Kon® y Ty-Rap®.

El concepto y diseño se lograron gracias a la colaboración de varios miembros del grupo de marketing de Connectivity and Grounding (Conectividad y puesta a tierra) de T&B. Una vez que el concepto básico estuvo instalado, el diseño de los exhibidores reales de productos fue realizado y ensamblado por el Equipo de Soluciones Móviles compuesto por **Bill Mauriello, Cory Martin, Cody Talley, Sui Shen y Roger Kuhn**, junto con Benchmark, la empresa con quien nos asociamos para su fabricación. El proceso para finalizar los cuatro camiones llevó aproximadamente seis meses.

“Los camiones de soluciones móviles son una feria comercial sobre ruedas,” comentó **Bob Caporale**, vicepresidente de gestión de productos e ingeniería de la División de productos eléctricos. “No solo llaman la atención sino que también son una exhibición poderosa de nuestros productos y una poderosa representación física de nuestra calidad e innovación.”

Cada camión de 30 x 20 pies, que pesa 16,000 libras (7,273 kilogramos) contiene 18 paneles deslizantes de productos, que pueden adaptarse para satisfacer las necesidades de un cliente específico. Pantallas planas de TV de 42 pulgadas, de última generación, exhiben videos de entrenamiento y promoción mientras mostradores extraíbles permiten demostraciones prácticas de productos.

“Si estamos visitando un desarrollador de parques eólicos, podemos personalizar los paneles de productos que exhiben

la amplitud de productos de T&B que son adecuados para su uso en un aerogenerador,” expresó **Marc Salerno**, director de grupo de Conectividad y Puesta a tierra para la División de productos eléctricos de EE.UU. “Si la próxima parada es una planta de tratamiento de agua residual, podemos cambiar los paneles y los productos para adecuarlos a sus necesidades únicas.”

“La utilización del programa de soluciones móviles es una manera ideal de presentar a los clientes la calidad, confiabilidad y amplitud de la cartera de productos de T&B, especialmente si los clientes están actualmente utilizando un producto de la competencia,” expresó Salerno. “Es una experiencia cercana, práctica que ha demostrado ser mucho más valiosa que hojear catálogos o tratar de hacer una venta por teléfono.” **D**



La utilización del programa de soluciones móviles es una manera ideal de presentar a los clientes la calidad, confiabilidad y amplitud de la cartera de productos de T&B.

- MARC SALERNO

El camión de soluciones móviles de T&B está equipado con 18 paneles deslizables de productos, que pueden adaptarse con facilidad para satisfacer las necesidades de un cliente específico. Equipado con TVs de pantallas planas de 42" en el lateral del camión, se pueden ver módulos de entrenamiento y presentaciones.

Blackburn® Color-Keyed® HOMAC® Sta-Kon® Ty-Rap®

T&B presenta

Soluciones globales en la Offshore Technology Conference

Gas y Petróleo es uno de los sectores destacados para el crecimiento mundial y la Offshore Technology Conference (Conferencia de Tecnologías Costa Afuera — OTC) que se realiza anualmente en Houston, Texas, es el evento principal donde las empresas de todo el mundo exhiben sus productos en las áreas de perforación, protección ambiental, exploración, desarrollo de producción, innovación y tecnología.

En 2011, la OTC superó el récord de asistencia con más de 78,000 participantes de 120 países que asistieron a la conferencia.

“La conferencia reúne a personas de la industria del gas y petróleo a nivel global, convirtiéndola en una oportunidad ideal para que T&B se reúna con ellas y analice los desafíos que enfrentan,” expresó **Paul Gretton**, gerente de marketing, Gas y Petróleo, EMEA.

Reconociendo la importancia de mejorar nuestra presencia en los mercados globales de gas y petróleo, T&B llevó un equipo global a la exhibición con representantes de los EE.UU., Canadá, América Latina y el Reino Unido. De la misma manera, nuestro mensaje se trataba de soluciones globales: Productos globales, certificaciones globales, soporte global. Entre las marcas representadas podemos mencionar Homac®, Blackburn®, Color-Keyed®, DTS, Hazlux®, Emergi-Lite®, Ocal®, Russelstoll®, Cyberex®, Joslyn Hi-Voltage® y Kopex.

“La OTC es más que una conferencia, es un evento de una feria comercial cultural para el petróleo,” expresó **Mark Nowak**, gerente de desarrollo de mercados de T&B, Gas y Petróleo de EE.UU. y América Latina. “Hablar cara a cara con los clientes es una gran oportunidad de marketing, especialmente con los clientes del exterior. Este evento nos permitió incrementar la conscientización de nuestras marcas y capacidades tanto a nivel local como en el exterior.”

El mercado de gas y petróleo es verdaderamente un mercado global y Thomas & Betts ofrece productos que satisfacen los códigos eléctricos de diversos países. Por ejemplo, Hazlux® está aprobado para su uso en mercados que funcionan conforme a las prácticas de instalación del Código Eléctrico Nacional (NEC), según lo exigen los Estados Unidos. Los accesorios DTS están aprobados para mercados que funcionan conforme al código internacional ATEX (atmósfera explosiva). **D**



Hazlux®

Los accesorios de iluminación industrial Hazlux se utilizan en ubicaciones riesgosas y entornos adversos.



El puesto de T&B en la OTC presentó torres construidas con estructuras metálicas Kindorf conectadas con bandejas portables de T&B. La torre de la izquierda presentaba productos en venta en los EE.UU. y la torre de la derecha presentaba productos que cumplen las normas internacionales.



El equipo de protección eléctrica y de iluminación a prueba de explosiones DTS, para áreas hostiles y riesgosas se utiliza en una amplia gama de entornos técnicos y geográficos como refinerías y áreas de hidrocarburos, plantas petroquímicas, buques petroleros y plataformas de perforación, terminales de gas y estaciones eléctricas.

La presencia de T&B crece en América Latina en una feria comercial regional



Bogdan Diaconescu, Javier Santana, Julian Good, Juan Villasana, Chris Castleberry y Jose Luis Alvarez se reúnen cara a cara con más de 25,000 visitantes de la Expo Eléctrica Internacional en la ciudad de México. Fotografía del globo: Heraldry

América Latina es una región de rápido crecimiento con un potencial significativo para Thomas & Betts y nos estamos moviendo rápido para captar las mentes y los corazones de los profesionales de la electricidad. Nuestro equipo de América Latina, liderado por **Juan Villasana**, director de ventas, América Latina, recientemente exhibió los productos y soluciones de T&B en Expo Eléctrica Internacional que se celebró en la ciudad de México. El evento que duró tres días, atrajo más de

25,000 visitantes interesados en el control automatizado, la iluminación, los equipos y materiales eléctricos.

“No hubo un solo momento durante toda la exhibición que nuestro puesto no estuviera lleno de gente mirando nuestras líneas de productos y formulando preguntas,” comentó **Jose Alvarez**, gerente de mercadeo y de soporte de América Latina. “Tenemos una oferta atractiva que ha despertado mucho interés entre los profesionales de la electricidad en México y las regiones vecinas.”



El puesto de T&B exhibió los sistemas de iluminación Emergi-Lite®, conductos y accesorios Ocal®, sistemas de UPS industrial Cyberex®, Russelstoll®, Ty-Rap®, Ty- Duct™, Sta-Kon®, sistemas de protección de cables de PMA, Color-Keyed®, Blackburn® y conductos y accesorios T&B®. Las pantallas estaban montadas en el puesto, exhibiendo videos y presentaciones de diversas líneas de productos. **P**

T&B sube a los Andes para captar el crecimiento de la industria minera

El equipo de marketing y ventas industriales de T&B para el hemisferio occidental recientemente asistió a la PERUMIN 30 Convención Minera en la ciudad industrial de Arequipa, en el sur de Perú. La exhibición es la más grande e importante feria minera en América Latina y promueve el intercambio tecnológico entre profesionales y las oportunidades de negocios entre las compañías participantes.

“Como parte de nuestra iniciativa de procurar más crecimiento en los mercados de América Latina, nos concentramos en los productos, soluciones y soporte que proporcionamos a la industria minera,” expresó **Juan Villasana**, director de ventas para América Latina.

El puesto de T&B captó la atención de las personas interesadas en conocer más sobre la amplia gama de productos de T&B utilizados en la gestión de cables, sistemas de protección de cables, conexiones eléctricas y tecnología de control y seguridad.

Más de 5,000 expositores de 26 países y 9,000 participantes asistieron al evento.

La exhibición es un evento internacional que celebra cada dos años el Instituto de Ingenieros de Minas del Perú desde 1954. Es uno de los eventos mineros más importantes en América Latina y promueve el intercambio tecnológico entre profesionales y también oportunidades de negocios entre las empresas participantes. **P**

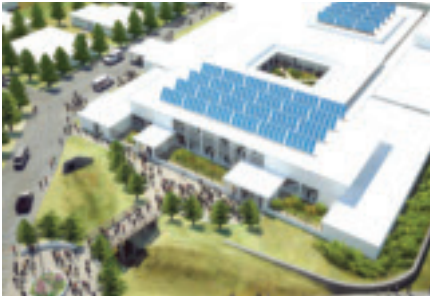


Con el típico sombrero peruano de lana de alpaca están: En la fila de atrás (de l a d): Alejandro Martinez, Uriel Garzo, German Samuilov, Jose Luis Alvarez, Ned Camuti, Julian Good, Juan Villasana, Chris Castleberry; sentados (de l a d): Nick Gacitua y Humberto Rodriguez.



Fotografía de los Andes: Robert Morrow

En Haití, T&B apoya la construcción del Hospital Mirebalais



Mucho antes del terremoto de enero del 2010 en Port-au-Prince, la capital de Haití, Partners In Health, (PIH, Socios en Salud), una organización internacional con sede en Boston dedicada a proporcionar atención sanitaria de calidad a personas y comunidades, tenía planes para construir un hospital regional allí.

Luego del devastador terremoto que destruyó el principal hospital de enseñanza de Haití, PIH amplió sus planes para construir instalaciones de enseñanza de primer nivel alimentadas por paneles solares. El hospital atenderá comunidades rurales y llevará la tecnología médica a Haití que antes no se conocía.

T&B donó generosamente una amplia gama de productos eléctricos de marcas como los codos, ENT, accesorios y cajas de conexión Carlon®; sujetacables Catamount®; estructuras metálicas Kindorf®; y accesorios rígidos, de fundición y de acero Steel City®, entre otros.

Próximo a inaugurarse en enero de 2012, las instalaciones de 320 camas, de última generación, abarcan 180,000 pies cuadrados (16,722 metros cuadrados). Es el hospital público más grande fuera de Port-au-Prince. **P**

T&B Homic

proporciona la conexión correcta para Japón

Cada vez que ocurre un desastre natural, restablecer la energía eléctrica es una gran preocupación. El devastador terremoto y tsunami que golpearon la costa oriental de Japón no fueron la excepción. Más de 4,4 millones de personas estaban sin electricidad.

APR Energy, cliente de T&B, un proveedor líder de extensos servicios de generación eléctrica temporarios, llave en mano, obtuvo un contrato de 203 MW (megavatios) de Tokyo Electric Power Company (TEPCO), la compañía privada de electricidad más grande del mundo, para proporcionar energía con subestaciones móviles (unidades autocontenidas, montadas en remolques que pueden funcionar como subestaciones) para dos plantas eléctricas con el fin de compensar parcialmente los cortes de energía provocados por la pérdida de capacidad generadora en las plantas de electricidad afectadas por el desastre.

Situada al otro lado del mundo en Ormond Beach, Fla., la planta de Homic fue convocada para fabricar las conexiones a medida.

“En un esfuerzo por adaptar el equipo a la infraestructura existente, tenían que fabricarse conexiones especiales,” explicó **Marc Salerno**, director de grupo de Conectividad y Puesta a tierra para la División de productos eléctricos de los EE.UU. “Todos en la planta trabajaron juntos como un equipo para convertir este proyecto en realidad desde el diseño hasta la materia prima y la producción final y luego para llevar con medios logísticos los productos justo a tiempo para llegar al vuelo especialmente contratado a Japón. Todo el proceso llevó menos de cinco días.”

“Los empleados de la planta de Homic se pusieron a trabajar frenéticamente para procesar lo que normalmente hubiera llevado meses,” comentó **Alan Amidon**, especialista en especificaciones para la Región sur. “Fue realmente un esfuerzo de todo el equipo, incluyendo la coordinación desde Memphis con Ormond Beach a través de múltiples grupos para llevar esto a buen puerto.”

La planta de Homic de T&B fabrica componentes utilizados en los mercados de distribución de energía y subestaciones, además de los mercados de telecomunicaciones e industrial. **P**



“Los empleados en Ormond Beach se pusieron a trabajar frenéticamente para procesar lo que normalmente hubiera llevado meses.”

— ALAN AMIDON

T&B nombra a A. Duie Pyle Transportador del año

Los transportadores de LTL (carga fraccionada) deben recoger y entregar mercaderías según lo prometido, mantener horarios coherentes y proporcionar un servicio profesional al cliente.

Por cumplir estas exigencias y ofrecer los niveles más altos de servicio durante 2010, A. Duie Pyle, el proveedor de logística y transporte de primera clase del Noreste, recibió de T&B el premio “Transportador LTL del año 2010.”

“Buscamos a los mejores transportadores, a quienes lo hacen mejor,” explicó **Dwain Becton**, gerente de servicios de transporte. “A. Duie Pyle está entre los mejores transportadores que utilizamos y este premio es nuestra manera

de decir gracias por su apoyo, dedicación y coherencia en general al proporcionar un servicio ejemplar a nuestros clientes.”

A. Duie Pyle, que comenzó a trabajar para T&B en 2005, maneja miles de envíos de LTL anuales para la empresa y sus clientes. Esta es la primera vez que A. Duie Pyle recibe este premio, que reconoce al principal transportador en las áreas de servicio puntual, exactitud en la facturación y el procesamiento de reclamos. **P**



Dan Bartel (el segundo desde la izquierda), vicepresidente de la cadena global de abastecimiento, entrega a Jim Latta, propietario y vicepresidente de A. Duie Pyle, el premio de Transportador del año 2010 de T&B. También en la fotografía aparecen Dwain Becton, gerente de servicios de transporte y Adam Murphy, especialista en transporte de T&B.

T&B fortalece sus lazos con la región Asia Pacífico gracias a la nueva oficina en India

En un esfuerzo por ampliar las relaciones de la compañía con sus proveedores en la región Asia Pacífico, T&B abrió recientemente una nueva oficina de suministros e ingeniería en Hyderabad, India, para ayudar a abastecerse de diversas materias primas y para respaldar iniciativas de ingeniería de productos. Ubicada en la parte central del sur del país, Hyderabad es considerada el puente entre el norte y el sur de la India. Hyderabad fue elegida a causa de su ubicación, tamaño (la sexta ciudad más grande de India), fuerza

laboral capacitada e infraestructura de negocios confiable.

“Nuestro Centro de Diseño de Ingeniería en Hyderabad está establecido y operativo con un equipo de cuatro ingenieros que se especializan en diseño mecánico, electrónica y software,” explicó **Alan Neal**, vicepresidente de ingeniería y tecnología. “Este equipo está bien equipado para respaldar las iniciativas de desarrollo de producto de nuestro centro de diseño de EE.UU. Estamos especialmente



entusiasmados por nuestra mejora en la capacidad para localizar productos actuales de T&B para mercados regionales.”

“Hyderabad es un lugar ideal para respaldar nuestro crecimiento y nuestras iniciativas estratégicas,” comentó **Dan Bartel**, vicepresidente de la cadena global de abastecimiento de T&B. “India ya es un mercado proveedor bien establecido para muchas empresas de los EE.UU. y Europa; por lo tanto, abrir una oficina local enfatiza nuestro compromiso de largo plazo con el mercado en crecimiento de la India. También nos posiciona bien para desarrollar proveedores en toda la región.” **P**

El equipo de la nueva oficina en India está compuesto por (de l a d): Shiva Narayan, gerente de abastecimiento; Krishna Mohan, gerente de desarrollo de proveedores; Senthil Anand, director de compras; Ravi Kumar, ingeniero de calidad de proveedores; G. Siva Kumar, ejecutivo de administración y Prem Sagar, ingeniero de diseño.



T&B se convierte en socio de Platino de NJATC



David Kendall (derecha) acepta el premio Socio de platino del NJATC para T&B que entrega Michael Callanan, director ejecutivo del NJATC.

T&B recibió recientemente la designación de “Platinum Level Training Partner” (Socio de entrenamiento de nivel platino) que otorga el National Joint Apprenticeship and Training Committee (NJATC, por sus siglas en inglés) y el National Training Institute (NTI, por sus siglas), en reconocimiento del rol de T&B en el entrenamiento de electricistas principiantes.

“Estamos muy entusiasmados con ser un Socio de entrenamiento de nivel platino,” expresó **David Kendall**, director de asuntos industriales de T&B. “Este logro refleja el aumento de nuestra participación en NJATC y nuestros planes de colaboración adicional en el futuro.”

En respuesta a la demanda anticipada de trabajadores de electricidad, el NJATC y T&B han acordado desarrollar un programa nacional conjunto de entrenamiento para electricistas principiantes. El acuerdo también establece un marco para todos los programas e iniciativas de T&B para la International Brotherhood of Electrical Workers (Hermandad Internacional de Trabajadores de Electricidad, IBEW) para las cuales el NJATC es la organización nacional de entrenamiento, la Asociación Nacional de Contratistas Eléctricos (NECA) y el NJATC mismo.

Durante la ceremonia de apertura de la exhibición, T&B presentó una beca de \$5,000 para uno de los 48 reconocidos “Principiantes sobresalientes” con el fin de ayudarlo a complementar el costo de su programa de entrenamiento de cinco años de duración como electricista.

NJATC es una organización sin fines de lucro dedicada a garantizar que los electricistas principiantes tengan el mejor entrenamiento posible. **P**

NEMA reconoce el liderazgo de Tim McNeive y Dominic Pileggi

Thomas & Betts tiene una larga trayectoria de servicio con la industria eléctrica que se remonta a la creación temprana de códigos y normas de electricidad. Esta tradición continúa en la actualidad. Dos ejecutivos de T&B fueron reconocidos recientemente por NEMA (Asociación Nacional de Fabricantes Eléctricos) en la 85ta. reunión anual de la NEMA que se celebró en Washington, D.C.

NEMA es la asociación profesional líder para la industria manufacturera eléctrica.

Timothy P. McNeive, quien dirige el grupo de enlace técnico de T&B, recibió el prestigioso premio Kite & Key por su participación activa y sostenida en las actividades de la NEMA. Al seleccionar a Tim, los jurados observaron que Tim tiene casi 40 años de experiencia en la industria eléctrica y ha pasado casi la mitad de ese tiempo dedicado a garantizar que la industria tenga las normas profesionales adecuadas. Tim es actualmente vicepresidente del Comité Internacional y Regional de Normas de la NEMA y representa a la organización en la Asociación Nacional de Protección contra Incendios que publica el Código Nacional de Electricidad (NEC, por sus siglas en inglés). El NEC codifica los requisitos para las instalaciones eléctricas seguras en una sola fuente estandarizada.

Tim también participa activamente en la estandarización regional e internacional y representa a T&B y la industria eléctrica de los EE.UU. ante diversos comités regionales de normas en Canadá, México y otros equipos de trabajo internacionales. Fue presidente de CANENA, el Consejo de Armonización de Normas Electrotécnicas de las Naciones de las Américas y miembro de su Comité Ejecutivo.

Dominic Pileggi, presidente y CEO de T&B, también fue honrado por la NEMA y nombrado presidente de la Junta de Directores de la organización. La Junta supervisa a la organización, pero también proporciona dirección estratégica en la manera en que la industria eléctrica puede continuar satisfaciendo las necesidades del público de productos eléctricos y de electricidad que sean seguros y confiables. Dominic lleva casi una década de servicio en la Junta y en el Comité Ejecutivo de la NEMA. Anteriormente se desempeñó como Vicepresidente Primero y Tesorero de la organización. **P**



Arriba: Tim McNeive recibe el prestigioso premio Kite & Key de la NEMA por sus años de liderazgo en la organización y la industria eléctrica de manos de David FitzGibbon, vicepresidente y CEO de ILSCO Corporation y presidente de la Junta de Directores de la NEMA.

Abajo: Dominic Pileggi es felicitado por David FitzGibbon, vicepresidente y CEO de ILSCO Corporation y presidente de la Junta de Directores de la NEMA, al ser designado presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes Eléctricos (NEMA).



“AmbiRad es una excelente adición para nuestro negocio global de HVAC.”

– VISWAS PURANI

Para aumentar el calor, T&B adquiere el grupo AmbiRad

El líder del RU en productos especializados de HVAC

T&B continúa fortaleciendo su posición de líder en el nicho de los mercados de HVAC con su reciente adquisición del AmbiRad Group, un fabricante privado del RU de productos especializados para calefacción y ventilación comercial e industrial con sede en Birmingham, Inglaterra. AmbiRad ha vendido productos Reznor de T&B en el RU por más de 20 años.

“Nuestra larga relación con AmbiRad y su cartera de productos complementarios hace que la incorporación de AmbiRad sea una excelente adición para nuestro negocio global de HVAC,” expresó **Viswas Purani**, presidente de la división HVAC.

Como fabricante líder de sistemas de calefacción por rayos infrarrojos de baja intensidad alimentados a gas, los sistemas AmbiRad se utilizan en aplicaciones como instalaciones de manufactura, depósitos, centros de servicio para vehículos, áreas de carga y descarga y hangares para aeronaves.



Fundada en 1979, el grupo AmbiRad es el líder del mercado del RU en calefacción de espacios comerciales e industriales con productos de calor radiante y aire caliente. Sus principales marcas registradas, AmbiRad y Airbloc, se venden en toda Europa y se exportan a otros mercados globales. **P**



El nuevo accesorio universal LU para conductos resuelve el problema del cableado en equipos de perforación

Las plataformas de perforación en tierra exigen

sistemas eléctricos seguros y confiables, pero su construcción singular presenta desafíos particulares. Las torres de perforación se construyen en general como módulos compactos de manera que puedan desensamblarse, transportarse y volver a armarse con facilidad en diferentes lugares. En general, estas torres de perforación utilizan sistemas de portacables para gestionar el cableado eléctrico. Sin embargo, esto deja el cableado expuesto y sujeto a daño y/o robo ya que las torres de perforación se desarman y transportan de un sitio a otro o se almacenan en lugares remotos.

All Star Electric, un contratista eléctrico con sede en Houston, Texas, se especializa en la instalación de sistemas eléctricos para torres de perforación. En un proyecto reciente para un cliente importante, la especificación requería la utilización de conductos eléctricos, en lugar de portacables, con el propósito de alojar el cableado para evitar daños y robos.

Ken Stolte, vicepresidente de All Star Electric, inmediatamente reconoció que llevar el cableado a través de los conductos tradicionales sería difícil y caro, dado los requisitos de desensamblado y de tamaño compacto de la torre de perforación. Con las ajustadas curvas de ángulo recto en cada una de las muchas esquinas de un equipo de perforación, agrupar largos tramos de cableado de alta resistencia a través de los conductos normales llevaría mucho tiempo y sería tal vez imposible. Stolte pensó que la única manera de gestionar el proceso era llevar los conductores a través de conductos rectos y empalmarlos en las esquinas, una solución menos que ideal.

Sin embargo, eso fue antes de que Stolte recibiera una muestra del codo de conducto universal BlueKote® (llamado el LU) de T&B. El LU es un conducto flexible de ángulo recto que presenta un radio mucho más ancho y una abertura amplia en el centro de la curva. En muchas aplicaciones, esto permite llevar los cables a través del LU con un gran ahorro de mano de obra.

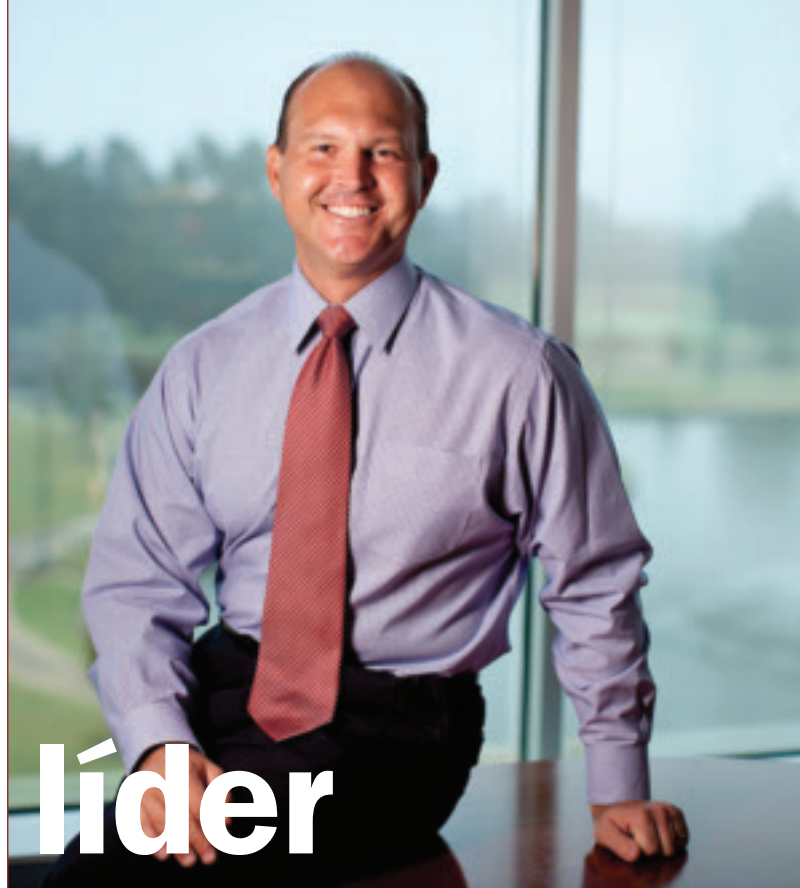
El índice de llenado del codo LU de T&B es del 40 por ciento, que es el mismo del conducto, y aumenta la cantidad de cable que puede llevarse a través de accesorios más pequeños. Además, cuando los códigos exigen un puerto de inspección después de una curva de 90 grados, el LU funciona tanto como un codo como un puerto de inspección.

Otro beneficio del accesorio LU incluye una protección de cuatro capas de BlueKote® que proporciona tanto resistencia interna como externa contra la corrosión. **P**



La división de productos eléctricos de EE.UU. y América Latina de T&B tiene un

nuevo líder



Brian Herington

“Brian es una excelente adición para nuestro equipo directivo. Tiene experiencia de primera mano en nuestra industria y una gran comprensión de nuestros canales de distribución y operaciones de manufactura esbelta.”

Brian Herington ha sido designado presidente de la división de productos eléctricos de EE.UU. y América Latina de T&B. Brian es un ejecutivo experimentado con amplia experiencia global en ventas,

marketing, gestión de productos, desarrollo de negocios y gestión en general. Herington llena la vacante que dejó la promoción de **Chuck Treadway** a presidente y COO a comienzos de este año. Las responsabilidades de Brian también incluyen Power Solutions y su organización de servicios, JT Packard.

“Brian es una excelente adición para nuestro equipo directivo,” comentó Chuck. “Tiene experiencia de primera mano en nuestra industria y una gran comprensión de nuestros canales de distribución y operaciones de manufactura esbelta,” expresó Chuck. “Brian, junto con el equipo de productos eléctricos de los EE.UU. y América Latina, se concentrará en impulsar nuestras iniciativas estratégicas y mantener nuestro fuerte ímpetu.”

Brian proviene de Performance Fibers, un líder global de capital privado de fibras de poliéster industrial que se utilizan en una amplia gama de aplicaciones industriales y del consumidor. Brian también pasó 16 años en General Electric avanzando en funciones de mayor responsabilidad, incluida la de gerente general regional de GE Lighting y gerente general de GE Plastics.

Nacido en Illinois, Brian obtuvo su título de Licenciado en Ciencias de la Illinois State University y una Maestría en Administración de Empresas de la Ashford University. **P**

“Steve es un líder experimentado con una trayectoria de logros en soluciones prácticas y resultados y que agregará valor a esta importante función.”

Stephen
Schaeffgen

Schaeffgen será el líder de **servicios de**

auditoría de T&B

S

egún **Bill Weaver**, vicepresidente primero y CFO, los servicios de auditoría cumplirán una función crítica en cualquier sociedad anónima que cotiza en la bolsa y T&B ahora tiene un nuevo líder al mando. **Stephen Schaeffgen** se incorporó

recientemente a T&B como vicepresidente de servicios de auditoría.


“Steve es una excelente adición para nuestro equipo de finanzas,” comentó Bill. “Es un líder experimentado con una trayectoria de logros en soluciones prácticas y resultados y que agregará valor a esta importante función.”

El equipo de servicios de auditoría es responsable de asegurar que los controles de los procesos de finanzas y de negocios de T&B estén bien diseñados y funcionen de manera confiable, y al mismo tiempo proporcionen liderazgo en la gestión de los riesgos, cumplimiento y mejora de los procesos de negocios.

Los departamentos de servicios de auditoría más eficaces actúan como un socio para las empresas al ayudarlas a comprender y mitigar los riesgos que puedan surgir en el transcurso normal de las operaciones de una empresa.

“Nuestro rol más importante es ayudar a garantizar que los procesos en que confiamos para cumplir nuestras estrategias y objetivos de negocios, sean eficaces y funcionen como fueron diseñados,” expresó Steve. “Para utilizar una analogía deportiva, si la clave de nuestra estrategia del pase interceptado es una demora de dos segundos antes de lanzar la línea ofensiva, probamos para ver si estamos haciendo esos dos segundos en la práctica y en el juego; y le informamos al entrenador los resultados. Luego el entrenador puede ajustar la ejecución del juego para obtener los mejores resultados. Trabajar juntos ayuda a T&B a ganar.”

Antes de ingresar a T&B, Steve era socio y jefe de auditoría interna en Deloitte, y vicepresidente de gestión de riesgos empresariales en Harrah’s Entertainment. También se desempeñó en varios roles de liderazgo en finanzas globales, tecnología de la información y operaciones en International Paper y Pennzoil, antes de ingresar a Harrah’s.

Steve es contador público y Profesional Certificado en Tecnología de la Información (CITP) y obtuvo su licenciatura en Administración de Empresas en Contabilidad de la Christian Brothers University en Memphis, Tenn. 

En la división de productos eléctricos de los EE.UU. los líderes de equipo marcan una gran diferencia

Aún cuando nunca haya hecho deportes cuando era niño, hay muchas probabilidades de que haya sido parte de un equipo en el trabajo. El entorno competitivo de hoy exige que las personas trabajen en conjunto, utilicen muchos sombreros y trabajen de manera eficaz en toda la organización para cumplir sus tareas. Pero esto es más fácil de decir que de hacer. Para que un equipo se desempeñe bien y tenga éxito, debe tener un buen liderazgo.

Al reconocer este hecho, la división de productos eléctricos de EE.UU. lanzó un programa de entrenamiento para Líderes de Equipo en sus plantas de manufactura, hace aproximadamente cinco años. Hoy en día, el programa continúa desarrollándose, ampliando las habilidades de los empleados por hora y ayudando a mejorar las operaciones de las plantas.

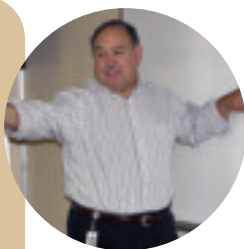


“Desarrollar líderes de equipo ha sido una gran aportación al éxito de nuestro sistema de manufactura esbelta,” comentó **Herb Bradshaw**, gerente de planta en el establecimiento de Athens, Tenn. “La manufactura esbelta funciona mejor cuando tienes una fuerza de trabajo comprometida y empoderada y cuando los líderes de equipo están al frente del compromiso de los empleados.”

La planta de Athens ha sido reconocida a nivel nacional por su éxito en la implementación de técnicas de manufactura esbelta.

“Una oportunidad...”
“Una posibilidad de progreso...”
“Algo diferente y apasionante...”

Son simplemente algunas de las respuestas que usted escucha cuando habla con los líderes de equipo de T&B sobre la capacitación y el entrenamiento que recibieron como preparación para asumir sus nuevas responsabilidades,” expresó **Doug Smith**, especialista en recursos humanos de la planta de T&B en Athens, Tenn.



Antes de que un empleado pueda asumir responsabilidades como líder de equipo, debe completar con éxito una amplia gama de tareas del curso que varía entre habilidades interpersonales, seguridad y manufactura esbelta.



Kerry Childs, un empleado con nueve años de experiencia en la planta de T&B en Jonesboro, Ark., ha sido un líder de equipo por aproximadamente un año. Según Kerry, la capacitación es algo que se utiliza todos los días en su trabajo, especialmente la capacitación sobre seguridad. “Una vez que lo tienes en tu cabeza, piensas en ello todo el tiempo,” comentó Kerry.

El aprendizaje y el entrenamiento continúan mucho después de que la capacitación ha finalizado. Se asignan mentores a los líderes de equipo. Los mentores son modelos a imitar que apoyan y alientan al líder de equipo al ofrecer sugerencias y conocimiento en un esfuerzo por ayudarles a mejorar sus habilidades y avanzar aún más en sus carreras.

“El programa de mentores ha sido excelente,” expresó **Shannon Compton**, líder de equipo senior para la planta de Portland, Tenn. “He aprendido cosas de mi mentor que no estaban cubiertas en la capacitación formal y que han sido increíblemente útiles.”



Muchos de los líderes de equipo han descubierto que las habilidades desarrolladas son útiles inclusive fuera del lugar de trabajo.

“Antes de la capacitación como líder de equipo, no tenía confianza para estar delante de un grupo de personas y hablar en público,” confesó **Kay McCullough**, líder de equipo en Athens. “Ahora participo del ministerio en una cárcel y puedo hablar con facilidad frente a un grupo.”



“La capacitación en habilidades interpersonales que recibí ha sido útil como entrenador de fútbol para tratar con los padres y los jugadores también,” dijo **Kenny Hammons**, líder de equipo, Athens. “La capacidad para desarrollar una buena relación y confianza y para presentarse con claridad y profesionalismo, y poder manejar las situaciones que representan desafíos, es invaluable.”



Drew Aschauer, líder de equipo en la planta de Ormond Beach, Fla., reconoció la capacitación por las oportunidades de progreso que le ofrece. “Ser un líder de equipo es un gran compromiso, pero también puede tener grandes recompensas,” dijo Drew. “Me siento honrado de ser parte del programa.” **P**

Greg Steinman

fue nombrado miembro senior del



IEEE



Greg Steinman

Greg Steinman, gerente de proyectos y enlace técnico de ingeniería, recientemente fue promovido al grado de Miembro Senior del Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos (IEEE), la asociación profesional más grande del mundo para el avance de la tecnología.

“Alcanzar la condición de Miembro Senior en el IEEE es un honor,” comentó Greg. “La nominación y el auspicio de mis pares en la industria eléctrica se debe

a mi trabajo en el Código Nacional de Electricidad durante los últimos 17 años.”

Ser Miembro Senior es el grado más alto que los miembros del IEEE pueden solicitar. Solo el ocho por ciento de los aproximadamente 400,000 miembros del IEEE tienen este grado, que requiere amplia experiencia y refleja la madurez profesional y los logros significativos documentados.

Greg participa activamente en diversos comités de normas y códigos de electricidad, representando a Thomas & Betts y la National Electrical Manufacturers Association (Asociación Nacional de Fabricantes Eléctricos – NEMA). **D**

“ Alcanzar la condición de Miembro Senior en el IEEE es un honor. La nominación y el auspicio de mis pares en la industria eléctrica se debe a mi trabajo en el Código Nacional de Electricidad durante los últimos 17 años. ”

Ann Jaehn fue designada Vicepresidenta del Comité de Normas Industriales de IDEA



Unleash the power of e

El IDEA Industry Standards Committee (Comité de normas industriales de

IDEA – ISC) recientemente designó a **Ann Jaehn**, directora de precios para la división de productos eléctricos de los EE.UU., como Vicepresidenta de su comité ejecutivo. Ann ha participado en el comité de normas desde 2001.

Como directora de precios, Ann se especializa en la estrategia de precios y su ejecución, la sincronización de datos y la normalización, y los sistemas automatizados para la división de productos eléctricos. Ann trabaja estrechamente con los socios estratégicos clave para reducir los costos de

transacción y mejorar las eficiencias de procesos. Ann tiene más de 30 años de experiencia en T&B.

IDEA se fundó a través de una asociación con raíces en el liderazgo colectivo, la visión, sabiduría y experiencia de los miembros de la National Association of Electrical Distributors (Asociación Nacional de Distribuidores Eléctricos – NAED) y la National Electrical Manufacturers Association (Asociación Nacional de Fabricantes Eléctricos – NEMA). IDEA es el organismo oficial que crea y establece las normas de comercio electrónico para la industria eléctrica y esas mismas normas se aplican a otras industrias. **D**

-  Comercio electrónico B2B
-  Sincronización
-  Adopción de normas
-  Profesional



Productos eléctricos

Dos gerentes de T&B de larga trayectoria han sido promovidos a posiciones clave en operaciones.

Chuck Gilreath, con 22 años de experiencia en T&B, ha sido nombrado vicepresidente de operaciones para la división de productos eléctricos. Chuck reemplaza a Tim Coates, quien dejó a T&B por una oportunidad de empleo con un proveedor minorista de Internet a nivel global.

Chuck ingresó a T&B como gerente de la cadena de abastecimiento en la planta de manufactura de productos eléctricos en Athens, Tenn., y formó parte del equipo que ayudó a que la planta ganara reconocimiento como una de las principales 10 plantas de EE.UU. en 2005, según la revista



Steel Structures

Gilreath será líder de operaciones para productos eléctricos

Seidel será líder de operaciones de Steel Structures

Industry Week. Chuck más recientemente se desempeñó como vicepresidente de operaciones para el negocio de HVAC y como responsable temporario de operaciones para la división Steel Structures.

Otras novedades a nivel operativo incluyen la designación

de **Dan Seidel** como vicepresidente de operaciones para la división Steel Structures.

Dan ingresó en T&B en 1998 en el rol técnico en nuestra planta de manufactura de productos utilitarios en Hackettstown, N.J. Más recientemente, fue gerente de planta en nuestra instalación de manufactura de productos eléctricos en Jonesboro. Dan también ocupó otros cargos como el de gerente de planta en la instalación de Orange, gerente de ingeniería de manufactura y gerente de productos. Dan completó el

programa de Cinturón Negro de Lean Seis Sigma de T&B en 2003. Continuó avanzando hasta recibir su Cinturón Negro Master en Lean Seis Sigma y se convirtió en uno de los entrenadores de T&B para el Programa de Cinturón Verde de Lean Seis Sigma. Además, Dan se ha graduado recientemente del Programa de Desarrollo de Líderes, *AmpUp*, de T&B. (Consulte *PowerLine*, primavera 2011).

“Básicamente, Thomas & Betts es una empresa de manufactura y garantizar que tenemos el mejor talento dirigiendo nuestras plantas es un punto crítico para nuestro éxito,” expresó **Chuck Treadway**, presidente y COO. “Estamos complacidos de ocupar estas posiciones clave con talento interno que está muy calificado. Las promociones de Dan y Chuck demuestran el valor y la eficacia de nuestra planificación para la sucesión y el proceso de gestión de talentos.” **P**



introduce cambios en la organización para respaldar el crecimiento futuro

En Canadá, la visión de T&B es: “Ser el líder, siempre un paso adelante.” Para ayudar a T&B a fortalecer su posición de liderazgo y mejorar su enfoque en mercados clave, **Nathalie Pilon**, presidenta de T&B Canadá, recientemente realineó al equipo directivo.

André Boudreau, director de desarrollo de mercados, Comercial, y **David Tracey**, director de desarrollo de mercados, Industrial, ahora son responsables de la planificación y coordinación global de las iniciativas que apuntan a proporcionar estrategias directas, de mercado y de ventas y soporte a clientes finales comerciales e industriales. André se desempeñó anteriormente como director de marketing y David se desempeñó anteriormente como gerente de ventas regionales para la región atlántica de Canadá.

Pascale Daviau, quien anteriormente lideraba Desarrollo de Negocios e Innovación de Productos, ha cambiado su foco para gerenciar los equipos de mercadeo y producto con el fin de garantizar la ejecución de la estrategia, mejorar el foco en la innovación y la colaboración estrecha con la organización de ventas. Continuará siendo responsable de la sustentabilidad y las relaciones con las agencias de certificación de la industria en Canadá.

Alain Quintal, vicepresidente de manufactura, tecnología e I+D, asumirá el liderazgo para todos los aspectos de la documentación de productos, desarrollo e I+D, con énfasis en la estrecha colaboración entre los equipos de manufactura e ingeniería de desarrollo de productos para aumentar el foco en la innovación.

Brian Welling, anteriormente director de atención al cliente, ahora utilizará su amplio conocimiento de las experiencias con la clientela y de los sistemas de T&B, en el rol de director, negocios electrónicos y tecnología de la información.

Pierre David, anteriormente gerente de planta para el centro de distribución centralizada de Canadá en Bromont, Quebec, ha sido promovido a vicepresidente de atención al cliente y distribución. En este nuevo y ampliado rol, Pierre será responsable de todas las actividades de atención al cliente, incluyendo la optimización de la cadena de abastecimiento con el fin de satisfacer el alto nivel de excelencia que esperan todos los clientes de T&B.

Brian Murphy ha sido promovido a gerente de ventas regionales para la región atlántica de Canadá. **P**

Crear un lugar de trabajo más seguro

Reconocimiento a los empleados de T&B en Iberville por su

innovación

superar

excelencia
operativa



La Commission de la Santé et de la Sécurité au Travail (CSST) reconoció recientemente la innovación de los empleados de T&B en Iberville al trabajar arduamente para elevar de manera constante el nivel y crear una cultura de la seguridad. La CSST es el equivalente canadiense a la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA) de los EE.UU.

“La seguridad es la prioridad número uno en nuestra planta,” comentó **Mike Shenouda**, director de operaciones de la planta de T&B en Iberville, Canadá. “Adoptamos la seguridad como una cultura, porque un entorno laboral seguro es siempre el resultado de un esfuerzo de equipo. Felicito a nuestros empleados por el rol crítico que tienen en el sostenimiento de un entorno laboral seguro.”

CSST reconoció a los empleados de Iberville por el desarrollo de una nueva placa rotativa para taladros utilizada en las bases de medidores, que mantienen los dedos y las manos del operador lejos de la máquina mientras la opera, eliminando así el riesgo de posibles lesiones. Anteriormente, existía un alto riesgo de lesiones en los dedos o manos al utilizar el taladro.

El Premio a la Innovación de la CSST reconoce y recompensa las iniciativas de los empleadores y empleados que previenen accidentes en su lugar de trabajo.

La planta de Iberville produce las bases de medidores Microelectric®, portables T&B®, productos Superstrut® y Joslyn Hi-Voltage®. La planta emplea aproximadamente 162 personas. **D**

Representantes de Iberville y CSST se reúnen alrededor del Certificado de Innovación otorgado por CSST: (en la fila del frente, de l a D): Martin Isabel, Michel Marcoux, Louis Handfield (CSST), Micheline Daneau, Serge Lévesque, Paul Normand, André Dupras (CSST); (en la fila de atrás, de l a D): Mike Shenouda, Jean-Simon Fortin (CSST), Isabelle Bournival, Benoit Paquette y Steven Gendron.

“Adoptamos la seguridad como una cultura, porque un entorno laboral seguro es siempre el resultado de un esfuerzo de equipo.”



Power Solutions celebra el sobresaliente **récord de seguridad**



En el mundo de las finanzas, el cero en general no es algo bueno. Pero cuando se trata de seguridad, el cero puede ser algo muy bueno y la planta de manufactura de Power Solutions de T&B en Richmond, Va. tiene motivos para estar orgullosa de su récord de seguridad Cero.

Desde el 1 de julio de 2011, la planta de Power Solutions ha registrado más de 393,618 horas hombre (365 días) sin una lesión con pérdida de tiempo o accidente registrable.

Donald Peterson, director de operaciones de Power Solutions, atribuye mucho del logro al énfasis diario sobre la capacitación y educación en seguridad y a la iniciativa Zero Accident Culture (Cultura de Cero Accidentes – ZAC) que la planta lanzó el año pasado. ZAC se enfoca en ayudar a los empleados a identificar comportamientos inseguros y permanecer



Los miembros del equipo de la planta de Richmond celebran su récord de seguridad sobresaliente de 365 días sin una lesión con pérdida de tiempo ni accidente registrable.

conscientes de su entorno y situaciones potencialmente peligrosas. “Nos concentramos en la seguridad de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba,” agregó Donald. “Podemos celebrar este logro significativo por el compromiso que demuestran nuestros empleados para asegurar que tenemos vigentes

los mejores procesos y procedimientos de seguridad en todo momento.”

La planta de Richmond ocupa aproximadamente a 190 empleados que producen una amplia gama de productos diseñados para asegurar un flujo de corriente confiable de alta calidad, a clientes comerciales e industriales para aplicaciones críticas como centros de datos. **P**

La planta de Hager City celebra **un aniversario significativo de seguridad y de operaciones**



La planta de manufactura de estructuras de acero de T&B en Hager City, Wis., celebró 40 años de operación continua este último verano, y si bien esto es significativo, también lo es haber logrado un importante hito en seguridad: 500 días sin un accidente con pérdida de tiempo.

“Nuestros 40 años de éxito se han logrado gracias a nuestro equipo de empleados dedicados,” expresó **Jeff Boigenzahn**, gerente de planta de Hager City. “Y a través de estos 40 años, la seguridad ha sido nuestro objetivo número uno. Gracias al trabajo arduo y al trabajo en equipo, es con gran orgullo que agradezco a nuestros empleados por alcanzar tan increíble hito de seguridad.”



Joe Schnippert (izquierda) y Aubrey Jackson (derecha) entregan a Jeff Boigenzahn una placa en celebración de los 40 años de operación de Hager City y del hito de seguridad de 500 días sin un accidente con pérdida de tiempo.

Aubrey Jackson (presidente temporario y vicepresidente de servicios de ingeniería),

Joe Schnippert, (operaciones y manufactura), y **Neva McGruder**, (recursos humanos), estuvieron presentes de la parte del equipo directivo de Steel Structures para celebrar el hito en seguridad y el 40mo. aniversario de la planta.

Construida en 1971, la planta produce postes de acero Meyer® que se utilizan en la transmisión de energía eléctrica. Situada sobre 150 acres en la zona rural del norte del estado de Wisconsin, la planta ocupa a 244 personas. En la planta también se ubican las instalaciones completas para la prueba de estructuras e investigación y desarrollo. **P**

La planta de T&B en Jonesboro alcanza una gran victoria para

volverse verde



Desde la izquierda: Andy Blackwell, vicepresidente de operaciones, Greenway R&R; Shaun Cook, Greenway R&R; David Dalton, gerente de medio ambiente, de T&B en Jonesboro; Bobby Ferrel, anterior gerente de ingeniería y mantenimiento de T&B en Jonesboro; y Dan Seidel, gerente de planta de T&B en Jonesboro.

A la derecha enumeramos los puntos destacados del progreso de la iniciativa verde en Jonesboro hasta la fecha:

El desarrollo de métodos sustentables o “verdes” para reducir el consumo de electricidad en un 10 por ciento, el consumo de agua en un 5 por ciento y los residuos sólidos en un 10 por ciento representan una gran tarea, pero ese es el desafío para las plantas de manufactura de productos eléctricos de T&B en los EE.UU. y México.

Para alcanzar estos objetivos, la planta de T&B en Jonesboro, Ark., se ha asociado con Greenway Recovery and Recycle, una empresa familiar que se especializa en la gestión de residuos industriales y el reciclado.

Greenway emplea un equipo en el sitio dentro de la planta

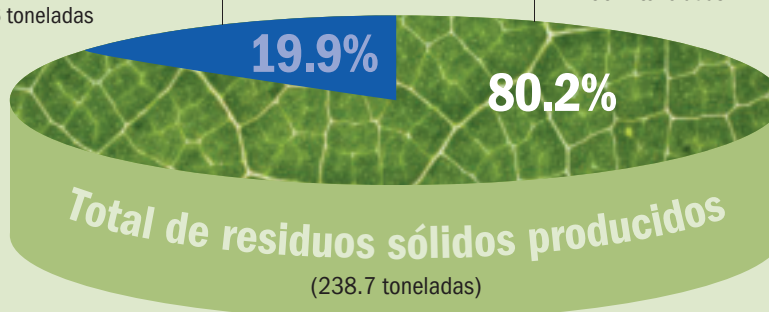
de Jonesboro donde se clasifica cada pieza de residuo sólido, así como los residuos electrónicos para determinar qué es reciclable.

Residuos netos para el relleno sanitario

39.6 toneladas

Residuos reciclados

199.1 toneladas



“Los esfuerzos del personal de Jonesboro junto con Greenway rápidamente han llevado a una reducción muy significativa de los residuos destinados a los rellenos sanitarios,” comentó **David Dalton**, ingeniero de medio ambiente de T&B en Jonesboro. “En los primeros 90 días, la planta experimentó una reducción del 89 por ciento en las toneladas de relleno sanitario y un 97 por ciento de reducción en el transporte de residuos sólidos. No existen dudas de que la planta de Jonesboro superará los objetivos ambientales de la iniciativa verde para 2011.”

“Antes de asociarnos con Greenway, la planta de Jonesboro promediaba unos 37 contenedores rodantes de basura por mes que se transportaban y arrojaban en el relleno sanitario local,” comentó David. “Desde abril de 2011, estamos promediando 1.5 contenedores rodantes de basura por mes.” **D**

Ormond Beach

recibe el premio de “Mejores Prácticas” por su cultura de la seguridad

Ormond Beach ha sido honrada por la Volusia Manufacturers' Association (Asociación de Fabricantes de Volusia – VMA) con el premio de “Mejores Prácticas” por su desempeño y cultura de seguridad.

“El equipo de Ormond Beach está orgulloso del reconocimiento por parte de la VMA por lo que es y siempre será la primera prioridad de nuestra empresa: la seguridad de nuestra gente. La seguridad forma una parte fundamental de nuestro reclutamiento, capacitación, auditoría, gestión del desempeño y reconocimiento, y estamos orgullosos del desempeño de nuestro equipo respecto a la seguridad, y creemos que nuestra cultura sin incidentes nos convierte en empleador preferido.”

– RICK HALL, gerente de planta




A principios de este año, Ormond Beach ganó el premio del programa Safety and Health Achievement Recognition

(Reconocimiento al Logro en Seguridad y Salud – SHARP)

que entrega la Occupational Safety and Health Administration (Administración de Seguridad y Salud Ocupacional – OSHA). (Consulte *PowerLine*, primavera 2011).

La VMA es la única asociación profesional de fabricantes en los condados de Volusia y Flagler, Florida, para la manufactura de Daytona Beach y sus áreas circundantes.

Ormond Beach fabrica conectores eléctricos y accesorios para cables bajo las marcas Homac® y Blackburn®. 



EL PODER DE APRENDER

T&B tiene IMPACTO gracias al nuevo portal de entrenamiento en línea para ventas de productos eléctricos

En la fotografía aparecen: Fawn Hentrel, Laurie Flynn-Daley y Tim Collins

Si usted es un representante de ventas de T&B y está lejos de la sede de la empresa, ¿cómo se mantiene actualizado con la última información de entrenamiento sin salir de su casa? Al visitar IMPACT: el nuevo portal de entrenamiento de ventas centralizado que puede encontrar en el sitio intranet de Electrical Vertical Market Opportunity (Oportunidad de Mercado Vertical – VMO).

El portal ofrece, en un solo lugar, a los representantes de ventas y agentes de T&B la posibilidad de tener acceso a información sobre mercados verticales y entrenamiento de ventas de productos. Con la nueva plataforma de entrenamiento, PowerU, el Portal de entrenamiento de ventas IMPACT es solo un componente de la nueva plataforma de entrenamiento de Thomas & Betts que incluye aprendizaje virtual y el entrenamiento para nuevos empleados, ACCELERATE.


“Al proporcionar a los gerentes de servicios de soporte y ventas, las pautas para los programas de entrenamiento y al ofrecer una fuente de materiales de curso para productos, mercados y otras variables clave del aprendizaje, las necesidades de entrenamiento de nuestros empleados pueden personalizarse para satisfacer las necesidades en tiempo real,” comentó **Fawn Hentrel**, gerente de entrenamiento de ventas.

Algunos de los puntos destacados del portal incluyen un calendario universal que muestra las ferias comerciales, ofertas de

entrenamiento en productos y desempeño, seminarios por Internet a pedido, programas de entrenamiento funcional para el puesto, formularios de solicitud de entrenamiento, hojas del curso uno, catálogos y mucho más. Para los participantes inscritos, tener acceso a la última información archivada es tan fácil como 1, 2, 3: iniciar sesión, hacer clic en el área de interés y sumergirse.

“T&B está posicionada para llevar nuestro entrenamiento a nivel global a medida que avanzamos en el abordaje de las diversas necesidades de aprendizaje de nuestros representantes de venta y agentes,” expresó **Tim Collins**, director de servicios de venta, de la división de productos eléctricos.

“Al posicionar a T&B de manera tal de proporcionar su plataforma de entrenamiento mediante distintos modos, continuaremos examinando maneras para crear iniciativas de entrenamiento que no solo son relevantes para nuestro presente y futuro, sino que también están alineadas con nuestra estrategia de negocios en general, en relación a nuestras iniciativas de ser un empleador preferido y una marca preferida,” expresó Fawn.

Si bien el programa se diseñó teniendo en mente a los representantes de ventas, cualquier empleado o agente de T&B puede inscribirse para tener acceso a los materiales de entrenamiento en verticalmarketportal.brainkeeper.net. Puede inscribirse para recibir actualizaciones electrónicas en formato RSS cuando se agreguen nuevos eventos. 



Old Glory flamea bien alto gracias a los empleados de T&B en Hager City

Por cuarenta años, desde 1921 hasta 1961, la bandera estadounidense –también conocida como “Old Glory” –flameaba bien alto en Red Wing, Minn. (y en la planta de T&B en Hager City), en la cima de Barn Bluff. Mirando al río Mississippi y con una gran riqueza histórica, el risco se utilizaba como un punto de referencia visual para los exploradores del siglo XIX. En 1961, se determinó que la bandera se había instalado en un cementerio sagrado indígena y rápidamente se la quitó de ese lugar.

Cuarenta años más tarde, luego de mucho esfuerzo por parte del Comité de la Bandera en el Risco, el ayuntamiento de la ciudad de Red Wing y el Departamento de Preservación Histórica del Estado de Minnesota, Old Glory está nuevamente flameando en lo alto del risco, esta vez con la bendición del Consejo de la Tribu. Como muestra de respeto hacia el cementerio, la bandera se colocó apenas a una distancia de 63 pies de su ubicación original.

La planta de T&B en Hager City, Wis., jugó un papel muy importante en hacer de este proyecto una realidad. **Jeff Boigenzahn**, el gerente de planta y miembro del comité de la Bandera en el Risco, se ofreció como voluntario para producir y donar el poste. El poste es de acero galvanizado de ocho facetas, 40 pies (12 metros) de largo y pesa 600 libras (272 kilogramos). Presenta paneles solares para su iluminación

nocturna y tiene cámaras de seguridad para prevenir actos de vandalismo.

El transporte del poste hasta la cima del risco no fue una tarea fácil. No se podían utilizar vehículos motorizados a causa de lo abrupto del risco, por lo que 15 voluntarios ataron el poste a largas tablas de madera que se apoyaban en los hombros de cada uno mientras llevaban el pesado poste de acero de 600 libras a su ubicación permanente.

La bandera y el poste para la bandera se instalaron justo a tiempo para la ceremonia del Día de la Bandera, el 14 de junio. El día de la bandera es un feriado estadounidense que celebra la adopción de la bandera de los Estados Unidos en 1777.

Este no es el primer elemento que la planta de Hager City ha donado a Red Wing. También proporcionaron el arco sobre la entrada al Discovery Garden en Colville Park. (Consulte *PowerLine* de 2009-2010). **D**

“Los empleados de la planta de Hager City se sintieron orgullosos de formar una parte tan importante de este proyecto para la ciudad de Red Wing,” comentó Jeff. “Nos gusta hacer lo que podemos para apoyar a nuestra comunidad.”



Arriba: Veteranos saludan la bandera estadounidense poco después de izarla como parte de la ceremonia del Día de la Bandera en la cima del Barn Bluff.

Izquierda: Los voluntarios se reúnen para llevar el poste de la bandera de 40 pies y 600 libras a su lugar.

Izquierda: Hicieron falta 15 voluntarios para mover manualmente el gigantesco poste de la bandera hasta la cima del Barn Bluff.

Más de 30 controladores financieros y ejecutivos senior de más de 10 países recientemente asistieron a una conferencia de tres días en Bruselas, la sede de la compañía en Europa. El tema de la conferencia era “Alcanzar nuevas alturas.”

Los profesionales financieros de T&B se reúnen para la conferencia de EMEA y Asia

Derecha: La conferencia de finanzas de EMEA y Asia reunió a más de 30 profesionales financieros de más de 10 países.

Abajo: Filip VanRijsseghem, controlador de operaciones, EMEA, se prepara para ascender a un árbol durante el ejercicio de creación de equipos.



Frank den Brok, director de finanzas para las operaciones de Europa, Oriente Medio y Asia de T&B, organizó la conferencia que abarcó temas como la integración eficiente de nuevas adquisiciones, la política fiscal, el proceso presupuestario, los sistemas de TI y la gestión de inventario.

“Como empresa, queremos alcanzar nuevas alturas; por lo tanto, necesitamos operar en un alto nivel,” comentó Frank. “La conferencia resultó un foro y un lugar de reunión muy valioso, tuvo buena asistencia y resultó muy eficaz para nuestros objetivos.”

Sin embargo, no hubo solamente trabajo. No muy lejos de la conferencia, en

el bosque, el grupo participó de ejercicios de creación de equipos que también los llevaron a “nuevas alturas,” literalmente. Las actividades incluyeron el ascenso a los árboles y el deslizamiento en tirolesa en el bosque.

“Trabajar como un equipo produce mejores resultados que un grupo de personas,” expresó **Fabrice VanBelle**, presidente de operaciones de EMEA. “Las actividades grupales son una excelente manera de hacer que los empleados se vinculen entre sí. No es un secreto que un equipo de trabajadores con lazos fuertes es más productivo.” **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:

Danielle Bouchard, Suzanne Bouchard, Bob Caporale, Yolande Carpentier, John Castany, Chris Castleberry, Matt Cawood, Micheline Daneau, Rob Deweez, Judy Hines, Susan Hughson, Heberto Lara, Gisele Leboeuf, Sylvie Letual, Cindy Phillips, Will Sappington, Natasha Seghers, Roger Spuler, y Caroline vonHannover.

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:
powerline.tnb.com