RAVEN™

| Número 7 |

GLEN RAVEN®

La nueva identidad de marca de Sunbrella® mantiene el equilibrio entre la tradición y un marcado enfoque en el futuro. | 2

Número 7

Otoño de 2008

Nueva identidad de marca creada para Sunbrella® | 2

Estimados lectores:

Nos complace acercarles la séptima edición de nuestra revista Raven. Este número, más que cualquier otro, ilustra las cualidades esenciales de nuestra compañía.

El artículo de la portada se centra en una nueva identidad para nuestra marca Sunbrella®. El nuevo logotipo que se dio a conocer este otoño proporciona un estilo más contemporáneo y refleja de forma más favorable la mayor sofisticación de los estilos y la variedad de aplicaciones de la actualidad. El símbolo del paraguas que tan bien conocemos se ha transformado, pero continúa simbolizando confianza y protección.

También en este número, nos complace centrarnos en Treasure Garden, el fabricante de sombrillas más grande del mundo y cliente de Glen Raven desde hace muchos años. Muchos de nuestros colegas se sintieron honrados por participar este otoño de la gran ceremonia de inauguración de la nueva planta de Treasure Garden en China, que también coincidió con el aniversario número 25 de la compañía.

Un perfil de Scott Gillam, Vicepresidente de Iniciativas Estratégicas, ilustra cómo nuestra compañía está comprometida con una visión más amplia de los mercados globales. Scott está llevando adelante iniciativas tan diversas entre sí, como ser la conservación de la energía y la gestión de inventario. Su colaboración con colegas de toda la compañía está haciendo que Glen Raven sea más sólida y que pueda responder más efectivamente a las necesidades de los clientes.

Son innumerables las veces que he escrito y hablado acerca de la importancia de la innovación, y dos artículos de este número ilustran este concepto en acción. Glen Raven Custom Fabrics, la organización que está detrás de nuestra marca Sunbrella, acaba de terminar una investigación y un proyecto de desarrollo de tres años que ha creado una *Próxima Generación* de Sunbrella, que aumenta la impermeabilidad un 25% sin perder la respirabilidad. Asimismo, el 20% del crecimiento anual de nuestra subsidiaria Technical Fabrics corresponde al desarrollo y la comercialización de productos nuevos.

Nuestra compañía siempre se ha destacado por su conciencia ambiental y, a continuación, podrá leer acerca de cómo nuestra planta de Anderson, S.C., no genera basura, lo que llevó a obtener un reconocimiento a la excelencia en la preservación del medioambiente otorgado por el estado de Carolina del Sur. La expansión global continúa siendo la fuerza que impulsa nuestra compañía y se refleja en un artículo acerca de cómo nuestra subsidiaria Strata está financiando la construcción de una red de carreteras de 6,000 millas en la India.

El artículo que cierra este número describe nuestros esfuerzos en apoyo a la salud y al bienestar de los empleados, y podrá conocer a tres asociados a quienes este programa ha beneficiado en forma directa. Estamos invirtiendo en la salud de nuestros asociados a través de un programa proactivo porque sabemos que una fuerza de trabajo más sana es una fuerza de trabajo más productiva y centrada en la calidad que, en definitiva, beneficia a todos nuestros clientes.

Estos son tiempos emocionantes y llenos de desafíos para nosotros y para todos nuestros clientes. Con este número de Raven, espero que adquiera una noción de nuestra confianza en el futuro y de nuestro compromiso hacia su éxito.

A través de una continua innovación, concentración en las relaciones con el cliente, expansión de los negocios globales, desarrollo de marcas y apoyo a nuestros asociados, Glen Raven continúa fortaleciendo nuestra organización. Estaremos presentes para nuestros clientes, tanto en los buenos tiempos como en los que presenten desafíos.

Allen E. Gant, Jr.
Presidente y Director Ejecutivo
Glen Raven, Inc.

2-3

4-5

6-7

8-9

10-11

12-13

14-15

16-17

NUEVA IDENTIDAD DE MARCA CREADA PARA SUNBRELLA®

A los comerciantes les gusta decir que las marcas están "vivitas y coleando", y hacen hincapié en la necesidad de las marcas exitosas de adaptarse a los nuevos desafíos, a medida que pasa el tiempo, y de sacar provecho de las nuevas oportunidades. Este hecho de la vida en el ámbito del mercadeo genera la necesidad de reposicionar la marca en forma periódica y de efectuar relanzamientos de productos.

La marca estadounidense con mayor trayectoria en la fabricación de telas de alto rendimiento, la marca Sunbrella® de Glen Raven, está atravesando esa actualización de la identidad con la introducción de un nuevo logotipo y sistema visual. El objetivo es reconocer la vasta tradición de Sunbrella de 50 años y, al mismo tiempo, reflejar una concentración continua en la manera en que Sunbrella mejora el estilo de vida de los consumidores en la actualidad a través del rendimiento, la innovación y la sofisticación de los estilos.

Desde su introducción en 1961 y hasta mediados de la década de 1980, la tela fabricada por Sunbrella se utilizaba principalmente para las aplicaciones de toldos y del sector náutico, que dio origen a la conocida sombrilla multicolor. Este logotipo continuó siéndole útil a la marca a medida que se expandía en el mundo de los muebles informales entre mediados y fines de la década de 1980.

"Teniendo en cuenta el gran reconocimiento del que goza la marca Sunbrella, quisimos mantener elementos que la gente conozca, en los cuales confía y, a su vez, otorgarle a la identidad una renovación que refleje de mejor manera dónde se halla Sunbrella hoy y adónde apunta en el futuro".

Hal Hunnicutt

Durante los últimos años, la sofisticación de los estilos de Sunbrella ha dado grandes saltos a través del tejido jacquard, de las combinaciones exclusivas de hilados y de las terminaciones avanzadas de las telas. Sunbrella ha ayudado a transformar el jardín en una "habitación exterior" y está creciendo en popularidad como tela para interiores que ofrece un cuidado sencillo, resistencia a la decoloración y estilos elegantes como el terciopelo y el liencillo.

La nueva identidad de Sunbrella está diseñada para reflejar mejor la amplia gama de productos que actualmente ofrece Sunbrella. El nuevo logotipo tiene un estilo más contemporáneo, que refleja la evolución de la marca como una tela de alto rendimiento manteniendo el estilo del exterior e interior del hogar, y también como una tela que se utiliza para embarcaciones y muchas otras aplicaciones. La distintiva sombrilla amarilla, roja y azul de Sunbrella ha sido modificada y ha adoptado una forma estilizada, que simboliza la confianza y protección asociadas desde hace mucho tiempo con la marca Sunbrella.

La tipografía del nuevo logotipo de Sunbrella se modernizó para adoptar un estilo más nítido y más contemporáneo. El logotipo utiliza un nuevo color característico, un naranja intenso contemporáneo, que transmite el crecimiento de la marca con un estilo orientado a la moda.

Lo que es más importante, el logotipo se combina con un sistema visual que une todas las aplicaciones y todos los mercados. Tanto los libros con modelos de toldos como las etiquetas para colgar de los muebles de interior, los folletos sobre náutica y los anuncios de muebles de exterior, tendrán indicios visuales que los identificarán como parte de la familia Sunbrella.

"Cuando se presentó el anterior logotipo, las telas de Sunbrella eran principalmente de colores lisos y con rayas anchas para las aplicaciones para exteriores en toldos y muebles de jardín", dijo Hal Hunnicutt, Vicepresidente de Mercadeo de Glen Raven Custom Fabrics.

"Sunbrella ha progresado notablemente durante la última década no solo a través de mejoras en el rendimiento, sino también en los estilos que incluye jacquards, chenille, terciopelo y liencillo, junto con nuevos e innovadores estilos para telas para toldos", dijo Hunnicutt. "Teniendo en cuenta el gran reconocimiento del que goza la marca Sunbrella, quisimos mantener elementos que la gente conozca, en los cuales confía y, a su vez, otorgarle a la identidad una renovación que refleje de mejor manera dónde se halla Sunbrella hoy y adónde apunta en el futuro".

La nueva identidad de la marca debutó simultáneamente en la Exposición de la Asociación Internacional de Tejidos Industriales (Industrial Fabric Association International, IFAI), un importante evento de la industria que se realizó este otoño en Charlotte, N.C., y en la feria de muebles de High Point. Glen Raven también dio a conocer 28 nuevos estilos de toldos —la más amplia presentación de telas para toldos que jamás haya realizado—, junto con detalles acerca de importantes mejoras en el rendimiento y una extensión de la garantía.

"No podía haber un momento más oportuno que la exposición de este año para que Sunbrella diera a conocer el nuevo estilo", dijo Hunnicutt. "Hace 100 años que Glen Raven registró como marca comercial su primera tela para toldos. Las nuevas telas para toldos, las innovadoras mejoras en el rendimiento, la extensión de la garantía y los nuevos clientes que presentan los programas de Sunbrella en High Point muestran que la marca nunca ha sido tan sólida como lo es ahora".

La nueva identidad de la marca se introducirá paulatinamente durante los próximos meses en varios elementos de mercadeo, que incluyen publicidad, sitio web, material de embalaje y materiales complementarios.

El nuevo logotipo de Sunbrella®, en el margen superior derecho, representa una renovación contemporánea para la marca de telas de mayor renombre de los Estados Unidos. Desde sus inicios como un nuevo tipo de tela para toldos, Sunbrella ha progresado notablemente durante los últimos años en lo que respecta a la mejora del rendimiento y a la sofisticación de los estilos. Desde habitaciones exteriores y veleros hasta los interiores de las casas más finas de los Estados Unidos, la marca Sunbrella continúa avanzando con rendimiento, color y estilo.

GARANTÍA EXTENDIDA DE SUNBRELLA

En una demostración de confianza en la durabilidad de las telas para toldos y para el sector náutico de Sunbrella®, Glen Raven Custom Fabrics está duplicando el período de garantía limitada de inalterabilidad del color y durabilidad a 10 años. La garantía limitada de telas para muebles está siendo incrementada de tres a cinco años.

"Las telas de Sunbrella han tenido siempre un buen rendimiento más allá de nuestros períodos de garantía," dijo Hal Hunnicutt, Vicepresidente de Mercadeo de Glen Raven Custom Fabrics.

"Nuestro desarrollo y testeos constantes de las telas de Sunbrella nos da la confianza necesaria para ofrecer extensiones importantes a la garantía con mejor respaldo en la industria," dijo Hunnicutt. "Nuestro objetivo es agregar aún más valor a nuestra marca para beneficio de nuestros clientes y, finalmente, de los consumidores".

El nuevo programa de garantía limitada de telas para toldos y para el sector náutico ofrece una reposición equivalente al valor de la compra durante ocho años. Durante el noveno año, Glen Raven ofrecerá un descuento del 30% en telas de reposición y un 15% de descuento en el décimo año. La nueva garantía limitada de telas para muebles ofrece una reposición del 100% del valor de la compra durante el quinto año de uso.

El nuevo programa de garantía limitada entró en vigencia el 1.° de noviembre y se aplica tanto a la inalterabilidad del color como a la resistencia de las telas, lo que generalmente se conoce como "capacidad de uso". Los representantes técnicos de Glen Raven generalmente analizan cada reclamación de garantía en el lugar.

"Nuestros clientes saben que nosotros resolvemos las reclamaciones de garantías en forma oportuna y que hacemos todo lo posible para asegurar la satisfacción de todas las personas", dijo Hunnicutt. "La extensión de los períodos de la garantía limitada refleja notables mejoras en el rendimiento de nuestras telas e, incluso, una mayor confianza en la durabilidad de Sunbrella".

TREASURE GARDEN CELEBRA SU ANIVERSARIO NÚMERO 25 CON LA INAUGURACIÓN DE UNA NUEVA PLANTA

Luego de dominar, de pequeño, el arte de la fabricación de sombrillas al trabajar en la empresa familiar en China, Oliver Ma decidió ir a los Estados Unidos en busca de fortuna. Si bien llegó a los EE. UU. en 1980 con dos maletas y con pocos conocimientos de inglés, estaba preparado para revertir su situación económica con espíritu emprendedor, determinación y visión. Cuando se mudó de Nueva York a Los Ángeles en 1984, Ma fundó su propia compañía, Treasure Garden.

"Desde mi infancia, la sombra ha sido siempre mi pasión," dijo Ma. "Desde muy pequeño, aprendí el valor de prestar mucha atención a los detalles, tener una ética de trabajo sólida y realizar los productos de mejor calidad".

Esos valores esenciales sirvieron para la creación de la compañía de Ma, que se ha convertido en el mayor fabricante de productos para sombra del mundo. En la celebración de su aniversario número 25, Treasure Garden inauguró recientemente su segundo centro de fabricación en Qingdao, China.

Con oficinas centrales cerca de Los Ángeles, Treasure Garden ha prosperado a lo largo de sus 25 años en el mercado gracias a su concentración en la innovación, el servicio al cliente y a la posibilidad de satisfacer las cambiantes necesidades de los consumidores con los productos adecuados, en el momento adecuado. La compañía cuenta con decenas de patentes globales y lidera el mercado con innovaciones que han logrado que las estructuras para sombra sean más fáciles de manejar, más atractivas y más duraderas.

"Dado que nuestra industria continúa cambiando y evolucionando, nosotros debemos evolucionar a la par de esta", explicó Ma. "El consumidor de hoy es diferente del consumidor de ayer. Quizás, los dos elementos más importantes para alcanzar el éxito de cualquier negocio son lograr la entrega de un producto de calidad en un corto plazo y lanzar al mercado productos nuevos de manera continua".

Treasure Garden también mantiene relaciones de muchos años con los consumidores y proveedores que se basan en valores compartidos de innovación, calidad y un servicio al cliente efectivo. Una de estas relaciones más importantes es la que mantiene con Glen Raven Custom Fabrics. Desde su creación en 1984, Treasure Garden ha ofrecido las telas Sunbrella® de Glen Raven.

"Sunbrella es una de las marcas de mayor reconocimiento en la industria, y suele ser solicitado por los consumidores por su nombre", dijo Ma. "Es el parámetro con el que se compara a las demás telas. El poder ofrecer a nuestros distribuidores una variedad

de telas de calidad es, quizás, uno de los elementos más importantes de nuestro negocio, y a la cabeza de esa lista se halla Sunbrella".

Glen Raven y Treasure Garden se han asociado en programas de mercadeo conjuntos durante el transcurso de los años diseñados para incrementar el mercado de productos para sombra. El esfuerzo más reciente realizado por ambas compañías es una campaña que ayuda a los vendedores minoristas a mejorar sus prácticas de comercialización.

> "El poder ofrecer a nuestros distribuidores una variedad de telas de calidad es, quizás, uno de los elementos más importantes de nuestro negocio, y a la cabeza de esa lista se halla Sunbrella".
>
> Oliver Ma

"Treasure Garden y Glen Raven han crecido juntas hasta posicionarse como líderes de la industria durante los últimos 25 años", afirmó Dave Swers, Vicepresidente y Gerente de Negocios Comerciales de Glen Raven. "Cuando Oliver creó su compañía, a principios de la década de 1980, Glen Raven también se iniciaba en la industria de los muebles informales. Oliver ha construido una compañía asombrosamente exitosa porque él es un experto en los negocios internacionales".

El nuevo campus de fabricación de Treasure Garden ubicado en Qingdao, China, aproximadamente a 500 millas al norte de Shanghai, sigue racionalizando y mejorando la eficiencia de la compañía. Si bien las dos plantas de Treasure Garden en China (la otra ubicada en Ningbo) son operaciones verticales e independientes, comparten procesos y capacidades similares que crean sinergias. Ambas plantas están estratégicamente ubicadas muy cerca de los puertos marítimos más profundos de China.

Glen Raven ha seguido una estrategia de fabricación paralela en China, con la inauguración en 2006 de un centro de negocios multifacético en Suzhou, aproximadamente a una hora al oeste de Shanghai. Glen Raven creó su centro de mercadeo, desarrollo de productos y fabricación en China para estar más cerca de la creciente cantidad de fabricantes de la industria informal en China, como Treasure Garden.

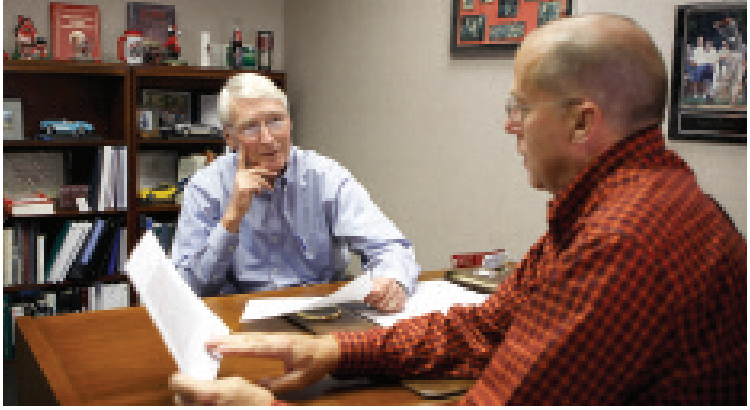
"La operación de Glen Raven ubicada en China es definitivamente una gran ayuda para Treasure Garden", dijo Margaret Chang, Directora de Operaciones de Treasure Garden. "En el pasado, teníamos que enviar telas desde los EE. UU. hasta China en contenedores, y esos envíos demoraban cuatro semanas. Con la operación de Glen Raven ubicada en China, solo traemos lo que necesitamos cuando lo necesitamos, y no solo nos ahorramos el costo del flete marítimo, sino también reducimos el plazo de entrega al mínimo posible".

La centralización de Ma en la capacidad de respuesta se hace evidente en todas las operaciones de Treasure Garden. Desde un intensivo trabajo de investigación y desarrollo hasta costuras a medida sofisticadas, Treasure Garden se esfuerza por cumplir las dinámicas necesidades de los distribuidores y clientes de todo el mundo. En todo momento, el valor de las asociaciones de negocios sigue revistiendo suma importancia.

"Ahora más que nunca, en este marco económico lleno de desafíos, el éxito de cualquier negocio depende, en gran medida, de las buenas asociaciones", aseguró Ma. "Al igual que ocurre con cualquier relación (de negocios o personal), la clave para la longevidad es compartir la visión del objetivo buscado y compartir la pasión por alcanzar ese objetivo. Para nosotros, ha sido una 'unión perfecta', y tenemos el placer de seguir haciendo crecer nuestra asociación con Glen Raven".

PÁGINA OPUESTA: Oliver Ma, Presidente de Treasure Garden, centro, con Dave Swers, Vicepresidente de Glen Raven, Gerente de Negocios Comerciales (izquierda) y Hua Li (Wally), Gerente General, Glen Raven Asia, durante las ceremonias de inauguración de la nueva planta de Treasure Garden, que se muestra en la perspectiva de presentación del arquitecto. **ARRIBA:** Ceremonia de corte de cinta de la nueva planta.

SCOTT GILLAM OFRECE PERSPECTIVA DE EXPERIENCIA



Por la mañana, podría tratarse de una reunión para analizar una nueva tecnología para la conservación de energía. En el almuerzo, la conversación probablemente se centre en la optimización de los inventarios globales. Casi al finalizar la tarde, puede estar en un pasillo charlando con un colega sobre asuntos globales del abastecimiento y la oferta.

Así es un día típico para Scott Gillam, Vicepresidente de Iniciativas Estratégicas de Glen Raven. Este es un puesto relativamente nuevo para Gillam, con una trayectoria de más de 30 años que abarca prácticamente cada uno de los aspectos de las fibras y las telas. Su cargo actual aprovecha su vasta experiencia para resolver asuntos, lo que resulta esencial para que Glen Raven siga creciendo e innovando.

Después de obtener un título en textiles en N.C. State University, Gillam comenzó su carrera profesional en una compañía de tejido de telar de urdimbre, donde trabajó ocho años. Luego, en 1977, aceptó un cargo en Glen Raven como Director Técnico de la planta de Burnsville de la compañía, que se encuentra en las montañas de Carolina del Norte, cerca de Asheville.

Durante los siguientes 26 años, Gillam ocupó varios cargos en Burnsville: Jefe de Departamento, Gerente de Planta y, por último, Gerente General. Gillam experimentó la evolución de la industria textil en forma directa dentro de las paredes de la planta de Burnsville.

"Cuando llegué a Burnsville, todavía tejíamos con telares de lanzadera", recuerda. "Después, pasamos a los telares de pinza, luego, a los telares con toberas de aire: con toberas de aire de primera, segunda y tercera generación. El negocio se multiplicó por 10 ó 12".

La naturaleza de las operaciones de Burnsville cambió con la tecnología. De ser una operación que fabricaba telas básicas las 24 horas del día, los 7 de la semana, Burnsville se transformó en una tramadora de telas sumamente técnicas, a menudo, con pasadas relativamente cortas. Los usos finales incluían equipamiento militar, productos para exteriores, telas para banderas, telas para velas, prendas de protección y telas para equipaje. El cambio se convirtió en el mantra de una fuerza de trabajo altamente capacitada con una legendaria ética de trabajo que nació y se crió en esta pequeña comunidad de las montañas de Carolina del Norte.

"La planta de Burnsville tiene su propia cultura", asegura. "La gente se preocupa por su trabajo, por la compañía y por los demás. Tenemos muchas personas excelentes en Burnsville que adoptaron los cambios que se incorporaron con la nueva tecnología. Realmente, disfruté estar en la primera línea de Burnsville. Casi todos los días tenía un nuevo desafío y me gustan los desafíos que plantean los cambios".

El cambio es esencial para el cargo actual de Gillam en las oficinas centrales de la compañía Glen Raven. Gillam es un recurso para toda la compañía, que abarca a todas las divisiones y alienta a los colegas a salir de sus silos departamentales. El trabajo consiste, por partes iguales, en desempeñarse como consultor, entrenador y líder de equipo.

"Lo que más me gusta es poder interactuar con todas nuestras divisiones y emplazamientos", cuenta. "Este cargo ofrece una oportunidad de lograr un impacto que afecte la dirección general de la compañía".

Gillam, que también integra la Junta de Directores de Glen Raven, se concentra en varias áreas estratégicas, incluida la conservación de energía, la reducción de desperdicio, la optimización del inventario y la mejora de la cadena de suministro.

En términos de conservación de energía, Gillam se incorporó a un equipo que había estado trabajando para lograr ahorros de energía significativos en la planta de acabado de la compañía en Park Avenue. Dado el continuo aumento de los costos de la energía año tras año, el desafío consiste en reducir el componente de energía de cada hilado de tela que produce Glen Raven en cada instalación.

La reducción de desperdicio es también una iniciativa estratégica para Glen Raven. A través del reciclaje y de la reutilización de fibras y telas para otros fines, la compañía está reduciendo el desperdicio en rellenos y controlando los costos. Gillam se concentra en la adopción de las mejores prácticas relacionadas con la conservación de energía y la reducción de desperdicio en toda la compañía.

> "Lo que más me gusta es poder interactuar con todas nuestras divisiones y emplazamientos".
>
> Scott Gillam

El potencial de optimización de inventario de Glen Raven ha aumentado significativamente con la creación de la unidad de distribución Tri Vantage, el resultado de la adquisición y fusión de dos organizaciones de distribución nacionales, The Astrup Company y John Boyle & Company.

"Estamos trabajando con el grupo de planificación de producción para desarrollar sistemas que nos ayudarán a liberar capital de trabajo mientras aseguramos una tasa de cumplimiento de pedidos de clientes del 90 al 95%", dijo. "Tri Vantage ha abierto oportunidades únicas para nosotros en esta área, que en definitiva beneficiarán a todos nuestros clientes".

Las cuestiones relacionadas con la cadena de suministro se han vuelto cada vez más importantes para Glen Raven a medida que crecía para convertirse en una compañía global. Desarrollar el enfoque estratégico adecuado para los mercados de todo el mundo se ha vuelto aún más importante a medida que el aumento de los costos de la energía hace que el transporte de larga distancia de materias primas y productos terminados sea extremadamente costoso.

"Una de las primeras cuestiones estratégicas a las que fui asignado fue analizar el costo de transportar mercancías en todo el mundo y determinar el enfoque más competitivo para atender a cada mercado", comentó. "Fabricamos en los EE. UU., Francia y China, y nuestra meta es atender al mundo de la manera más competitiva posible. En términos de costos y tiempos de entrega, somos afortunados de tener centros de negocios diseminados".

PÁGINA OPUESTA: Scott Gillam, Vicepresidente de Iniciativas Estratégicas de Glen Raven, hablando con Fred Rogers, Director de Planificación y Logística. **ARRIBA:** Gillam con Donald Winbrow, Gerente de Iniciativas Estratégicas, y Patti Bates, Vicepresidenta de Operaciones para Technical Fabrics.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO: VIVIR EN UN MUNDO DE HIPÓTESIS

John Coates y el equipo de Investigación y Desarrollo de Glen Raven que lidera viven en un mundo de hipótesis. Por ejemplo: ¿Qué pasaría si pudiéramos crear una tela más resistente a la decoloración? ¿Qué pasaría si pudiéramos desarrollar tecnología para fabricar telas más duraderas y más fáciles de limpiar? ¿Qué pasaría si pudiéramos incrementar la calidad y la eficiencia en la producción?

Hace más de tres años, Coates, Vicepresidente de Investigación y Desarrollo, planteó uno de los últimos interrogantes relacionados con las telas de alto rendimiento. "Qué pasaría si lográramos que las telas Sunbrella® tuvieran mayor impermeabilidad sin perder respirabilidad?".

Para los expertos en desarrollo de telas de alto rendimiento, este interrogante es similar a la pregunta: "¿Qué pasaría si encontráramos la manera de alcanzar un buen estado físico sin tener que hacer ejercicio nunca?". Esta cuestión, por su propia naturaleza, plantea un desafío al conocimiento y a la lógica convencionales. Las telas con alto índice de impermeabilidad, tales como el vinilo, no respiran. Las telas que respiran, como el algodón, no son impermeables. No obstante, Glen Raven tiene una larga trayectoria de desafíos al conocimiento convencional a través de la innovación y el trabajo arduo. El equipo de Investigación y Desarrollo de la planta de Glen Raven de Anderson, S.C., asumió la tarea con cierto temor, pero con la confianza de que, si alguien podía hacerlo, sería su equipo.

"Una de las grandes ventajas que tuvimos al iniciar este proyecto fue el hecho de que somos un fabricante con integración vertical", explicó Coates. "Controlamos todos los aspectos de la fabricación de las telas Sunbrella, empezando por las especificaciones para la química polimérica utilizada para crear las fibras. Creíamos que la respuesta a una mayor impermeabilidad sin pérdida de respirabilidad se encontraría en algún punto de la secuencia de producción".

Por ser un producto tejido, las telas Sunbrella han sido conocidas, durante mucho tiempo, por su respirabilidad. El aire pasa a través de las telas, lo cual permite el secado rápido y ayuda a evitar la

proliferación de moho y mildiú. No obstante, en términos de impermeabilidad, las telas para toldos y para el sector náutico tenían un buen rendimiento, pero aún podían mejorar. El equipo de Coates comenzó una revisión detallada de cada aspecto del proceso de producción y determinó que la respuesta estaba en las mejoras a lo largo de toda la línea. Se hicieron ajustes en la química de las fibras y en la preparación de los hilados, y se implementaron mejoras en el tramado y el acabado.

> "Los resultados de nuestras pruebas indican que ningún otro producto de acrílico del mercado actual ofrece la combinación de impermeabilidad y respirabilidad de la *Próxima Generación* de Sunbrella".
>
> John Coates

"No fue una sola cosa; no hubo un momento en que descubrimos la fórmula mágica", relató Coates. "A través de los cambios técnicos en todas las etapas del proceso de producción —creación de las fibras, fabricación de hilados, tramado y acabado— hemos creado un producto que, hace algunos años, nadie hubiera pensado que era posible lograr".

El resultado de los esfuerzos del equipo de Investigación y Desarrollo se denominó *Próxima Generación* de telas Sunbrella. El resultado final es un incremento del 25% en el índice de impermeabilidad sin que esto implique una pérdida de respirabilidad.

"La *Próxima Generación* de telas para toldos y para el sector náutico de Sunbrella representa un enorme avance", explicó Coates. "Históricamente, ha sido sumamente difícil, y hasta incluso imposible, mejorar la impermeabilidad en una tela de alto rendimiento sin reducir la respirabilidad. Después de varios años de un intenso trabajo de desarrollo, hemos creado una nueva tela que cambia este paradigma".

Además de aumentar la impermeabilidad sin pérdida de respirabilidad, la *Próxima Generación* de toldos y telas para el sector náutico Sunbrella también ofrece mejor calidad, mayor resistencia y mayor eficiencia en la producción. La legendaria resistencia a la decoloración y la facilidad de limpieza de Sunbrella se mantienen en los mismos niveles en el producto de *Próxima Generación*.

"La mayor eficiencia en la producción y la mejor calidad han incrementado nuestra capacidad de respuesta a las necesidades de nuestros clientes", dijo Sam Lynn, líder del equipo de investigación de *Próxima Generación*. "Los fabricantes de toldos y telas para el sector náutico y sus clientes valorarán la completa gama de mejoras en un producto que ya se consideraba un estándar de calidad para la industria".

Glen Raven comenzó a producir la *Próxima Generación* de telas Sunbrella a principios de este año, y todas las telas que se encuentran actualmente en inventario y distribución representan la tela mejorada. Glen Raven eligió este enfoque para que los inventarios actuales de los distribuidores no quedaran obsoletos.

"En los últimos meses, hemos notado una disminución de la cantidad de preguntas que nos hacen los clientes en relación con la impermeabilidad", comentó Alan Rampey, Director de Servicios Técnicos de Glen Raven. "Si bien sometemos la *Próxima Generación* de telas Sunbrella a numerosas pruebas de laboratorio, lo que realmente cuenta es la experiencia en el campo. A partir de esta respuesta positiva inicial, tenemos la certeza de que las nuevas telas Sunbrella incrementarán la satisfacción de los clientes".

Según Coates, las nuevas telas para toldos y para el sector náutico Sunbrella ofrecen el más alto nivel de rendimiento de la industria.

"Hemos realizado numerosas pruebas en la *Próxima Generación* de telas Sunbrella en comparación con nuestros productos anteriores y con productos de la competencia", señaló Coates. "Los resultados de nuestras pruebas indican que ningún otro producto de acrílico del mercado actual ofrece la combinación de impermeabilidad y respirabilidad de la *Próxima Generación* de Sunbrella".

PÁGINA OPUESTA: John Coates, Vicepresidente de Investigación y Desarrollo de Glen Raven, con Kathy Gentry, técnica de laboratorio, probando la resistencia al agua de la *Próxima Generación* de telas Sunbrella®. **ABAJO A LA IZQUIERDA:** Alex Crawford, ingeniero de desarrollo, revisa la confección mejorada de la *Próxima Generación* de Sunbrella. **ABAJO A LA DERECHA:** Sam Lynn, líder del equipo de investigación de *Próxima Generación*, mientras realiza la prueba de empañamiento de agua en la tela.

LA INSTALACIÓN DE ANDERSON, SC, DE GLEN RAVEN SE VUELVE MÁS "VERDE"

"A medida que avanzamos en las mejores prácticas en todas las áreas de nuestras operaciones cada año, también usamos enfoques de última generación para mejorar nuestro desempeño en materia ambiental".

Jack Woodson

La instalación de Anderson, SC, de Glen Raven adoptó un enfoque "verde" mucho antes de que este término llegara a ser el más conocido del léxico ambiental. Comenzó a principios dela década de los noventa, con la planificación de una instalación ultramoderna de un millón de pies cuadrados, integrada verticalmente, para las telas Sunbrella®.

Se invitó a fabricantes de maquinarias y equipos de todo el mundo a presentar opciones para la nueva planta. La eficiencia energética fue uno de los principales criterios de evaluación que los ingenieros de Glen Raven usaron para cada elección realizada para la planta de Anderson. El objetivo era crear el centro más eficiente posible con un entorno que promoviera la calidad de los productos y la salud de los empleados.

Desde el primer día de operación en 1995, la planta de Anderson ha recogido todo el desperdicio de tela y fibras acrílicas, un valioso producto básico para otras aplicaciones. También se concentró en el reciclaje de artículos más grandes, tales como paletas de madera, pero los rellenos aún recibían toneladas de desperdicio de la planta todos los años.

A principios de este año, la planta de Anderson comenzó a trabajar en estrecha colaboración con un especialista en reciclaje cercano. Las dos organizaciones realizaron una revisión completa de la operación de Anderson, catalogando varios tipos de desperdicio, estableciendo sistemas de recolección, revisando las instrucciones de seguridad y completando un análisis de costos detallado. Se implementó un programa de reciclaje integral, y el resultado es que, hoy en día, la contribución a rellenos es cero.

"A lo largo de su historia, Glen Raven ha asumido un compromiso con la excelencia ambiental", manifestó Jack Woodson, Director de Operaciones de la instalación de Anderson. "A medida que avanzamos en las mejores prácticas en todas las áreas de nuestras operaciones cada año, también usamos enfoques de última generación para mejorar nuestro desempeño en materia ambiental".

Las estadísticas de reciclaje de la planta de Anderson son admirables. Hoy se reciclan más de 400 toneladas de materiales de desperdicio —desde embalaje y papel hasta focos— que se botaban en rellenos. La planta recupera 500 toneladas de desperdicio de materias primas —fibra y telas— para otras aplicaciones de productos. Al pasar a esta condición de cero contribución a rellenos, la planta de Anderson ha convertido el desperdicio que iba a los rellenos de una partida de costos a un generador de ingresos.

El éxito de Glen Raven en la planta de Anderson fue recientemente reconocido por el Departamento de Salud y Control Ambiental de Carolina del Sur (S.C. Department of Health and Environmental Control, DHEC), que ha aceptado a Glen Raven como miembro del Programa de Excelencia Ambiental de Carolina del Sur (South Carolina Environmental Excellence Program, SCEEP), una iniciativa voluntaria que reconoce a las instalaciones que ejercen el liderazgo ambiental en el estado.

"La instalación de Anderson de Glen Raven ha demostrado un compromiso con la excelencia ambiental al impulsar mejoras continuas", manifestó Bob King, Subcomisionado de Control de Calidad Ambiental del DHEC. "Otra demostración de apoyo a nuestra meta de mejorar el medioambiente en Carolina del Sur es su participación en el desarrollo del Plan de Acción de Calidad del Aire en el Norte del Estado (Upstate Air Quality Action Plan)".

SCEEP es una iniciativa voluntaria diseñada para reconocer y recompensar a las instalaciones de Carolina del Sur que han demostrado un desempeño en materia ambiental a través de la prevención de la contaminación, la conservación de la energía y los recursos, y el uso de sistemas de gestión ambiental. El DHEC ha respaldado el programa desde su creación en 1997, y Glen Raven es una de las tan solo 31 instalaciones del estado que han recibido esta distinción.

El éxito del reciclaje en la planta de Anderson ha requerido el esfuerzo de cada asociado. Las clases de capacitación proporcionan orientación al esfuerzo de reciclaje integral, que incluye la colocación estratégica de barriles y contenedores de recolección en toda la planta. La clasificación diaria adecuada es esencial.

Si bien la eliminación del desperdicio en rellenos constituye un hito para la planta de Anderson, este logro representa solo un aspecto de un compromiso total con la eficiencia y la reducción de la huella de carbono. Se pueden encontrar ahorros sorprendentes en los pequeños detalles.

"Una de las cosas que hemos hecho es despejar la planta", comentó Craig Yokely, Gerente de Fabricación de Hilados. "Fuimos a cada área de almacenamiento y mantenimiento y vimos todo lo que teníamos a la mano. Si ya no necesitábamos el artículo, lo reciclábamos. Todo lo demás fue puesto en su lugar. El resultado ha sido un ahorro en los costos y una operación más eficiente".

Uno de los enfoques más innovadores hacia el reciclaje en la planta de Anderson ha sido bautizado como el programa Renaissance (Renacimiento), liderado por Vince Hankins, Director de Desarrollo de Negocios para Glen Raven. Si bien el desperdicio de fibras y telas siempre se ha reciclado para aplicaciones tales como el aislamiento para automóviles, el nuevo programa permitió a Glen Raven usar el desperdicio para aplicaciones más exclusivas.

"Con el programa Renaissance, tomamos el desperdicio de fibras y telas y lo convertimos en hilados", explicó Randy Blackston, Vicepresidente de Operaciones de la planta de Anderson. "Esta es la primera vez que tomamos materiales de desperdicio y los reintrodujimos en el proceso de fabricación. Colonial Mills ha introducido una nueva línea de alfombras que se tejen con estos hilados, que tienen el aspecto de lana de estambre".

La planta de Anderson de Glen Raven está considerando varios otros proyectos relacionados con el medioambiente: reducción del uso de agua, sistemas de intercambio de calor para reducir el consumo de energía en calderas, instalaciones de iluminación que consumen mucha energía, controles digitales avanzados de calefacción y aire acondicionado, y equipos de fabricación más eficientes. La planta incluso ha adoptado un trecho de autopista enfrente de la planta para la recolección de residuos cuatro veces al año.

"Somos reconocidos en la industria por estar dispuestos a probar nuevas tecnologías; por lo tanto, los proveedores recurren a nosotros cuando quieren probar alguna innovación en un centro de fabricación real", comentó Woodson. "Los fabricantes de máquinas y equipos saben que dedicaremos el tiempo y la energía necesarios para hacer pruebas y experimentar. Además, contamos con personal técnico especializado en ingeniería mecánica, eléctrica, química e industrial para respaldar la innovación".

PÁGINA OPUESTA, ARRIBA: El equipo de gerencia de la planta de Anderson que fue fundamental para obtener el reconocimiento en gestión ambiental. De izquierda a derecha: Dennis Jackson, Director de Recursos Humanos; Jack Woodson, Director de Operaciones; Craig Yokeley, Gerente de Ingeniería de Planta y Fabricación de Hilados; y Randy Blackston, Vicepresidente de Operaciones. **PÁGINA OPUESTA, IZQUIERDA:** Yokeley revisa el desperdicio de hilados que se usan para crear alfombras para exteriores en la fotografía que se encuentra a la derecha.

LA CONEXIÓN DE GOOGLE CONDUCE A LA EXPANSIÓN GLOBAL DE STRATA

"La distancia no es un problema ni un desafío en absoluto. El idioma no es un problema, y las 24 horas de viaje hasta Georgia no constituyen una dificultad especial. Algunas partes de la India quedan a 24 horas o más de viaje. Hoy en día, el mundo es plano".

Ashok Bhawnani

Ante el compromiso del gobierno indio de construir una red de carreteras interestatales de 6,000 millas, el empresario Ashok Bhawnani identificó una oportunidad de crecimiento en su tierra natal. Este programa de construcción masiva seguramente requeriría productos de geomalla sofisticados para estabilizar los suelos de la India en una gran variedad de aplicaciones.

Por lo tanto, como haría cualquier empresario del siglo XXI, recurrió a Google para investigar quién podría ser un socio de negocios. Su búsqueda arrojó el nombre de Strata Systems, una subsidiaria de Glen Raven y líder internacional en tecnología de geomallas con trayectoria en operaciones internacionales. Bhawnani envió un correo electrónico a Chip Fuller, Presidente de Strata, para presentarse.

"Ashok había trabajado activamente en la industria de fibras y textil en la India, y a mí me intrigaba la oportunidad", comentó Fuller. "Había hecho algunos trabajos a lo largo de los años con productos de geomalla en la India; por lo tanto, estaba familiarizado con el mercado".

Intercambiaron otros correos electrónicos, seguidos por conversaciones telefónicas y luego, por una visita a los EE. UU. Después de que cada socio examinó minuciosamente al otro, se formó una sociedad, Strata Geosystems (India) Pvt. Ltd., con el objetivo de brindar asistencia al programa de construcción de carreteras a largo plazo de la India.

"Chip y yo nos llevamos bien de inmediato", comentó Bhawnani. "Yo quería ingresar en el negocio de telas técnicas, y Strata estaba interesada en tener una presencia a largo plazo en la India. En ese punto es donde convergieron nuestros intereses y, desde entonces, no hemos mirado atrás".

La operación de Strata en la India ha seguido un enfoque de dos fases. Durante la primera fase, Strata reclutó un equipo de ventas, mercadeo e ingeniería, y los productos de geomalla de Strata se fabricaban en los EE. UU. y se enviaban a la India.

La fase II, que comenzó este otoño, incluyó la puesta en marcha de la fabricación en la India. Hay una oficina de diseño, ventas y negocios en Mumbai, la capital financiera de la India, y una instalación de fabricación en Daman, que se encuentra a aproximadamente 125 millas al norte de Mumbai. La fábrica cuenta con un telar de urdimbre, equipos plegadores y una operación de recubrimiento que ocupa aproximadamente 12,000 pies cuadrados. Además, cuenta con otros 25,000 pies cuadrados disponibles para almacenamiento y una futura ampliación.

"Hacer los envíos desde los EE. UU. durante las fases iniciales tenía sentido para que pudiéramos comenzar en la India", comentó Fuller. "A más largo plazo, teníamos que contar con una instalación en la India, lo cual es sumamente ventajoso en términos de disponibilidad de productos y menores costos de envío".

Fuller y Bhawnani están entusiasmados por el potencial a largo plazo de Strata India.

"El potencial de crecimiento en la India, como todos saben, es enorme", dijo Bhawnani, un Contador Autorizado (equivalente a CPA). "La infraestructura aquí está subdesarrollada, pero se encuentra entre los intereses del gobierno para el desarrollo de carreteras, puertos, aeropuertos, municipios y la mejora general de la población. La gama de productos de Strata se ha creado un nicho en este mercado, y somos optimistas en cuanto a una explosión de la demanda. En este momento, estamos despegando".

Strata tiene una larga trayectoria de operaciones internacionales, primero, al trasladarse a los mercados globales en 1997. Fuller y su equipo están familiarizados con los desafíos y las oportunidades que se presentan para la tecnología de geomallas en todo el mundo.

"Definitivamente, somos una organización concentrada a nivel internacional, lo cual nos hace adecuados para la India", dijo Fuller. "Comprendemos la logística, el papeleo y los envíos de contenedores. Nuestro primer distribuidor internacional se estableció en Austria, en 1997, y fue entonces cuando comencé a viajar por el mundo".

Strata tiene actualmente distribuidores en Irlanda, Italia, el Reino Unido, Escocia, Israel, Egipto, Argelia, Brunéi, la India, Australia, Nueva Zelanda, América Central y México. El crecimiento a través de la expansión internacional continúa siendo una prioridad importante para Strata.

Si bien Mumbai, la India, y Cumming, Georgia, la ciudad donde Strata tiene sus oficinas centrales, están a miles de millas y a 24 horas de distancia, Fuller y Bhawnani no sienten que la separación sea un obstáculo.

"La distancia no es un problema ni un desafío en absoluto", dijo Bhawnani. "El idioma no es un problema, y las 24 horas de viaje hasta Georgia no constituyen una dificultad especial. Algunas partes de la India quedan a 24 horas o más de viaje. Hoy en día, el mundo es plano. Mis hijos van a escuelas en Wallingford, Connecticut; Bloomington, Indiana; y, posiblemente, en Pittsburgh, Pensilvania".

El terreno en la India coloca a los productos de Strata en alta demanda. La geografía es sumamente variada, al igual que en los EE. UU.; se pueden encontrar desde desiertos y montañas hasta planicies. En gran parte del país, el clima es cálido y húmedo, y las millas de vías de ferrocarril, heredadas de la ocupación británica hace más de un siglo, crean la necesidad de *flyovers* (pasos elevados), conocidos como *overpasses* en los EE. UU.

"Los pasos elevados requieren un suelo compactado y muros de retención que comienzan a dos pies y se elevan hasta 40 pies de altura o más", explicó Fuller. "Estos muros de retención requieren la estabilización del suelo, y nuestros productos cubren esta necesidad perfectamente".

Desde la perspectiva de Bhawnani, la sociedad con Strata y Glen Raven se basa en valores en común.

"Cualquier sociedad trabaja sobre la base de la integridad, la dedicación, la comprensión y la aceptación", comentó Bhawnani. "Strata India será un día la envidia del sector corporativo de la India, muy similar a la situación en la que se encuentra hoy Glen Raven en los EE. UU.".

PÁGINA OPUESTA, ARRIBA: De izquierda a derecha, Chip Fuller, Presidente de Strata Systems, y Ashok Bhawnani, Director de Strata Geosystems (India) Pvt. Ltd. **ABAJO:** El sitio web de Strata recientemente rediseñado y un paso elevado en la India, que requiere los productos de Strata para la estabilización del suelo.

EL CRECIMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS SUPERA EL 20%

"Nuestro objetivo de lograr un crecimiento del 20% no incluye mejoras de procesos tales como nuevos hilos, colores o estilos de telas. Estos son productos totalmente nuevos, desde el concepto inicial hasta la producción y comercialización".

Patti Bates

Cualquier compañía que se le ocurra defenderá la importancia de la innovación de productos como fuente de nuevos negocios. Glen Raven Technical Fabrics, sin embargo, ha llevado esta dedicación a un nivel de importancia completamente nuevo, vinculando el 20% de su crecimiento anual al desarrollo de nuevos productos.

"Estamos hablando de productos realmente nuevos, productos que nunca se han hecho antes", manifestó Patti Bates, Vicepresidenta de Operaciones de Technical Fabrics. "Nuestro objetivo de lograr un crecimiento del 20% no incluye mejoras de procesos tales como nuevos hilos, colores o estilos de telas. Estos son productos totalmente nuevos, desde el concepto inicial hasta la producción y comercialización".

Glen Raven Technical Fabrics ha hecho grandes avances al redefinir su modelo de negocio durante la última década. Los elementos de esta unidad de negocios se han concentrado históricamente en el teñido y acabado por encargo, y en los productos básicos. Estos negocios fueron muy predecibles y estables durante muchos años, pero la competencia en el extranjero que se intensificó en la década de los noventa hizo que dejaran de ser rentables para las instalaciones de producción de los EE. UU. En consecuencia, el desarrollo de nuevos productos concentrado en soluciones de alta tecnología se ha convertido hoy en el alma de Technical Fabrics.

El Dr. Peter J. Brews, un profesor de administración de empresas de UNC-Chapel Hill que ha sido consultor de Glen Raven, describió el desafío que enfrentan Technical Fabrics y todas las compañías estadounidenses en una conferencia:

"Hoy en día, la creatividad es lo único que realmente cuenta", dijo Brews. "Inventas un producto o servicio que nadie tiene y encuentras mercados y clientes para él. Para el momento en que la competencia descubre lo que has hecho, ya has cambiado por algo nuevo. Es un juego que consiste en aumentar constantemente la apuesta y cambiar las reglas de juego".

Bates describe el proceso de desarrollo de productos de Glen Raven como una cinta transportadora. Tan pronto como tienes algo en la línea, otra cosa se cae y debe ser reemplazada.

A fin de prosperar en este entorno lleno de desafíos, Glen Raven cuenta con un equipo dedicado de ingenieros en las oficinas centrales de la compañía que trabajan en estrecha colaboración con el personal de la planta. El proceso de desarrollo de productos es sumamente disciplinado, concentrado y colaborador.

"Realmente se puede tener demasiada actividad en el desarrollo de productos", comentó Robert Earhart, Gerente de Desarrollo de Productos de Glen Raven. "Las nuevas ideas nos llegan de muchas fuentes diferentes, y comenzamos por hacer preguntas muy específicas. ¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Por qué es algo que queremos hacer? ¿Tiene sentido desde el punto de vista estratégico? Nos hacemos muchas preguntas específicas antes de dar luz verde a un programa de desarrollo y analizamos los costos. Muchas ideas nunca llegan tan lejos, pero cuando decidimos emprender un proyecto, le dedicamos todo el esfuerzo para lograr el éxito".

Earhart y Sammy Rose, Gerente de Desarrollo de Productos, trabajan en estrecha colaboración con Bates como equipo de desarrollo de productos en las oficinas centrales de Glen Raven. Dependen de la asistencia de varios gerentes de nivel de planta, incluidos Tony Allen de la planta de Burnsville y Lucy Scott de Statesville, que les ayudan con las pruebas a nivel de la planta.

Debido a su disciplina en materia de mercadeo, Technical Fabrics ha cumplido con su meta de lograr el 20% de crecimiento para productos nuevos. Entre los logros destacados, podemos citar las telas ignífugas para prendas de trabajo GlenGuard®, las telas de dispersión de radares y HaloTech™ para el ejército, un negocio de acabados de automóviles en crecimiento y telas para ósmosis inversa. Technical Fabrics colaboró estrechamente con su subsidiaria hermana, Glen Raven Custom Fabrics, en la creación de Firesist® HUV, una tela ignífuga para toldos.

Glen Raven cuenta con amplias capacidades de fabricación y desarrollo de productos dentro de la compañía, y la adquisición de John Boyle & Company en mayo del año pasado incorporó las actividades de laminado y recubrimiento dentro de la compañía. Glen Raven también busca la colaboración de otros fabricantes que ofrecen experiencia en fibras y telas.

La oportunidad de producto ideal para Technical Fabrics tiene características específicas. Debe ser una idea completamente nueva, no un derivado "yo también". Si hay un socio de desarrollo para compartir el proceso, mucho mejor, como ha sido el caso del crecimiento de Glen Raven en acabados. La capacidad de Glen Raven de crear barreras para el ingreso de un producto también hace que un esfuerzo de desarrollo sea más atractivo.

Las estimaciones de costos específicas y la fijación de precios son esenciales para cumplir con los requisitos de retorno de la inversión de Glen Raven. La posibilidad de establecer relaciones con clientes a largo plazo es un componente más del atractivo de desarrollar productos nuevos. Glen Raven está dispuesta a seguir un ciclo de desarrollo extendido en casos en los que esta posibilidad justifica la inversión.

"Nos concentramos en soluciones, no en productos", dijo Bates. "Han quedado atrás los días en los que alguien traía un trozo de tela y preguntaba '¿podemos hacer esto?'. Hoy en día, nuestro enfoque es "¿cuál es la necesidad del mercado?" y "¿podemos satisfacer esa necesidad con una solución rentable?". En algunos casos, nuestra función consiste en no fabricar nada, sino en trabajar con un socio para llevar la nueva idea al mercado".

PÁGINA OPUESTA, ARRIBA: Patti Bates, Vicepresidenta de Operaciones para Technical Fabrics, habla con Anthony Long, Reinspector. En primer plano, Sammy Rose y Robert Earhart, Gerentes de Desarrollo de Productos. **PÁGINA OPUESTA, ABAJO,** de izquierda a derecha: Earhart y Long, y Rose y Bates.

EL PROGRAMA DE BIENESTAR AMPLIADO MEJORA LA FUERZA DE TRABAJO

"Nuestros valores centrales incluyen el respeto por nuestros asociados, y no hay mayor demostración de respeto que ayudar a alguien a mejorar su salud y mantenerse saludable".

Janice Burgess

Bill Atkins, un asociado que trabaja en la planta de Burnsville de Glen Raven desde hace 33 años, estaba atravesando una etapa de negación. Se sentía cansado la mayor parte del tiempo y sufría mareos. Pero continuaba trabajando todos los días con la esperanza de que lo que andaba mal pasaría.

Sin embargo, su condición no mejoraba, y sus compañeros de trabajo comenzaron a preocuparse. Le pidieron ayuda a la enfermera de la planta Sharon Trcka, RN. Atkins demostró ser un paciente terco, pero finalmente accedió a la recomendación de Trcka y se hizo un análisis de sangre, cuyo resultado indicó que tenía anemia.

Trcka remitió a Atkins de inmediato a su médico de cabecera, quién lo hospitalizó para una transfusión. Poco después, Atkins se sintió mejor, pero ante la insistencia de Trcka, se sometió a otras pruebas.

"Sharon realmente estuvo siempre a mi lado", recordó Atkins. Finalmente, se determinó el motivo real de la anemia de Atkins, que era un tumor en el colon. El tumor fue extirpado con éxito, y Atkins ha vuelto a trabajar con un panorama positivo.

"Me siento mejor cada día", dijo Atkins. "La clínica que tenemos aquí, en la planta, es lo mejor que ha hecho la compañía".

La clínica de salud para empleados que funciona en la planta de Burnsville de Glen Raven es un elemento de la estrategia corporativa general para proteger y mejorar la salud de todos los asociados. Las clínicas proporcionan servicios de atención médica de rutina y también funcionan como el centro del nuevo programa Juntos trabajamos de manera proactiva por la salud (Pro-Active Together for Health, PATH) de Glen Raven.

"Para muchas personas, no es tan fácil tomarse un día de trabajo para ver al médico; por lo tanto, postergan la visita", comentó Trcka. "Al tener una clínica dentro de la planta, los asociados pueden ser atendidos de inmediato. Puedo hacer análisis de sangre, y tenemos una enfermera practicante que viene una vez a la semana".

Sandy Silvers, una asociada que trabaja en Glen Raven desde hace 10 años, estaba mal desde hacía dos años, a partir de la muerte de su padre. Casi siempre estaba fatigada y, después del trabajo, terminaba recostada en el sofá de su casa, demasiado cansada como para hacer alguna otra actividad.

Silvers visitó la clínica de Glen Raven para hacerse un análisis de sangre de rutina, cuyo resultado arrojó insuficiencia de hierro y anemia. Trcka le coordinó una cita con un especialista que le diagnosticó enfermedad celíaca, una intolerancia relativamente rara al gluten, que es un elemento común presente en muchos alimentos.

"Tuve que hacer un cambio drástico en mi dieta: nada de tortas, pasteles, galletas, pan; prácticamente nada que tenga trigo", comentó. "Y funcionó. Me siento muy bien ahora. Tener esta clínica aquí es un excelente beneficio. Sharon tiene acceso a información sobre salud por Internet y realmente me ayudó a comprender por qué me sentía mal y qué podía hacer al respecto".

Las clínicas de salud de Glen Raven actúan cada vez más como el primer recurso de atención de la salud preventiva. A partir de evaluaciones de rutina en la clínica, Trcka ha identificado asociados que tienen o están en riesgo de padecer diabetes e

hipertensión arterial. “No quisiera exagerar, pero sé que nuestro trabajo aquí ha mejorado muchas vidas y, en algunos casos, ha salvado vidas”, dijo.

Sandy Hilemon, una asociada que trabaja en Burnsville desde hace 30 años, pensó que estaba sufriendo un ataque cardíaco en el trabajo el primer día que tuvo reflujo ácido. Una visita a la clínica de la planta le ayudó a solucionar el problema y a encontrar los medicamentos para controlarlo.

“No tengo tiempo para ir tanto al médico”, explicó. “La clínica es gratuita y es muy fácil atenderse allí”.

Una de las actividades más importantes que se lleva a cabo en la clínica de salud de Glen Raven es una Evaluación de Riesgos de Salud (Health Risk Assessment, HRA). Los asociados completan un cuestionario detallado y se realizan un análisis de sangre básico. El objetivo es identificar riesgos de salud que pueden tratarse haciendo algunas modificaciones en el estilo de vida o tomando medicamentos.

“El cuestionario de la HRA y las evaluaciones de salud han sido un programa exitoso para Glen Raven, gracias al cual muchos empleados bajaron de peso, dejaron de fumar e hicieron modificaciones en sus dietas”, comentó Janice Burgess, recientemente nombrada gerente de bienestar de Glen Raven. “Dado que los costos de atención de la salud son cada vez mayores, es fundamental que nuestros asociados mejoren el manejo de su salud”.

Glen Raven brinda asistencia e incentivos financieros para los empleados que aceptan llevar un estilo de vida más saludable. La asistencia se brinda a través de la HRA, evaluaciones con resultados detallados y los servicios de personal de enfermería de salud ocupacional, como Trcka y los enfermeros practicantes que trabajan en las clínicas in situ. Los incentivos financieros se incluyen en un nuevo plan de atención de la salud que entrará en vigencia en 2009, que ofrece reducciones significativas en las contribuciones de atención de la salud para empleados que completan la HRA y evaluaciones y aceptan seguir un plan personal de cuidados recomendados.

Según estudios sobre la salud, hasta el 90% de todos los problemas médicos se relacionan con el estilo de vida y pueden prevenirse a través de modificaciones en la dieta y haciendo ejercicio en forma regular.

“Glen Raven está invirtiendo en el bienestar de sus asociados por muchos motivos”, manifestó Burgess. “Nos preocupa el coso de nuestros beneficios de atención de la salud, y consideramos que este programa ayudará a reducir nuestros costos, lo cual afecta la salud económica de Glen Raven.

“Sin embargo, con la misma importancia, sabemos que una fuerza de trabajo más saludable es más productiva y se concentra más en la calidad, lo cual se traduce en beneficios para los clientes de Glen Raven” señaló. “En definitiva, es lo correcto. Nuestros valores centrales incluyen el respeto por nuestros asociados, y no se puede demostrar un mayor respeto que ayudando a alguien a mejorar su salud y mantenerse saludable”.

PÁGINA OPUESTA, ARRIBA: La enfermera de salud ocupacional, Sharon Trcka, revisa los resultados de las pruebas con Bill Atkins, técnico de corte. **PÁGINA OPUESTA:** Sandy Silvers, tejedora. **ARRIBA:** La enfermera Trcka toma la presión arterial a Sandy Hilemon, encargada de preparación.

GLEN RAVEN

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

Tri Vantage
Glen Raven, NC
336-227-6211

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

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

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

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

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

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

Escandinavia
Dickson-Constant Nordiska AB
Göteborg, Suecia
46-31-500095

América Latina
Sunbrella/Dickson
Fort Myers, FL, EE. UU.
239-466-2660

Sudáfrica
Sunbrella/Dickson
Port Elizabeth, Sudáfrica
27-41-4844443

Países de la cuenca del Pacífico Norte
Sunbrella/Dickson
Hong Kong, China
852-2317-6390

Países de la cuenca de Pacífico Sur
Sunbrella/Dickson
Sydney, Australia
61 (2) 997-44393

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

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

RAVEN

Número 7 | Otoño de 2008

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