

RAVEN

| Edición núm. 12 |

“Permitir que las infinitas posibilidades comiencen™”

Las compañías asiáticas crecen con Sunbrella®

Fabricantes de toldos ofrecen parasoles para interiores

Una nueva bimini proporciona sombra y electricidad



Glen Raven® lanza una nueva visión
enfocada en la innovación global

Edición núm. 12

Invierno 2011



Glen Raven® lanza una nueva visión enfocada en la innovación global
Páginas 2-3



Estimados lectores:

No existe un mejor momento para lanzar una nueva visión corporativa que al empezar un nuevo año, y eso es lo que sucede con Glen Raven. En este ejemplar de la revista Raven ustedes podrán leer acerca de “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen™”, que hemos presentado a nivel mundial como el compromiso de Glen Raven con un futuro lleno de innovaciones desarrolladas en estrecha colaboración con nuestros clientes, socios comerciales y asociados.

Esta nueva visión fue desarrollada por un equipo global de asociados de Glen Raven y fue presentada a nivel mundial a nuestros empleados a través de un evento WebEx a fines del mes de noviembre. El propósito de esta visión es doble: proporcionarle una identidad clara a nuestra compañía y comunicarles a los clientes, socios comerciales y asociados nuestro profundo compromiso con la verdadera innovación.

Les recomiendo el artículo principal de este ejemplar de la revista Raven, el cual responde de las preguntas más frecuentes relacionadas con “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen™”. Quiero asegurarles que oirán y experimentarán más acerca de esta visión en los próximos meses y años.

En este ejemplar de Raven también seguimos contando la historia del 50 aniversario de la marca Sunbrella®. Invitamos a diversos líderes de la industria a que nos presenten sus comentarios sobre la forma en que la marca Sunbrella ha afectado los mercados de los toldos, los productos marinos, los muebles y los textiles a través de los años. Creo que ustedes disfrutarán la perspectiva de estos expertos de la industria sobre la forma en que Sunbrella ha generado beneficios para muchas personas.

El alcance de la marca Sunbrella continúa extendiéndose por todo el mundo, lo cual se refleja en el artículo Glen Raven Asia y dos de sus clientes más importantes, Alma Contract y BVZ. Lean acerca de la forma en que estas compañías están extendiendo el estilo de vida al aire libre a los largo de la región del Pacífico al trabajar por medio de sociedades con Glen Raven Asia.

Mientras que Sunbrella ofrece comodidad y goce a los hogares y a los entornos comerciales, nuestra marca GlenGuard® de telas protectoras para vestimenta garantiza la seguridad para los trabajadores de servicios públicos y de otro tipo. El éxito de GlenGuard Hi-Vis, una tela de alto rendimiento que combina alta visibilidad con protección contra arcos eléctricos, es el resultado de la colaboración con uno de nuestros principales socios comerciales y sus clientes.

Debido a que la temporada de toldos se aproxima rápidamente, los fabricantes están buscando oportunidades de crecimiento. En este ejemplar de Raven ofrecemos consejos relacionados con la rentabilidad mejorada a través de las ventas y la comercialización de productos de sombreado para ventanas, una extensión lógica de las ofertas de los fabricantes de toldos.

Para el mercado de productos marinos, Glen Raven continúa explorando las oportunidades de crecimiento para los fabricantes de equipo original y el mercado de postventa, como lo demuestra nuestro trabajo con telas fotovoltaicas. Pueden leer acerca de la primera aplicación comercial de un bimini fotovoltaico por parte de nuestra subsidiaria francesa, Dickson-Constant, y de sus socios en esta colaboración, el fabricante de catamaranes Lagoon y Nv Equipment.

Para redondear este ejemplar presentamos un artículo de Glen Raven Logistics relacionado con las oportunidades de reducción de costos en la administración de la cadena de suministro, un perfil sobre el nuevo Centro de Distribución Consolidada Tri Vantage y dos artículos sobre la serie dedicada a la responsabilidad social corporativa. Podrán leer acerca de Helping Partners, una organización no lucrativa dentro de Glen Raven dedicada a ayudar a nuestros asociados en crisis, y sobre un equipo encabezado por asociados en Anderson, S.C. que está demostrando que la vida silvestre y la industria pueden vivir en estrecha armonía.

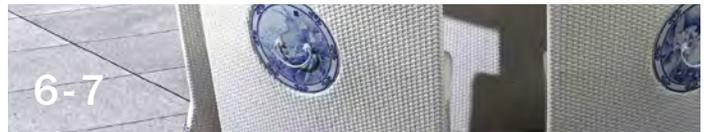
Para terminar, me gustaría desearles a todos nuestros clientes, socios comerciales y asociados un productivo y exitoso 2011. Como nuestra nueva declaración de visión lo indica claramente, nos sentimos confiados y optimistas con respecto al futuro. Al trabajar estrechamente, sé que “Permitiremos que las infinitas posibilidades comiencen” con el nuevo año.



2-3



4-5



6-7



8-9



10-11



12-13



14-15



16-17

Allen E. Gant, Jr.
Presidente y director ejecutivo
Glen Raven, Inc.

GLEN RAVEN LANZA UNA NUEVA VISIÓN GLOBAL



Glen Raven ha lanzado una nueva visión global que hace énfasis en un enfoque intenso en la innovación en estrecha sociedad con los clientes, socios comerciales y asociados. La frase de la visión (“Permitir que las infinitas posibilidades comiencen™”) fue presentada a los asociados de Glen Raven durante una presentación global WebEx en otoño y será transmitida a los clientes y a los socios comerciales a lo largo de este año.

“Permitir que las infinitas posibilidades comiencen” servirá como la base para la planeación estratégica en la medida en que los asociados de Glen Raven sean alentados a intensificar su enfoque en productos y servicios innovadores creados en colaboración con clientes y socios comerciales. La visión está diseñada para complementar 2020 Quest de Glen Raven, en donde se definen los siete valores centrales de la compañía como “Integridad, Calidad, Innovación, Mercadotecnia, Finanzas, Asociados, Seguridad y Medio ambiente.”

“En la economía global actual, la innovación no solo es el aspecto más importante, es el único aspecto que garantizará nuestro éxito y el éxito continuo de nuestros clientes y de nuestros socios comerciales”, afirma Allen E. Gant, Jr., presidente y CEO de Glen Raven. “Al adoptar esta declaración de visión le estamos diciendo al mundo que Glen Raven está preparado para colaborar como nunca antes en una amplia gama de nuevos productos y servicios a nivel mundial”.

En las siguientes preguntas y respuestas, Gant trata muchas de las preguntas más probables en relación con esta nueva postura:

P. ¿Cuál es el significado de esta frase para Glen Raven?

La frase “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen”, fue creada para encapsular la visión de la empresa hacia nuestros clientes, socios comerciales, asociados, accionistas, la industria y la comunidad. Estas palabras expresan la creencia fundamental de Glen Raven de que todo es posible cuando las personas con talento, valores compartidos y un propósito común trabajan conjuntamente en un ambiente de confianza, respeto mutuo e innovación.

P. ¿Por qué se seleccionaron esas palabras?

Cada uno de los cuatro conceptos fue seleccionado cuidadosamente y con una intención:

- “Permitir” significa la importancia de una colaboración abierta en la que las personas, en forma libre y entusiasta, escogen trabajar juntas. Esta frase es una invitación.

- “Infinitas” es una palabra que asegura que no se fijarán límites a la creatividad o la imaginación. Nuestra perspectiva es siempre optimista, siempre en crecimiento y sin pensar en detenerse.
- “Posibilidades” es todo lo que abarca productos, servicios, procesos, personas y comunidades. El éxito se presenta en muchas formas.
- “Comiencen” reconoce que la innovación es un proceso continuo con una efervescencia diaria de nuevas ideas. Glen Raven no se detiene en su búsqueda de innovación.

“En la economía global actual, la innovación no solo es el aspecto más importante, es el único aspecto que garantizará nuestro éxito y el éxito continuo de nuestros clientes y de nuestros socios comerciales”.

Allen E. Gant, Jr.

P. ¿Por qué creó Glen Raven una nueva frase de posicionamiento?

La investigación ha mostrado que las empresas más exitosas son aquellas que no solamente crean declaraciones memorables sobre su visión y frases de posicionamiento, sino las que congregan a las personas y los recursos alrededor de estas frases para lograr grandes cosas. Glen Raven es una de esas empresas, según lo que evidencia la progresión de dichos programas durante los últimos años.

“Glen Ready 2000” fue un programa estratégico a mediados de los noventa que ayudó a establecer a Glen Raven “como el socio más solicitado en la industria textil”. Este programa enfatizaba la formación de sociedades estratégicas con clientes y socios comerciales, que continúa abriendo oportunidades de crecimiento al día de hoy.

Después de “Glen Ready 2000,” Glen Raven presentó 2010 Quest, que proporcionó una declaración de la visión y los valores centrales. 2010 Quest evolucionó en 2020 Quest, en donde se definen los valores centrales de Glen Raven como “Integridad, Calidad, Innovación, Mercadotecnia, Finanzas, Asociados, Seguridad y Medioambiente”.

PERMITIR QUE LAS INFINITAS POSIBILIDADES COMIENCEN



P. ¿Cuáles fueron los elementos fundacionales de “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen”?

Hay tres elementos fundacionales que apoyan “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen” y que sirven como base para su implementación:

- **Innovación y creatividad:** El firme compromiso de Glen Raven con la innovación en productos, servicios y procesos es central en “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen”. Un aliado cercano a la innovación es la “creatividad”, que asegura que se tengan perspectivas vigorosas sobre todos los aspectos de nuestra empresa, desde el diseño de productos y las comunicaciones con los clientes hasta el desarrollo de gente y la participación en la comunidad.
- **Unidad y colaboración:** La unidad y un sentido de propósito común son esenciales para el éxito futuro de Glen Raven, reuniendo operaciones dispares bajo una misma bandera alrededor de todo el mundo. Se están desarrollando nuevas formas de colaboración, tanto dentro de la empresa como con sus clientes y socios comerciales, utilizando lo último en tecnología de banda ancha global.
- **Investigación y tecnología:** La investigación está ocurriendo en todos los aspectos de Glen Raven, al tiempo que nos volvemos una organización más fuerte basada en hechos y aún más capaz en el uso de la información para inspirar decisiones acertadas en la manera en que diseñamos, fabricamos, entregamos y apoyamos nuestros productos y servicios. La tecnología es esencial para asegurar las ofertas de valor agregado único basadas en la pericia y creatividad de nuestro personal, nuestra propia inversión en planta y equipo y el poder multiplicador logrado con los activos que pertenecen a nuestros socios comerciales.

P. ¿Cómo se utilizará la frase?

“Permitir que las infinitas posibilidades comiencen” tendrá un propósito estratégico al ayudar a guiar las inversiones futuras en plantas, personal y sociedades. Los ejemplos de implicaciones estratégicas incluyen los siguientes:

- Aplicación de tecnología avanzada para estimular colaboraciones globales.
- Programas de innovación dirigidos por asociados para estimular nuevas ideas.
- Reconocimiento y recompensa de la innovación y la creatividad que beneficien a nuestros clientes.
- Mayor capacitación y mayores oportunidades para el desarrollo del personal.
- Vinculaciones para mejorar las comunidades de las plantas y oficinas de Glen Raven.
- Compromiso con una cultura que valore la colaboración, la exploración y los logros.
- Compromiso con recursos adicionales para investigación y desarrollo.

ARRIBA A LA IZQUIERDA Los asociados de Glen Raven fueron reunidos a través de una conexión global WebEx a finales de noviembre para lanzar la nueva declaración de visión de la compañía. Allen E. Gant, Jr., presidente de Glen Raven, se conecta con los asociados de Glen Raven en China (aparecen en el monitor con el video).

ARRIBA A LA DERECHA Un avión de papel rojo se usa para simbolizar la creatividad y la libertad expresadas en la nueva declaración de visión de Glen Raven, “Permitir que las infinitas posibilidades comiencen”.

Visión de Glen Raven

Permitir que las infinitas posibilidades comiencen

Valores centrales de Glen Raven

Integridad: Ante todo, integridad en la forma en que tratamos a nuestros clientes y respaldamos nuestros productos y servicios.

Calidad: Dedicación absoluta a la calidad que exceda las expectativas de los clientes.

Innovación: Reconocemos a la innovación como la mayor ventaja competitiva para nosotros y para nuestros clientes.

Mercadotecnia: Una cultura de mercadotecnia basada en la comprensión y la satisfacción de los clientes y de las necesidades de los clientes.

Finanzas: Administración sólida que garantiza nuestra fortaleza y estabilidad financiera.

Asociados: Respeto para los asociados que cuentan con capacitación en habilidades, que están altamente motivados y a los que se les recompensa por superar las necesidades de nuestros clientes.

Seguridad y medioambiente: Responsabilidad por la seguridad de nuestros asociados y por la salud de nuestro medioambiente mientras nos comportamos como ciudadanos del mundo responsables.



PERSPECTIVAS PARA EL 50 ANIVERSARIO DE LA MARCA SUNBRELLA®

Debido a que la marca Sunbrella® celebra su 50 aniversario durante el 2011, les pedimos a los clientes de Glen Raven, a decoradores de hogares y a expertos en el mercado que comenten el impacto de la marca a lo largo de su medio siglo de historia. A continuación se presentan algunos comentarios sobre lo que la marca Sunbrella ha significado para los segmentos de toldos, productos marinos, muebles y textiles:

Katie Bradford

Propietaria, Custom Marine Canvas, Noank, Conn. y ex-presidenta de la Asociación de Fabricantes de Productos Marinos

La marca Sunbrella realmente ha establecido el estándar en cuanto a durabilidad y calidad en el mercado de los productos marinos. Se trata de una referencia que todos buscan y emulan. Nuestros clientes conocen esta marca y la piden por su nombre.

Sunbrella ha sido buena para nuestro negocio no solo debido a su calidad y al reconocimiento de la marca, sino también debido a la forma en que cambia y mejora continuamente. Estamos haciendo más trabajos de tapicería dentro de las cabinas de los botes y es muy bueno poder decirles a los clientes que las telas que usamos dentro del bote son las mismas fibras e hilos de las telas para sus dodgers o biminis.

“Realmente no existe otra marca de textil de alto desempeño que haya tenido un impacto en las industrias de muebles residenciales y casuales comparable a la de Sunbrella. Este impacto ahora es global”.

Richard Frinier

Richard Frinier

Diseñador de interiores para casas

Realmente no existe otra marca de textil de alto desempeño que haya tenido un impacto en las industrias de muebles residenciales y casuales comparable a la de Sunbrella. Este impacto ahora es global.

Mi trabajo me lleva por todo el mundo, en donde los





profesionales de la industria saben que pueden confiar no solo en el desempeño y el servicio al cliente de la marca, sino que también tienen la confianza en que están invirtiendo en la mejor marca de telas de alto desempeño, sin importar que sus proyectos sean en interiores o exteriores.

Las construcciones, patrones, colores y la calidad de las telas no tienen comparación y por eso colaboro con Glen Raven para crear mi propia colección de telas de marca conjunta. Mis clientes no esperan menos que lo mejor de mí.

Richard Wright
Editor, revista *Hearth & Home*

Al crear y promover la marca Sunbrella, Glen Raven ha mejorado dramáticamente todos los negocios en la industria de los muebles casuales. El increíble desempeño de las telas de la marca Sunbrella ha ayudado a desplazar la categoría desde sus humildes inicios hasta las sofisticadas colecciones de asientos mullidos y ese remanso conocido como Salón Exterior. Sunbrella hace pensar en un estilo de vida al aire libre bajo el cielo azul y un sol brillante con la familia y los amigos.

Pero una cosa (y un gran logro) es crear un producto sobresaliente, y otra muy diferente es hablarle al mundo sobre él al crear una marca reconocida por los consumidores. Glen Raven ha hecho justamente eso con Sunbrella. Los propietarios de casas saben que pueden tener una gran apariencia y un desempeño increíble fuera de las paredes de su hogar.

Joe Ruggiero
Diseñador de interiores para casas

Sin lugar a dudas, Sunbrella es una de las marcas de textiles más fuertes de la historia. Ha tenido un efecto enormemente positivo en los mercados de los toldos, los productos marinos y los muebles casuales, creando oportunidades de crecimiento para todos los proveedores que dan servicio a esos segmentos del mercado. Sunbrella es una marca que tiene el respeto de los minoristas y es una marca que los clientes piden por su nombre.

Durante los últimos nueve años he estado involucrado en el diseño de telas decorativas Sunbrella con mi propia firma para interiores residenciales y los resultados han sido asombrosos. El tacto, la textura y los colores que podemos crear en la actualidad para la marca Sunbrella son iguales o mejores que

algunas de las más finas telas de muebles para el hogar que se puedan encontrar. Mi asociación con la marca Sunbrella ha sido un punto destacado en mis 30 años de carrera.

Stephen M. Warner
Presidente, Asociación Internacional de Telas Industriales

Es justo decir que la marca Sunbrella se ha convertido en la marca más reconocida en la industria de las telas especializadas. También es uno de esos productos de élite que han tenido éxito al traspasar la consciencia de la marca de negocio a negocio y han llegado directamente al mercado de los consumidores.

En la actualidad, Sunbrella tiene un fuerte impacto de su imagen entre los consumidores en los mercados de toldos, productos marinos y muebles casuales. Se la considera una solución arquitectónica, una solución para protección contra los elementos, una solución sustentable y recientemente como una nueva declaración de moda. Felicidades a Glen Raven por el 50 aniversario de Sunbrella.

Ken Spooner
Presidente, Georgia Tent & Awning

Nuestra compañía ha ofrecido las telas de la marca Sunbrella desde que aparecieron por primera vez hace 50 años, y sabemos lo importante que esta marca ha sido para la industria de los toldos. Los propietarios de casas y de negocios asocian a Sunbrella con la mejor calidad en telas para toldos, y frecuentemente nos dicen desde la primera reunión que quieren un toldo de tela Sunbrella. Es una marca que reconocen y en la que confían.

El salón de exhibiciones de Nueva York celebra el 50 aniversario

En el otoño, Glen Raven montó un salón de exhibiciones temporal en Nueva York para dar inicio al aniversario número 50, que durará todo el año, de la marca Sunbrella. Los escritores y editores de los medios de comunicación de Nueva York, junto con diseñadores de interiores y trabajadores de la decoración, pudieron apreciar la amplia variedad de las aplicaciones Sunbrella en la actualidad, desde espacios al aire libre tradicionales hasta cubre camas e interiores elegantes. Las fotografías de estas páginas provienen del salón de exhibiciones y de la sesión fotográfica posterior.

TELAS SUNBRELLA® CRECIENDO CON LOS MERCADOS ASIÁTICOS

Una de las metas más importantes para Glen Raven Asia (GRA) es ayudar a acelerar el crecimiento de los mercados nacionales de Asia a través de la disponibilidad de las telas de la marca Sunbrella®. Muchos de los clientes de GRA son compañías basadas en Norteamérica con operaciones de manufactura en China, mientras que muchos otros son compañías nacionales de Asia que dan servicio a la cuenca del Pacífico, a Europa y a Norteamérica.

En este artículo ustedes conocerán a dos clientes asiáticos de GRA: una organización relativamente nueva, Alma Contract, y el otro un socio comercial de Glen Raven desde hace 20 años, BVZ.

BVZ ASIA HA SIDO DISTRIBUIDOR DE SUNBRELLA® POR MUCHOS AÑOS

BVZ Asia ha sido pionero en las telas de alto desempeño en Asia durante toda su larga historia. Roger Gant, Jr., que encabezó al equipo que creó la marca Sunbrella® en 1961, hizo la llamada inicial de ventas a BVZ en 1992. Esta reunión en Hong Kong inició una relación a largo plazo en la cual Glen Raven y BVZ trabajan de manera conjunta para hacer crecer los mercados asiáticos.

“Hasta que me reuní con Roger Gant y establecimos una relación, Sunbrella no era conocida en Asia”, señaló Henk Stijweg, presidente de BVZ. “Inmediatamente quedé cautivado por el producto y 20 años después somos el distribuidor de Sunbrella más grande de Asia”.

BVZ trabaja en la región del Pacífico, incluyendo Japón, Taiwán, Singapur, Malasia, Hong Kong, Tailandia, Filipinas y Vietnam. El centro de manufactura y distribución de la compañía está en China y sus oficinas centrales están en Hong Kong. Además de la distribución, la compañía ofrece servicios de fabricación de cojines, pufs, sombrillas, cubiertas, toldos y accesorios.

“Contamos con una red increíble para crecer a lo largo de esta región”, comentó Stijweg. “Nuestra capacidad para crear productos terminados ha sido esencial para expandir la marca Sunbrella y garantizar la calidad de los productos creados especialmente para los mercados de hospitalidad y residencial de alto nivel”.

La colaboración a largo plazo entre BVZ y Glen Raven se vio fortalecida con la apertura de Glen Raven Asia.

“Tener a Sunbrella disponible a la vuelta de la esquina nos ha proporcionado muchos beneficios”, señaló. “Redució los costos de envío y creó un efecto ‘ecológico’ debido a que se requiere un menor consumo de combustible para la distribución. Lo más importante es que a los ojos de los consumidores, un acceso más cercano significa más velocidad. La velocidad es lo que los clientes necesitan más porque nadie quiere esperar. También disfrutamos más la planeación de la disponibilidad de los productos”.

Stijweg es optimista acerca del potencial de crecimiento en Asia, pero advierte que aún queda por hacer mucho trabajo, particularmente en cuanto a mercadotecnia.

“Las nuevas fortunas de Asia saben que un BMW o un Mercedes mostrarán su prosperidad, pero saben mucho menos acerca de otros bienes destinados a la comodidad”, añadió. “Por eso es importante la mercadotecnia y por eso comenzamos a fabricar cojines. Estamos llegando a los diseñadores de interiores con un concepto de calidad total”.

BVZ tiene una marca conjunta para su oficina en Tailandia con el logotipo de Sunbrella; la distribución combinada con los servicios de fabricación permite que BVZ dé servicio al mercado de los centros vacacionales de alto nivel en la región del Pacífico.





“Nuestra capacidad para crear productos terminados ha sido esencial para expandir la marca Sunbrella y garantizar la calidad de los productos creados especialmente para los mercados de hospitalidad y residencial de alto nivel”.

Henk Stijweg



ALMA CONTRACT OBTIENE UN RECONOCIMIENTO EN SPOGA

La exhibición comercial anual más importante a nivel internacional para la industria de los jardines es la Feria Comercial Internacional Spoga para Deportes, Campismo y Jardines que se celebra en Colonia, Alemania. La exhibición del año pasado fue un gran logro para Alma Contract (Singapore) Pte Ltd gracias a que ganó un premio de los “Mejores Diez” productos.

La participación ganadora fue el juego de muebles para exteriores “Tazón de Porcelana” de Alma que, como su nombre lo indica, se asemeja a un tazón de porcelana de gran tamaño. El diseño fue inspirado por la porcelana azul y blanca de la dinastía Yuan, y las telas Sunbrella fueron incorporadas a la oferta.

Los jueces hicieron notar que Alma “se apoyaba en la alta tecnología, en un estilo elegante y chic, en diseños excepcionales y en la funcionalidad. Como resultado, el producto será agradable, cómodo y acogedor en el jardín”.

“La apertura de Glen Raven Asia ha dado como resultado un mejor servicio, una respuesta más rápida y una sociedad de negocios más robusta”, señaló Xiaohui Guan, presidente de Alma, que comenzó sus operaciones en 1997. “Mantenemos una comunicación constante y cuando los clientes solicitan cantidades pequeñas para un proyecto, podemos obtener las telas Sunbrella con Glen Raven Asia más fácilmente que desde los EE. UU. Eso significa que podemos darle un mejor servicio a nuestros clientes”.

Alma Holdings comenzó como un OEM que ofrecía una amplia variedad de muebles para exteriores destinados a los mercados de alto nivel. Las fábricas de Alma en Guangzhou (China) ocupan un área de más de 70,000 metros cuadrados y dan empleo a más de 3,000 personas. En 2006, Alma lanzó su propia marca de muebles para exteriores, “Mondecasa”, que es mejor conocida por ser de mimbre. Aunque en la actualidad el mercado principal de Alma es Europa, la compañía anticipa un crecimiento continuo a lo largo de Asia y Norteamérica.

“El concepto de Mondecasa combina la elegancia en el diseño, la riqueza y el refinamiento con la fortaleza y la durabilidad”, afirmó Guan. “Cada pieza de nuestros muebles de mimbre es tejida a mano en forma profesional”.

Página de Internet: www.mondecasa.com.

ARRIBA EN LA PARTE SUPERIOR El equipo de Alma incluye, atrás de izquierda a derecha, al presidente Xiaohui Guan y al vicepresidente Kangyang Cao; al frente, de izquierda a derecha, el equipo de ventas: Coral Yang, Hope Chen, Yuki Chen y Hui Hu.

ARRIBA Alma Contract de Singapur se especializa en los mercados de hotelería, centros vacacionales y comerciales con un enfoque principal en Europa. El Tazón de Porcelana de Alma ganó un premio de los Diez Mejores durante la anual Feria Comercial Internacional de Spoga en Colonia.



LOS CHALECOS DE ALTA VISIBILIDAD OFRECEN PROTECCIÓN A LOS TRABAJADORES EN DOS NIVELES



Los arcos eléctricos son peligro siempre presente para los trabajadores de servicios públicos relacionados con la electricidad del país. El equipo defectuoso o un error de los trabajadores puede desatar un estallido instantáneo de fuego y metal fundido a 30,000 grados, provocando lesiones catastróficas e incluso fatales. Se estima que hasta 2,000 trabajadores resultan lesionados cada año por accidentes de estallidos de arcos en los EE. UU.

La industria de los servicios públicos del país toma este riesgo muy en serio, invirtiendo grandes cantidades en sistemas de operación más seguros, en la capacitación de los trabajadores y en equipo de protección. Es en esta última categoría (el equipo de protección) que la colaboración entre Glen Raven, Performance Textiles y los fabricantes de equipo de seguridad está aportando más a la seguridad de los trabajadores.

“Los servicios públicos de electricidad han apoyado mucho nuestros esfuerzos con los chalecos de alta visibilidad”, comentó Mike Scott, vicepresidente de ventas de Estex, un fabricante y distribuidor de equipo de protección que tiene su base cerca de Atlanta. “La meta final que compartimos con nuestros clientes es que los trabajadores de los servicios públicos utilicen vestimentas que ofrezcan una elevada visibilidad y protección contra arcos eléctricos, además de comodidad y buena apariencia”.

Performance Textiles, que tiene oficinas en Carolina del Norte y Massachusetts, comenzó a suministrar telas para chalecos de alta visibilidad desde hace más de 11 años, cumpliendo con los estándares establecidos por ANSI (American National Standards Institute). Las nuevas telas tuvieron éxito en diversas aplicaciones, desde lugares de trabajo hasta la cacería.

“Muchos de nuestros clientes, fabricantes y distribuidores de equipo de protección, nos pidieron que pensáramos en desarrollar una tela de alta visibilidad que también fuera resistente al fuego para los trabajadores de servicios públicos de electricidad”, afirmó Willis Campbell, vicepresidente de Performance Textiles. “Ahí fue cuando nos acercamos a Glen Raven para realizar un desarrollo conjunto”.

Los especialistas técnicos en telas de Performance Textiles y de Glen Raven se encargaron de la tarea y el resultado fue una línea patentada de telas GlenGuard® Hi-Vis que no solo son compatibles con ANSI, sino que también cumplen con los estándares de seguridad eléctrica de NFPA (National Fire Protection Association).

Las telas GlenGuard Hi-Vis son ignífugas y no se derretirán ni gotearán cuando sean expuestas a arcos eléctricos, lo cual representa la fuente principal de las lesiones más graves. Los trabajadores equipados con estos chalecos que también utilicen uniformes fabricados con las telas GlenGuard FR

tendrán las mejores oportunidades de reducir las lesiones provocadas por arcos eléctricos.

“El mercado es impulsado por las leyes y por una oleada de apoyo por parte de las empresas de servicios públicos de electricidad”, señaló Tom Sebastian, gerente de ventas y de desarrollo de productos de Lakeland Reflective, un fabricante de equipo de protección en Ronkonkoma, N.Y. “Lo más emocionante acerca de esta tela es que sus aplicaciones van mucho más allá de la industria de los servicios públicos de electricidad y que Glen Raven y Performance Textiles siguen haciendo mejoras”.

Una de las áreas de mejoras más importante para las telas GlenGuard Hi-Vis ha sido la comodidad de los trabajadores. Además de la introducción inicial de una versión tejida de las telas GlenGuard Hi-Vis, Glen Raven ha desarrollado una versión tipo malla que ofrece un flujo de aire mejorado y que por lo tanto hace que sea más fresca al usarla. El área más nueva del desarrollo del producto se encuentra en el control de la electricidad estática, la cual puede crear arcos eléctricos.

“El desafío con este tipo de telas es incorporar diversas tecnologías en una sola tela y mantener todas las características de desempeño que los usuarios necesitan; la química de una tela puede trabajar contra la otra”, señaló Gary Zumstein, gerente de producto de GlenGuard. “Es ahí en donde los conocimientos, la experiencia y los recursos combinados de Glen Raven y Performance Textiles ofrecen una enorme plataforma para la innovación”.

Los chalecos fabricados con las telas GlenGuard Hi-Vis se venden a precios de alto nivel en comparación con las opciones de menor costo que no cumplen con los estándares de visibilidad ANSI o con los lineamientos de seguridad eléctrica de NFPA. Sin embargo, la industria de los servicios públicos de electricidad ha sido receptiva ante los altos costos debido a que se obtiene una mayor seguridad para los trabajadores.

“Cuando tienes un chaleco fabricado con las telas GlenGuard Hi-Vis, el chaleco se convierte en una pieza enormemente importante del equipo de seguridad”, añadió Campbell. “La capacidad de una compañía para ayudar a evitar una lesión grave o para salvar una vida bien vale el costo adicional”.

Si desea más información, visite www.glenraven.com y haga clic en “Fabrics”.

ARRIBA A LA IZQUIERDA Willis Campbell, vicepresidente, Performance Textiles (izquierda) y Rich Lippert, director de mercadotecnia, Glen Raven Technical Fabrics, revisan los diversos chalecos fabricados con tela resistente al fuego y de alta visibilidad de Glen Raven. ABAJO A LA IZQUIERDA Trabajadores que visten chalecos de alta visibilidad, junto con uniformes hechos con telas GlenGuard FR, cuentan con la mejor protección posible contra riesgos por arcos eléctricos. ABAJO Las telas GlenGuard Hi-Vis están disponibles en una amplia variedad de pesos.



“La meta final que compartimos con nuestros clientes es que los trabajadores de los servicios públicos utilicen vestimentas que ofrezcan una elevada visibilidad y protección contra arcos eléctricos, además de comodidad y buena apariencia”.

Mike Scott

LOS FABRICANTES DE TOLDOS ENCUENTRAN OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO DENTRO DE LOS HOGARES Y LOS NEGOCIOS

Debido a que la temporada de toldos se aproxima rápidamente, los fabricantes de toldos de todo el país buscan ansiosamente oportunidades para aumentar las ventas. Uno de los lugares más prometedores para buscar el crecimiento es dentro de los hogares y los negocios en donde se requieren sistemas de sombreado.

“Virtualmente cada hogar o negocio tiene problemas de control de la luz del sol, pero no todos los lugares son buenos candidatos para un toldo”, afirmó Dan Fouratt, director de productos de control de luz del sol para Tri Vantage, la subsidiaria de distribución de Glen Raven. “Al agregar productos de sombreado a la mezcla, un fabricante de toldos puede abrir numerosas oportunidades para aumentar y diversificar las ventas a los clientes y a los negocios”.

Un primer paso importante para los fabricantes de toldos es replantearse los negocios, de acuerdo con Fouratt. En lugar de considerarse a sí mismos como fabricantes e instaladores de toldos, deben verse como especialistas en control de la luz solar con una enorme caja de herramientas llena de soluciones.

“Si un fabricante tiene un cita con el propietario de una casa o de un negocio, puede estar seguro de que es un problema de control de la luz del sol”, añadió Fouratt. “Mientras el fabricante se encuentra en el sitio, todo lo que tiene que hacer es considerar la mejor solución posible. ¿Es un toldo, un sistema de sombreado o ambos?”

Fouratt ofrece las siguientes observaciones y recomendaciones en relación con el potencial para que los fabricantes de toldos se conviertan en especialistas en control de la luz del sol con una gama más amplia de productos y con la oportunidad de aumentar las ventas y las ganancias:

- **Facilidad de instalación:** La instalación de parasoles en realidad es mucho más sencilla que la instalación de toldos; los fabricantes tienen todas las herramientas y el conjunto de habilidades que se requieren para manejar las especificaciones y la instalación de los sistemas de parasoles.
- **Ventas fuera de temporada:** Una de las ventajas de los sistemas de parasoles es la oportunidad para las ventas fuera de temporada. Aunque la temporada de toldos es principalmente en la primavera y el verano, es posible vender e instalar parasoles durante todo el año.
- **Requisitos de personal:** Trabajar dentro de las casas requerirá que los empleados que fabrican toldos se fijen



en sus zapatos sucios y que utilicen una vestimenta más elegante que cuando trabajan únicamente en exteriores; con unos pequeños ajustes, este requisito se puede satisfacer fácilmente.

- **Ventas comerciales:** Los establecimientos comerciales, desde oficinas hasta tiendas de venta al público, también requieren productos de parasoles. Las ofertas de parasoles resistentes al fuego están disponibles para las áreas geográficas en donde son necesarios.

“Lo más importante es conocer bien sus productos. La competencia es muy grande, así que deben impulsar sus conocimientos y el servicio a los clientes”.

Michael Frye

- **Vean lo que hay adentro:** Cuando se encuentren en el lugar para instalar un toldo, observen el entorno para determinar si se presenta la oportunidad de realizar una venta ampliada o una venta cruzada con un parasol. ¿La privacidad es un problema? ¿El control de la luz del sol seguirá siendo un problema incluso con un toldo? Si la respuesta es “sí” a cualquiera de esas preguntas, entonces tendrá una oportunidad para vender parasoles.



- **Competencia:** Los fabricantes de toldos que añadan parasoles como una nueva línea de productos enfrentarán a un nuevo grupo de competidores que incluye a especialistas en parasoles y en persianas. Una de las mayores ventajas para los fabricantes de toldos es que su variedad de ofertas es mucho más amplia y que esas ofertas están asociadas con los problemas de control de la luz solar.
- **Variedad de productos:** La variedad de los productos de parasoles de la actualidad es diversa, altamente funcional y muy bella, incluyendo Shade Inspiration Collection™ de Tri Vantage. Los consumidores y los negocios pueden elegir entre distintas opciones de parasoles que van desde filtración de la luz hasta bloqueo total. Se puede colocar un parasol en una sola ventana, en una gran cantidad de ventanas o en un espacio en el exterior. Las opciones motorizadas son ideales para las instalaciones más grandes y para los propietarios que disfrutan de la conveniencia y del estilo que da la tecnología.
- **Inversión mínima:** Un fabricante de toldos puede añadir sistemas de parasoles como una oferta de productos con una inversión financiera mínima; el mayor compromiso es el tiempo y la energía para conocer la nueva variedad de productos.

Una de las muchas compañías que está demostrando el éxito de la oferta de productos de toldos y parasoles es Zirkles, Inc. de Harrisonburg, Va. Este negocio familiar descubrió que las

dos líneas de negocios se complementan en gran medida.

“Con nuestros productos de parasoles hacemos énfasis en la eficiencia de la energía y en el control de la privacidad”, afirmó Michael Frye, propietario de Zirkles, Inc., la compañía hermana de Awnings by Zirkles. “Muchos de nuestros clientes nos dicen que quieren bloquear el sol, pero también quieren seguir viendo hacia el exterior. Otros desean opciones en las ventanas que vayan desde filtración de la luz hasta privacidad total, todo con el mismo parasol. Con los productos actuales podemos hacerlo.

“Lo más importante es conocer bien sus productos”, añadió Frye. “La competencia es muy grande, así que deben impulsar sus conocimientos y el servicio a los clientes”.

Si desea obtener más información y un catálogo de productos, visite www.trivantage.com para localizar la oficina sucursal más cercana.

ARRIBA Los innovadores productos de parasoles están demostrando ser oportunidades de crecimiento para los fabricantes de toldos que quieren entrar a los hogares y a los establecimientos comerciales para hacer nuevos negocios.



COMPAÑÍAS FRANCESAS LANZAN UNA APLICACIÓN FOTOVOLTAICA PARA LOS BOTES

12



La aplicación práctica de las telas fotovoltaicas ha dado un paso muy importante con la introducción de un toldo bimini que no solo bloquea el sol, sino que también genera suficiente energía para recargar las baterías a bordo o para energizar pequeños aparatos electrónicos. El constructor de catamaranes Lagoon, Dickson-Constant y Nv Equipment presentaron la aplicación durante el Show Internacional de Botes y Yates de Cannes el otoño pasado a bordo del Lagoon 620 de 62 pies de largo.

“Pensamos que el lanzamiento comercial de este nuevo toldo bimini ocurrirá durante el 2011”, afirmó Arnaud Dalle, gerente de mercado de productos marinos en Dickson-Constant. “Esta aplicación es un ejemplo excelente de la forma en que las telas fotovoltaicas pueden contribuir a la generación de energía y a un mundo más ecológico”.

“Esta aplicación es un ejemplo excelente de la forma en que las telas fotovoltaicas pueden contribuir a la generación de energía y a un mundo más ecológico”.

Arnaud Dalle

Dickson-Constant ha estado involucrado en el desarrollo de telas solares desde hace más de cinco años, orientándose a aplicaciones como vehículos marinos y recreativos. A diferencia de los paneles cristalinos rígidos, la tela solar de Dickson utiliza tecnología de celdas solares basada en una tecnología de silicio amorfo.

Las celdas solares que usa Dickson-Constant son ultradelgadas y ligeras en comparación con las celdas solares clásicas de silicio cristalino en los paneles rígidos. Las celdas solares incorporadas en las telas de los toldos fotovoltaicos son lo bastante flexibles como para ser enrolladas con la tela, pero su aprovechamiento de

la energía es muy eficiente. Dickson-Constant ha desarrollado un proceso patentado para laminar las celdas solares en la tela.

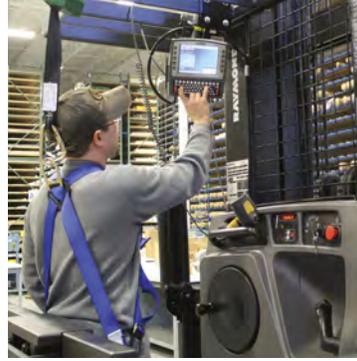
El toldo bimini del catamarán Lagoon tiene dos paneles de 1 metro cuadrado que producen 50 vatios cada uno para una capacidad total de 100 vatios. Debido a que se trata del fabricante de catamaranes de crucero más grande del mundo, la introducción que hizo Lagoon de este toldo seguramente generará el interés de la industria marina.

“Uno de los desafíos más grandes para los botes de crucero grandes es mantener la energía de las baterías”, señaló Dalle. “Con las telas fotovoltaicas puedes generar electricidad para recargar las baterías sin tener que quemar combustible para que los motores trabajen. Los botes han incluido celdas solares desde hace mucho tiempo, pero esta es la primera vez que un toldo de tela ha sido creado con el doble propósito de controlar la luz del sol y de generar energía. Esta característica es un avance muy importante para la industria marina”.

Aunque esta primera aplicación se instaló en un catamarán, se espera que aparezcan aplicaciones aún más robustas para los botes de motor que tienen áreas más grandes para las telas fotovoltaicas, como las lonas fijas. Además, los botes de motor no tienen mástiles ni velas que pueden bloquear el sol. Los vehículos recreativos también son el objetivo para desarrollos en el futuro.

Si desea más información, visite www.cata-lagoon.com, www.nvequipment.com y www.dickson-constant.com.

ARRIBA Tres compañías francesas (Dickson-Constant, el constructor de catamaranes Lagoon y Nv Equipment) han colaborado en el desarrollo de una lona bimini que no solo ofrece sombra, sino que también genera energía eléctrica.



EL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN CONSOLIDADA TRI VANTAGE COMIENZA SUS OPERACIONES

El nuevo Centro de Distribución Consolidada (CDC) de Tri Vantage en Mebane, N.C., comenzó a operar durante el otoño, añadiendo 35 nuevos trabajos a la economía local y sentando las bases para aumentar la eficiencia en el envío de telas y accesorios a los clientes de Tri Vantage en todo el país.

Localizado muy cerca de la interestatal 85 y de los centros de distribución de FedEx, UPS y Glen Raven Transportation, el centro de 9500 metros cuadrados sirve como el punto central de recepción para más de 200 proveedores de productos de Tri Vantage. El CDC consolida más de 12,000 artículos diferentes que son enviados a las sucursales de Tri Vantage en todo el país.

“El CDC representa una inversión a futuro para el beneficio de nuestros clientes que adquieren lonas, productos marinos y otros productos que fabricamos”.

Steve Ellington

“El CDC está diseñado para mejorar nuestra precisión, velocidad, eficiencia y el control de inventarios”, afirmó Roger Smith, gerente de sitio. “El sistema de administración del almacén del centro se basa en los códigos de barras, lo cual garantiza un seguimiento preciso de cada artículo a lo largo del proceso de distribución, desde el momento en que se recibe en el CDC hasta que llega a la sucursal”.

El nuevo centro se construyó de acuerdo con los requisitos de LEED (Leadership in Energy & Environmental Design), el estándar reconocido internacionalmente para la construcción de edificios ecológicos. La eficiencia en el uso de la energía es enfatizada a lo largo del centro, el cual utiliza montacargas alimentados por electricidad y no por propano para ayudar a garantizar la calidad del medio ambiente.

“El CDC representa una inversión a futuro para el beneficio de nuestros clientes que adquieren lonas, productos marinos y otros productos que fabricamos”, comentó Steve Ellington, presidente de Tri Vantage. “Nuestra meta final es ayudar a que el mercado crezca para todos los clientes, y el CDC jugará un papel esencial para ayudarnos a alcanzar ese objetivo”.

ARRIBA El equipo responsable del nuevo CDC de Tri Vantage incluye a Lee Whitney, izquierda, vicepresidente de finanzas y operaciones, al presidente Steve Ellington, centro, y a Roger Smith, gerente del sitio.

Los montacargas del CDC incluyen monitores de computadora que permiten que los operadores como Donovan Edmundson accedan con precisión a cada artículo del centro a través de un sistema operativo que casi funciona sin papeles.

Bill Steelman prepara un rollo de tela para enviarlo al CDC de Tri Vantage.

David Walker escanea un rollo de tela como parte de un sistema de administración computarizado que rastrea con precisión cada uno de los artículos del CDC.

Una amplia variedad de telas y accesorios son sometidos a inventario en el nuevo CDC de Tri Vantage en Mebane, N.C.

LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE CREAN OPORTUNIDADES PARA LA EFICIENCIA Y LOS AHORROS



14

Cada segmento del mercado en el país se ha visto afectado por la “Gran Recesión”, incluyendo la logística y el transporte. Durante un entrevista reciente, tres miembros de los equipos de logística y transporte de Glen Raven (Charlie Edgerton, gerente general, Rob Lord, director de soluciones de logística, y Dan Cox, director de ventas) ofrecieron sus puntos de vista sobre el estado actual de estas industrias y sobre las oportunidades para las compañías que tienen necesidades continuas de transporte.

P. ¿Cuál es el estado actual de las industrias del transporte y la logística?

Es importante referirnos a estos dos segmentos por separado debido a que son negocios distintos, aunque estrechamente relacionados.

La industria del transporte experimentó una amplia consolidación en los últimos 18 meses como resultado de una reducción en la actividad económica. Los principales transportistas a nivel nacional han reducido su tamaño sustancialmente y muchas operaciones pequeñas han dejado de existir. Incluso los grupos de camioneros han tenido que aceptar contratos.

La logística, que se enfoca en la planeación y la administración de las cadenas de suministro, ha salido bien librada. Mientras que la industria del transporte tiene una gran cantidad de activos (camiones y tráileres), la logística solo requiere capital intelectual y la aplicación de software. Aunque algunas compañías de logística han disminuido su tamaño o cerrado sus operaciones, la demanda de servicios de logística continúa creciendo en la medida en que más compañías reconocen la necesidad de ayuda especializada.

P. ¿Qué deben esperar los negocios cuando compran servicios de transporte en la actualidad?

En la medida en que la economía mejore, esperamos dos tendencias que afectarán la adquisición de servicios de transporte: costos de transporte más altos y reducción en la flexibilidad y la disponibilidad.

Debido a que una gran cantidad de capacidad ha sido retirada de los sistemas de transporte a nivel mundial, cualquier aumento significativo en la actividad e enfrentará a la disponibilidad limitada de camiones y tráileres, lo cual colocará una presión ascendente sobre los precios. Sufrimos esta situación el verano pasado cuando se presentó un aumento repentino en la demanda por parte de los minoristas para resurtir los canales de abastecimiento.

El mejor consejo es planear por adelantado tanto como sea posible para asegurarse de que pueden contar con servicios de transporte cuando y donde los necesiten. Además, busquen un proveedor de logística que pueda satisfacer necesidades especializadas y críticas en el tiempo en el que podría convertirse en un mercado del vendedor.

P. ¿Por qué está aumentando la demanda de los servicios de logística?

La administración de las cadenas de abastecimiento globales cada vez es más compleja en un momento en que muchas compañías han pasado por reducciones de personal, en algunos casos incluyendo la eliminación de los gerentes de tráfico y el personal de apoyo. Como resultado, muchas compañías carecen de la experiencia para obtener servicios de transporte eficientes y de bajo costo sin sacrificar las entregas y tiempo y la calidad en el servicio. Las compañías de logística están llenando estos huecos.

“Busquen una compañía de logística que tenga la confianza suficiente en su experiencia como para ofrecer un acuerdo de ahorros compartidos. Cualquier compañía de logística que valga la pena contratar deberá ganar su tarifa como una parte de los ahorros que crea para sus clientes”.

Charlie Edgerton

Nuestro enfoque es ayudar a que las compañías analicen sus gastos de transporte y que encuentren formas de incrementar la eficiencia y de reducir los costos sin sacrificar el servicio. En la mayoría de los casos podemos encontrar ahorros del 20 por ciento o más con niveles de servicio similares o mejores. Incluso para las compañías que cuenten con gerentes de tráfico y con bastante personal, una buena compañía de logística les ofrecerá una perspectiva fresca que probablemente identificará las oportunidades para reducir los costos y para mejorar el servicio.

P. ¿Cómo se pueden lograr ahorros significativos en los costos de transporte para los clientes?

Los ahorros en los costos se pueden encontrar en muchas áreas. Por ejemplo, algunas empresas de transporte son más fuertes en ciertas áreas geográficas y en ciertos segmentos del mercado que en otros. Es esencial conocer las fortalezas y las debilidades de cada empresa de transporte y elegir a la mejor para cada envío. Además, el proceso para clasificar la carga es complejo y está en constante cambio, lo cual significa que muchas compañías están pagando más de lo que deberían por el transporte debido a errores en las clasificaciones. Incluso el empaquetado puede afectar el costo del transporte debido a que las tarifas se basan en el tamaño, el peso y la configuración.

En el caso de Glen Raven Logistics, les ahorramos dinero a nuestros clientes gracias a nuestro poder de compra. Las empresas de transporte basan sus tarifas en el volumen y debido a nuestro nivel de negocios en general, disfrutamos de algunas de las tarifas más bajas disponibles, las cuales pasamos a nuestros clientes. También tenemos la ventaja de operar una compañía de logística y una compañía de transporte. Nuestra flota de camiones y tráileres nos proporciona una importante ventaja estratégica en muchas situaciones en donde nuestros clientes tienen necesidades especiales que otros transportistas no pueden satisfacer.

P. ¿Cuál debe ser el criterio para contratar una compañía de logística?

Busquen una compañía que se tome el tiempo de conocer su negocio para que su plan de logística solucione sus necesidades específicas. Y tengan cuidado con los proveedores de logística que busquen contratos exclusivos y a largo plazo.

Finalmente, busquen una compañía de logística que tenga la confianza suficiente en su experiencia como para ofrecer un acuerdo de ahorros compartidos. Cualquier compañía de logística que valga la pena contratar deberá ganar su tarifa como una parte de los ahorros que crea para sus clientes.

IZQUIERDA El equipo de logística de Glen Raven incluye, de izquierda a derecha, a Rob Lord, director de soluciones de logística; Charlie Edgerton, presidente y director en jefe de operaciones; y Dan Cox, director de ventas.



HELPING PARTNERS AYUDA SILENCIOSAMENTE A LOS ASOCIADOS DE GLEN RAVEN

“Trabajar con Helping Partners es una experiencia gratificante para cualquiera que se involucre”.

Rodney Greene

John Hill llegó a casa después del trabajo una tarde de octubre de 2009 y puso alas de pollo en el horno para cocinarlas. Después decidió relajarse unos minutos.

“Lo siguiente que recuerdo es que mi sobrina me despertaba y la cocina se estaba incendiando”, comentó Hill, técnico de telares en la planta Anderson, S.C. de Glen Raven. “Traté de apagar el incendio, pero solo lo empeoré y me quemé las manos”.

El departamento de bomberos llegó en unos minutos, pero hubo muchos daños por el fuego, el agua y el humo. La familia de Hill tuvo que mudarse, y ahí comenzaron los peores problemas.

“Nunca pensé que sufriría un incendio como ese. Fue muy duro”, añadió. “La compañía de seguros tardó meses en llegar a un arreglo”.

Para ayudar a que la familia Hill pasara la crisis, una pequeña organización de beneficencia de Glen Raven, Helping Partners, comenzó a ayudar con la renta, los víveres y otros gastos mientras la familia Hill se recuperaba de su pérdida devastadora.

“Es un gran programa que no creo que muchas personas conozcan. No sé qué hubiéramos hecho sin ellos”, afirmó Hill.

Helping Partners es una organización no lucrativa que fue formada dentro de Glen Raven en 1992. Su misión es proporcionar asistencia a los asociados de Glen Raven en situaciones de crisis provocadas por diversas causas: incendios en los hogares, emergencias médicas o dificultades financieras. El trabajo de organización es apoyado por donaciones privadas y por eventos periódicos para recaudar fondos.

“Trabajar con Helping Partners es una experiencia gratificante para cualquiera que se involucre”, afirmó Rodney Greene, ingeniero de sistemas del departamento de Tecnología de la Información de Glen Raven y presidente de la organización. “Aunque nuestro enfoque son los asociados

de Glen Raven, ocasionalmente ofrecemos ayuda a otras personas que viven en las comunidades de nuestras plantas, y ofrecemos apoyo a escuelas locales por medio de donaciones de suministros”.

Helping Partners se originó con Dick Feroe, que era vicepresidente de grupo de la división de estambre de Glen Raven hasta que se retiró en 1999. La inspiración del grupo fue su propia experiencia de vida al recibir ayuda cuando más la necesitaba.

“En la década de 1980 me encargaba de Norlina Mills, que se especializaba en telas de poliéster, pero se volvió un desastre cuando los mercados del vestido abandonaron los tejidos dobles”, recuerda Feroe. “Me acerqué a Glen Raven para que nos ayudaran a iniciar la fabricación de nailon para medias, lo cual tenía una gran potencial. Allen Gant (CEO de Glen Raven) también vio la oportunidad y compró nuestra compañía, lo cual salvó 150 trabajos y nos metió a un negocio rentable que se mantuvo durante muchos años. Fue una historia del pobre que hace fortuna y que me hizo querer hacer algo por los demás”.

Helping Partners comenzó dentro de la división de estambres de Feroe, pero eventualmente se expandió a todos los asociados en Norteamérica.

“Me resulta reconfortante que podamos ayudar a las personas que pasan por una crisis”, comentó Elizabeth Coble, gerente corporativo de relaciones con los empleados en Glen Raven. “Glen Raven es una compañía de familias y Helping Partners es una extensión de la familia de Glen Raven”.

Es necesario contactar a los gerentes de recursos humanos de las diversas ubicaciones de Glen Raven en relación con las familias que tengan necesidades. Para hacer una contribución a Helping Partners, contacta a Green en rgreene@glenraven.com.

ABAJO John Hill, técnico de telares, planta Anderson



LA PLANTA ANDERSON HACE AMIGOS ENTRE SUS VECINOS PELUDOS, EMPLUMADOS Y LLENOS DE HOJAS

“Nuestro plan a largo plazo incluye etiquetar a las plantas y a los árboles que rodean la planta, además de construir un sendero natural. Incluso imaginamos un huerto que proporcionará una fuente de alimentos para la vida silvestre”.

Rodney Jones

La planta Anderson de Glen Raven ocupa 93,000 metros cuadrados y se localiza en un lugar de 728,000 metros cuadrados en Anderson, S.C., aunque más de 526,000 de esos metros cuadrados no están habitados... al menos por seres humanos. En lugar de personas, es posible encontrar una amplia variedad de vida silvestre que incluye aves, venados, pavos silvestres y ocasionalmente algún puma.

Es el mundo de la flora y la fauna que los asociados de la planta Anderson están conociendo mejor mientras ejercen su responsabilidad ambiental. Casas y comederos para patos y aves, comederos de sal para los venados y un “jardín enrejado” que muestra la flora nativa son los signos más visibles de la forma en que la planta Anderson se relaciona con sus vecinos peludos, emplumados y llenos de hojas.

“Comenzamos a trabajar en este esfuerzo en 2004 y recibimos un fuerte impulso para acelerar cuando la planta Anderson obtuvo la certificación ambiental ISO 14001:2004 hace un año”, comentó Tracy Sanders, ingeniero de calidad de la planta Anderson. “Un grupo de nueve asociados se está encargando de todo el trabajo”.

El trabajo al que Sanders se refiere incluye la instalación de áreas de alimentación y de anidamiento, además de apoyo para la educación con el fin de impulsar el aprecio por la vida silvestre. La conexión con la comunidad en las escuelas es parte del esfuerzo, incluyendo ayudar a una escuela primaria local con la construcción de un jardín enrejado en un área de aprendizaje en el exterior. Una tropa de niños exploradores ensambló los comederos y las casas para aves que se instalaron en la planta.

La planta Anderson ha recibido reconocimiento por sus esfuerzos ambientales por parte de la Federación de Vida Silvestre de S.C., la cual le otorgó a la planta su certificación WAIT (Wildlife and Industry Together™). WAIT alienta a los negocios a proteger las áreas naturales cerca de las plantas y a apoyar la educación de los empleados y de la comunidad sobre la vida silvestre.

“La certificación WAIT requiere un amplio plan de hábitat de tres a cinco años”, comentó Rodney Jones, líder de la sección de acabados técnicos en la planta Anderson y presidente del grupo de trabajo. “Nuestro plan a largo plazo incluye etiquetar a las plantas y a los árboles que rodean la planta, además de construir un sendero natural. Incluso imaginamos un huerto que proporcionará una fuente de alimentos para la vida silvestre”.



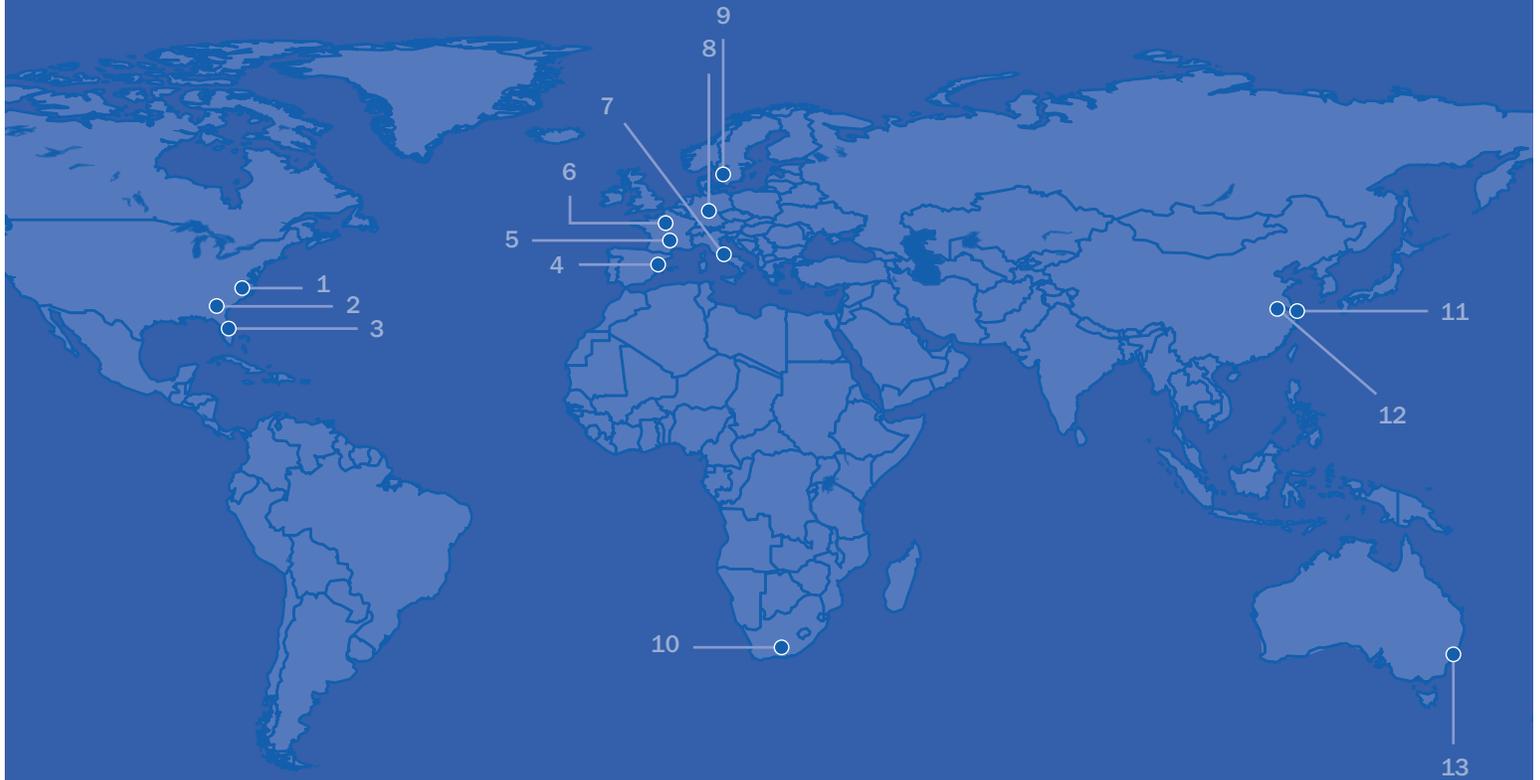
ARRIBA El equipo de responsabilidad ambiental de la planta Anderson instaló una cámara cerca de las áreas de alimentación de la vida silvestre para vigilar el movimiento nocturno de los venados y otros animales. Revisando y descargando las fotografías más recientes, de izquierda a derecha, Randy Raines, líder de sección del almacén de estambres; Melissa Clem, administradora de aplicaciones; Brandon Hughes, coordinador de devoluciones de los clientes; Rodney Jones, líder de la sección técnica, acabados; Tracey Sanders, ingeniero de calidad; y Jerry Moore, líder de sección, servicio (centro).

EN MEDIO Se han instalado casas para aves alrededor del sitio de la planta, incluyendo los estanques de contención para desbordamientos de la lluvia.

ABAJO Rodney Jones, líder de la sección técnica, acabados, ajusta un comedero de sal para venados.

RAVEN

Edición núm. 12 | Invierno 2011



Glen Raven, Inc. 1
Glen Raven, NC, EE. UU.
336-227-6211

Tri Vantage 1
Glen Raven, NC
336-227-6211

Strata Systems, Inc. 2
Cumming, GA
800-680-7750

Latinoamérica 3
Sunbrella/Dickson
Fort Myers, FL, EE. UU.
239-466-2660

España 4
Dickson-Constant
Barcelona, España
34-93-635-42 00

Dickson St. Clair 5
Saint-Clair de la
Tour, Francia
33-4-74835100

Francia 6
Dickson-Constant
Wasquehal, Francia
33-3-20455959

Italia 7
Dickson-Constant
Gaglianico, Italia
39-015-249-63-03

Alemania 8
Dickson-Constant GmbH
Fulda, Alemania
49-661-380820

Escandinavia 9
Dickson-Constant
Nordiska AB
Gotemburgo, Suecia
46-31-500095

Sudáfrica 10
Sunbrella/Dickson
Puerto Elizabeth,
Sudáfrica
27-41-4844443

China 11
Sunbrella/Dickson
Shanghái, China
86 (21) 5403-8385

Glen Raven Asia 12
Suzhou, Jiangsu, China
86 (512) 6763-8100

Cuenca del Pacífico Sur 13
Sunbrella/Dickson
Sídney, Australia
61 (2) 997-44393

Glen Raven, Inc.
1831 North Park Avenue
Glen Raven, NC 27217
336.227.6211
glenraven.com