

RAVEN

| Edición núm. 9 |

El software cambia el rostro de la industria de los toldos
Tela para toldos genera energía del sol
Cómo redefinir cada habitación como una 'sala de estar'
Cómo prosperar a través del Arte de la decepción
Bienestar: un cambio en el que podemos creer



Las telas Sunbrella® atraen seguidores europeos

Dickson-Constant puso en escena las telas Sunbrella® en un antiguo castillo italiano para destacar la manera en que las texturas tejidas clásicas se adaptan bien a las atemporales sensibilidades europeas. Fotografías de Charles Pétillon.



Estimados lectores:

Es un placer presentarles la novena edición de nuestra revista Raven.

En este número, nuestro artículo principal tiene que ver con el crecimiento en los mercados globales y las oportunidades de negocios que existen en todo el mundo. Nuestra marca Sunbrella® de telas para tapicería está atrayendo a un gran número de leales seguidores en Europa, gracias al lanzamiento de una extensa colección con un estilo creado específicamente para el Viejo Continente. Al mismo tiempo, nuestra subsidiaria Dickson Coatings sigue desarrollando oportunidades en mercados específicos, como es el caso de las telas de rendimiento para las exclusivas sillas de cesto para playa que han adquirido gran popularidad en la costa del Báltico.

En esta edición también hablamos de la Internet y de la gran variedad de maneras en que puede usarse para brindar servicio a los clientes y fortalecer las marcas. Aunque la Internet es una fuente de información increíblemente rica, hoy en día también nos centramos en cómo usarla para proveer servicios en tiempo real a los clientes, las 24 horas del día, 7 días a la semana.

Un artículo relacionado describe la reciente adquisición de Canvas Link realizada por Tri Vantage, nuestra subsidiaria de distribución. Canvas Link, un sistema automatizado para el diseño y el cálculo de costos de toldos, es un excelente ejemplo de las herramientas que proporcionamos a nuestros clientes para incrementar las ventas y la eficiencia operativa.

Las alianzas con nuestros clientes siguen siendo una de nuestras mayores prioridades, tal como lo ilustran los perfiles de Saab Barracuda y Miles Talbott. Las necesidades del mercado actual con frecuencia exceden las capacidades de una empresa, por lo cual es esencial tener la habilidad de formar alianzas en las que todas las partes ganan. Estamos orgullosos de los nuevos productos que han resultado de nuestra colaboración con Saab Barracuda, Miles Talbott y todos nuestros socios comerciales.

La innovación sigue siendo la fuerza motriz de Glen Raven, como lo ejemplifican los artículos de nuestra subsidiaria Dickson-Constant en Francia. Dickson recientemente desarrolló un prototipo funcional de un toldo fotovoltaico que ofrece todas las ventajas de un toldo y además genera electricidad a partir de la luz solar. Otro nuevo tipo de tela para toldos de Dickson incorpora características de autolimpieza, lo que representa un territorio totalmente nuevo en las telas de rendimiento.

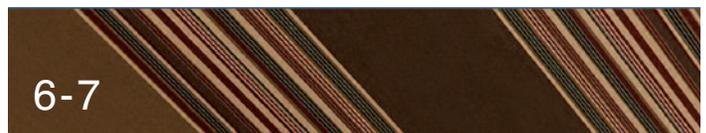
También aprovechamos esta edición para celebrar el 50.º aniversario de nuestra invención de las pantimedias en 1959. Glen Raven dejó de operar en este mercado hace mucho tiempo, e incluimos este artículo únicamente como recordatorio de cómo pueden surgir nuevas ideas de cualquier parte si uno está abierto a las posibilidades.

Por último, hemos incluido un artículo sobre salud y bienestar. Mientras el Congreso de los Estados Unidos debate las reformas al sistema de salud, hay un paso que todos pueden dar para reducir los costos de salud: mantenerse sanos. Hemos incluido un artículo de una experta en bienestar, con consejos que todos deberían seguir.

Para concluir, quiero agradecer nuevamente a nuestros clientes, socios comerciales, asociados y accionistas por su compromiso y dedicación en estos tiempos increíblemente difíciles. En Glen Raven, tenemos confianza y optimismo en el futuro. Con un énfasis en la innovación, el servicio al cliente, las oportunidades globales y las alianzas mutuamente beneficiosas, estaremos bien preparados para cuando vuelvan mejores tiempos.



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



LAS TELAS SUNBRELLA® ATRAEN SEGUIDORES EUROPEOS

Aunque las telas Sunbrella® son reconocidas en todo el mundo por la comunidad de navegación, la marca no es notable por sus telas para la decoración del hogar. Sin embargo, esta percepción está cambiando, gracias a los esfuerzos de Dickson-Constant, que comercializa Sunbrella en el Viejo Continente para muebles de uso al aire libre y bajo techo.

Un gran logro en estas actividades de comercialización tuvo lugar recientemente, con el lanzamiento de una extensa colección de nuevas telas Sunbrella diseñadas en forma específica para el mercado europeo. La nueva colección comprende 138 estilos que han sido muy bien recibidos por diseñadores de interiores y tiendas de venta al público.

“La reputación de Dickson-Constant se basa en nuestra larga posición de liderazgo en el mercado de toldos”, explicó Patrick Raguet, director de mercadotecnia. “Estamos evolucionando como proveedores de productos de estilo de vida para el hogar, y Sunbrella es uno de principales productos que ofrecemos. La nueva colección es un importante paso en la evolución internacional de la marca”.

Las fuentes de inspiración del equipo de diseño de Dickson-Constant para la nueva colección Sunbrella fueron exposiciones comerciales internacionales realizadas por toda Europa. Las nuevas telas destacan un aspecto y una sensación “naturales”, con productos como Natté, Linen y Deauville que sugieren una tela de algodón. Telas de tejido Jacquard, como Cadiz y Stone, brindan flexibilidad y textura.

Una de las muchas compañías europeas que han puesto la mirada en las telas Sunbrella para la decoración de interiores es Top Point, una empresa basada en Bleiswijk, Países Bajos, que se especializa en cortinas de alto nivel. Bernard Klatte, uno de los propietarios de la empresa, ha sido hombre de mar durante mucho tiempo y conoce bien las telas Sunbrella por su durabilidad, resistencia a la decoloración y larga vida útil en el inclemente clima del norte de Europa. Sintió curiosidad por la oportunidad de ofrecer telas de rendimiento similares para cortinas de interiores.

“Buscábamos una tela de rendimiento adecuada para exteriores, pero para aplicaciones de cortinas de interiores”, comentó Klatte. “El ofrecimiento a nuestros clientes de telas acrílicas teñidas en solución representó un nuevo concepto de mercadotecnia, pero era necesario contar con diseños contemporáneos y con una suavidad táctil perfecta para los interiores”.

Los diseñadores e ingenieros textiles de Dickson-Constant aceptaron el reto. Utilizando la tecnología de la marca Sunbrella®, pudieron ofrecer a Top Point la tela correcta, una combinación perfecta de rendimiento, elegante estilo europeo y suavidad táctil.

“Trabajamos muy duro para cumplir con las normas específicas de Top Point y fuimos los primeros en presentar las telas que

“Estamos evolucionando como proveedores de productos de estilo de vida para el hogar, y Sunbrella es uno de los principales productos que ofrecemos. La nueva colección es un importante paso en la evolución internacional de la marca”.

Patrick Raguet

habían conceptualizado”, dijo Jean Van der Ghinst, gerente de mercado de telas para tapicería para interiores y exteriores de Dickson-Constant.

Dickson-Constant provee a Top Point una tela Sunbrella especial para tapicería, extra suave al tacto y preestabilizada para minimizar el encogimiento. La línea de productos está formada por tres tipos de fabricación con 60 colores cada uno: Canvas, Linen y Natté. La colección total está formada por 180 modelos.

“En Europa, es un concepto totalmente nuevo que un mayorista utilice acrílicos teñidos en solución para aplicaciones de cortinas”, señaló Pieter Verhelst, especialista en muebles para interiores y exteriores de Dickson que trabaja con mayoristas textiles. “Estamos promoviendo estas telas a los mayoristas, basándonos en todas las ventajas de los acrílicos teñidos en solución, pero destacando lo que llamamos un ‘acabado de estabilidad suave’”.

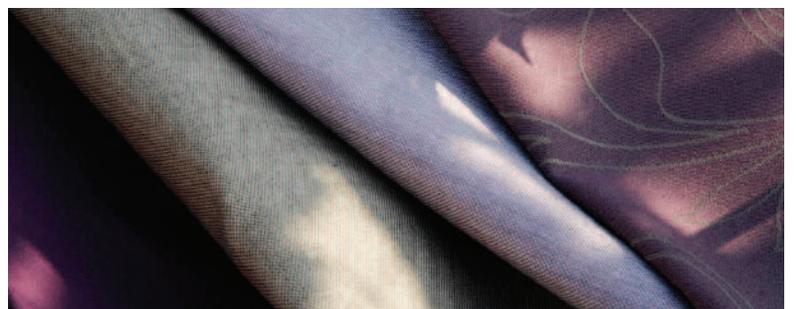
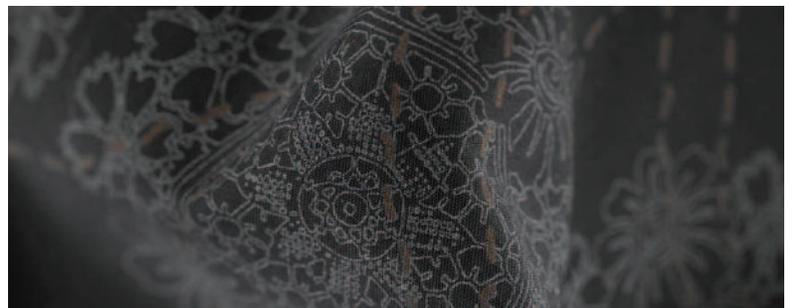
Top Point, que realiza la mayoría de sus ventas a tiendas de decoración de interiores en los Países Bajos, fue fundada en 1904 y hoy en día se especializa en cortinas de alto nivel. Dickson y Top Point comenzaron a colaborar hace unos dos años, una relación que demuestra el creciente interés por las telas para tapicería Sunbrella en Europa.

Aunque la relación con Top Point es relativamente nueva, las oportunidades de crecimiento son alentadoras.

“La relación de trabajo entre nuestras empresas ha sido muy buena”, apuntó B. de Ridder, copropietario de Top Point. “La respuesta del mercado a las nuevas telas y cortinas también ha sido muy buena, y algunos clientes se han interesado por una tela de anchura mayor al estándar de 140 cm. Pronto lanzaremos una anchura de 300 cm para la temporada 2010”.

Si desea más información, visite www.toppoint.eu.

PÁGINA OPUESTA (arriba) Pieter Verhelst, especialista en muebles para interiores y exteriores de Dickson-Constant, quien trabaja con mayoristas textiles, izquierda, y Jean Van der Ghinst, gerente de mercado de telas para tapicería para interiores y exteriores de Dickson-Constant, revisan la creciente gama de telas Sunbrella para decoración del hogar en Europa. **PÁGINA OPUESTA** Top Point, una compañía basada en los Países Bajos, ofrece telas Sunbrella de rendimiento para cortinas, utilizando las más recientes adiciones a la línea de telas Sunbrella que reflejan los gustos europeos.



DICKSON COATINGS OFRECE UNA TELA EXCLUSIVA PARA UN USO EXCLUSIVO

“Nuestra tela tiene el aspecto textil clásico perfecto y es tan durable como la propia silla”.

Matthew Watson



4



El mar Báltico es único entre las regiones costeras del mundo. Es el mar más joven del planeta, formado por masas de hielo que retrocedieron hace apenas 15,000 años, apenas un instante en tiempo geológico. El Báltico es también la segunda masa de agua salobre más grande del mundo, como consecuencia de la combinación del agua del Atlántico Noreste y el agua dulce de los ríos que cruzan los nueve países que rodean el mar.

Otra característica única del Báltico es la silla de cesto para playa, que según se dice fue creada en 1882, cuando una mujer anciana que padecía de reumatismo por el inclemente clima báltico, le pidió al fabricante de cestos del rey que creara un refugio donde pudiera guarecerse del sol y del viento. Aunque el resultado fue una silla que parecía más un cesto para ropa, el diseño fue muy funcional y dio origen a una industria artesanal que persiste hasta nuestros días.

Actualmente, uno de los principales fabricantes de sillas de cesto para playa para las costas del Báltico y del norte de Alemania es Korb, que fue fundada en Alemania en 1925. Korb tiene sólo una fábrica en Heringsdorf, en la isla de Usedom, y un personal integrado por 30 empleados.

“Nuestra relación con Korb comenzó hace unos 15 años, cuando nos pidieron una tela con franjas que tuviera alta resistencia a la abrasión de la arena y el viento y que también fuera resistente al agua salada, lavable y resistente a las manchas”, comentó Matthew Watson, gerente general de Dickson Coatings, la subsidiaria de telas de rendimiento de Glen Raven en Francia. “Nuestra solución fue una tela de alta tenacidad con franjas en relieve. Esta técnica le da a la tela un opulento aspecto textil y una agradable sensación táctil, en combinación con un excelente rendimiento”.

Korb sigue las técnicas de construcción tradicionales para sus sillas de cesto para playa, con meticulosa atención al trabajo artesanal. El alquiler de las sillas es muy popular en toda la región del Báltico y son codiciadas por personas exigentes que las quieren para sus hogares.

“Desde nuestra fundación, la empresa ha fabricado más de 250,000 sillas de mimbre para tomar el sol, por lo que somos uno de los fabricantes más antiguos del mundo”, declaró Mathias Fromholz, propietario de Korb. “La idea de producir sillas de mimbre para tomar el sol ha sido copiada muchas veces, no sólo aquí, en Alemania, sino en todo el mundo. Lo que nos distingue es que seguimos el diseño original trabajado a mano”.

La silla de cesto para playa “Strandkorb” se destaca por su tejido natural de gran durabilidad. Los componentes de madera son barnizados con varias capas para protegerlos contra la descomposición y la intemperie, y se impermeabilizan las secciones de madera terciada. Todos los componentes metálicos son galvanizados o fabricados con acero inoxidable de alto grado o con aluminio a prueba de agua salada.

La singular posición de Korb en el mercado fue reconocida en el ámbito mundial en 2007, cuando los líderes internacionales que asistían a la cumbre del G8 en Alemania fueron fotografiados en una enorme silla de cesto para playa Korb con telas Dickson Coatings. Los líderes

alemanes seleccionaron la silla Korb para el momento fotográfico porque la silla representa uno de los símbolos más sólidos de la región. La silla luego fue subastada por un millón de euros (USD 1.4 millones), suma que se donó a obras de beneficencia.

“Angela Merkel, canciller de Alemania, nos dio las gracias por la silla y expresó que simbolizaba el ambiente relajado que habían intentado crear para la cumbre”, señaló Fromholz.

Según Watson, la tela de Dickson Coatings es el complemento perfecto para el aspecto y la durabilidad de las sillas de cesto para playa Korb.

“Así como la silla Strandkorb es única, también lo es la tela que inventamos exclusivamente para Korb”, agregó el señor Watson. “Nuestra tela tiene el aspecto textil clásico perfecto y es tan durable como la propia silla”.

Más de 80 años después, Korb sigue cumpliendo su misión original en la región del Báltico.

“Durante muchas generaciones, la filosofía de la empresa ha sido: ‘Cumplir los requisitos con gran amor por los detalles, gran habilidad artesanal, la mejor técnica y la mayor calidad’”, puntualizó Fromholz. “Esta tradición continúa con la misma fuerza en la actualidad”.

Si desea más información sobre Korb y sus distintivas sillas de cesto para playa, visite www.korbgbmh.de.



PÁGINA OPUESTA (arriba) Las sillas de cesto para playa Korb son las favoritas en las playas de toda la región del Báltico, en Europa. **PÁGINA OPUESTA (abajo)** El personal de Korb es un grupo unido, dedicado al trabajo artesanal tradicional que ha hecho de sus sillas un símbolo representativo de la región desde 1925. **ARRIBA** Líderes mundiales presentes en la cumbre del G8, celebrada en Alemania en 2007, quienes fueron fotografiados en una silla Korb, que simboliza el ambiente relajado que sería el telón de fondo de la reunión.

GLEN RAVEN DA APOYO A SUS CLIENTES EN INTERNET

“Con cada nueva generación de sitios web, destacamos más elementos visuales y niveles más altos de enlace con los clientes”.

Gene Wicker

La presencia de Glen Raven en la Internet es tan diversa como sus productos y servicios. ¿Busca un fabricante de toldos? Pruebe www.outdoorspaces.com. ¿Le interesa conocer la información más reciente sobre cuidado y mantenimiento de embarcaciones? Teclee www.careformyboat.com en su explorador de Internet. ¿Quiere comprar telas Sunbrella® para toldos, aplicaciones marítimas o muebles? Vea las telas de la sala de exhibición en www.sunbrella.com.

Si es un fabricante de toldos o aplicaciones marítimas y quiere ordenar materiales, regístrese en www.trivantage.com, que le brinda acceso a más de 12,000 artículos por Internet y cuenta con una extranet exclusiva para clientes. Si busca las mejores tarifas en envíos comerciales, visite www.glenravenlogistics.com y obtenga una cotización por Internet.

“Glen Raven ha avanzado mucho más allá de los folletos en Internet, creando aplicaciones que apoyan a nuestros clientes y consumidores”, apuntó Gene Wicker, gerente de mercadotecnia electrónica de Glen Raven. “Muchos de nuestros sitios están ya en su cuarta generación; a medida que madura la tecnología, añadimos funcionalidad y mejoramos la experiencia. Cada subsidiaria de Glen Raven usa la Internet de manera distinta para satisfacer las necesidades de los clientes”.

Uno de los usuarios más activos de la Internet es Dickson-Constant, que brinda apoyo a varios sitios de clientes y consumidores en Francia y en toda Europa.

“El objetivo de nuestros sitios es promover las marcas de Dickson, exhibir productos, informar a los clientes y brindar apoyo de ventas a nuestros socios”, explicó Patrick Raguét, director de mercadotecnia de Dickson-Constant. “Dickson-Constant ha estado presente en la Internet durante mucho tiempo, y en la actualidad apoyamos una red de sitios web con diversos propósitos”.

Como ejemplo, www.dickson-constant.com es el sitio web corporativo que permite a los visitantes explorar toda la gama de telas Dickson y Sunbrella. Este sitio también es un portal para varias herramientas de soporte al cliente, que ayudan a diseñar toldos y calcular la cantidad de sombra creada por un toldo.

Otro de los usuarios activos de la Internet es Tri Vantage, la subsidiaria de distribución nacional de Glen Raven. Las aplicaciones disponibles abarcan desde un catálogo por Internet y una extranet exclusiva para clientes hasta un sitio orientado al cliente, www.peopleloveshade.com, que ayuda a los consumidores a conocer los beneficios funcionales y estéticos de la sombra y localizar profesionales de control solar.

“Es sorprendente cuánto ha crecido nuestro uso de la Internet en el último año, impulsado por nuestro deseo de incrementar el valor para nuestros clientes”, comentó Carolyn D’Amato, directora de publicidad de Tri Vantage. “Nuestro objetivo en Internet es proporcionar a los clientes un método práctico para que hagan pedidos y brindarles las herramientas educativas y la información que aumentará el éxito de sus negocios”.

El sitio web de Glen Raven con mayor número de visitantes es www.sunbrella.com, sede de la marca Sunbrella®. Una remodelación del sitio en 2009 añadió una función de búsqueda de telas, incorporó un blog y cambió la orientación del sitio hacia las aplicaciones de estilo de vida. El tráfico del sitio sigue creciendo de manera constante a pesar de la recesión económica.

Un sitio asociado cercano es www.outdoorspaces.com, una empresa de participación conjunta con Somfy Systems, líder en motores y controles para toldos. El sitio de Outdoor Spaces promueve toldos para estilos de vida al aire libre e incluye un directorio de fabricantes.

El sitio web corporativo de Glen Raven, www.glenraven.com, también fue remodelado en 2008, incorporando material de la revista Raven. El sitio corporativo ofrece un portal a las subsidiarias y los productos de Glen Raven. Glen Raven también ha incursionado en medios sociales, con páginas en Facebook y cuentas en Twitter.

“Con cada nueva generación de sitios web, destacamos más elementos visuales y niveles más altos de enlace con los clientes”, dijo Wicker. “La gente visita los sitios web porque tiene necesidades específicas, y queremos asegurarnos de que nuestro diseño, navegación y contenido satisfagan esas necesidades de manera rápida y sencilla”.

PÁGINA OPUESTA La presencia de Glen Raven en la Internet sigue diversificándose, con aplicaciones centradas en el servicio directo al cliente y en el apoyo a la mercadotecnia para consumidores. Esta colección de imágenes muestra pantallas que van desde un sitio de Dickson-Constant que ofrece consejos sobre mantenimiento de embarcaciones hasta un sitio web de Tri Vantage que permite a los fabricantes de toldos y aplicaciones marítimas hacer pedidos por Internet. El directorio de la derecha muestra una lista completa de los sitios actuales, entre ellos las incursiones recientes de Glen Raven en los medios sociales.

Resumen general de los sitios web de Glen Raven

www.glenraven.com
Sitio web corporativo

www.sunbrella.com
Sitio de la marca Sunbrella

www.dickson-constant.com
Sitio corporativo y para clientes

www.dickson-coatings.com
Sitio corporativo y para clientes

www.trivantage.com
Portal corporativo y para clientes

www.glenravenlogistics.com
Sitio corporativo de logística y portal de servicios

www.geogrid.com
Sitio corporativo de Strata Systems

www.outdoorspaces.com
Materiales educativos para consumidores, directorio

www.peopleloveshade.com
Materiales educativos para consumidores, directorio

www.storifesinfos.com
Soporte al cliente de toldos de Dickson

www.careformyboat.com
Sitio de mantenimiento de embarcaciones de Dickson

www.storisteagreedickson.com
Red de tiendas de toldos Dickson

www.tissus-creatifs.com
Sitio no profesional de Dickson

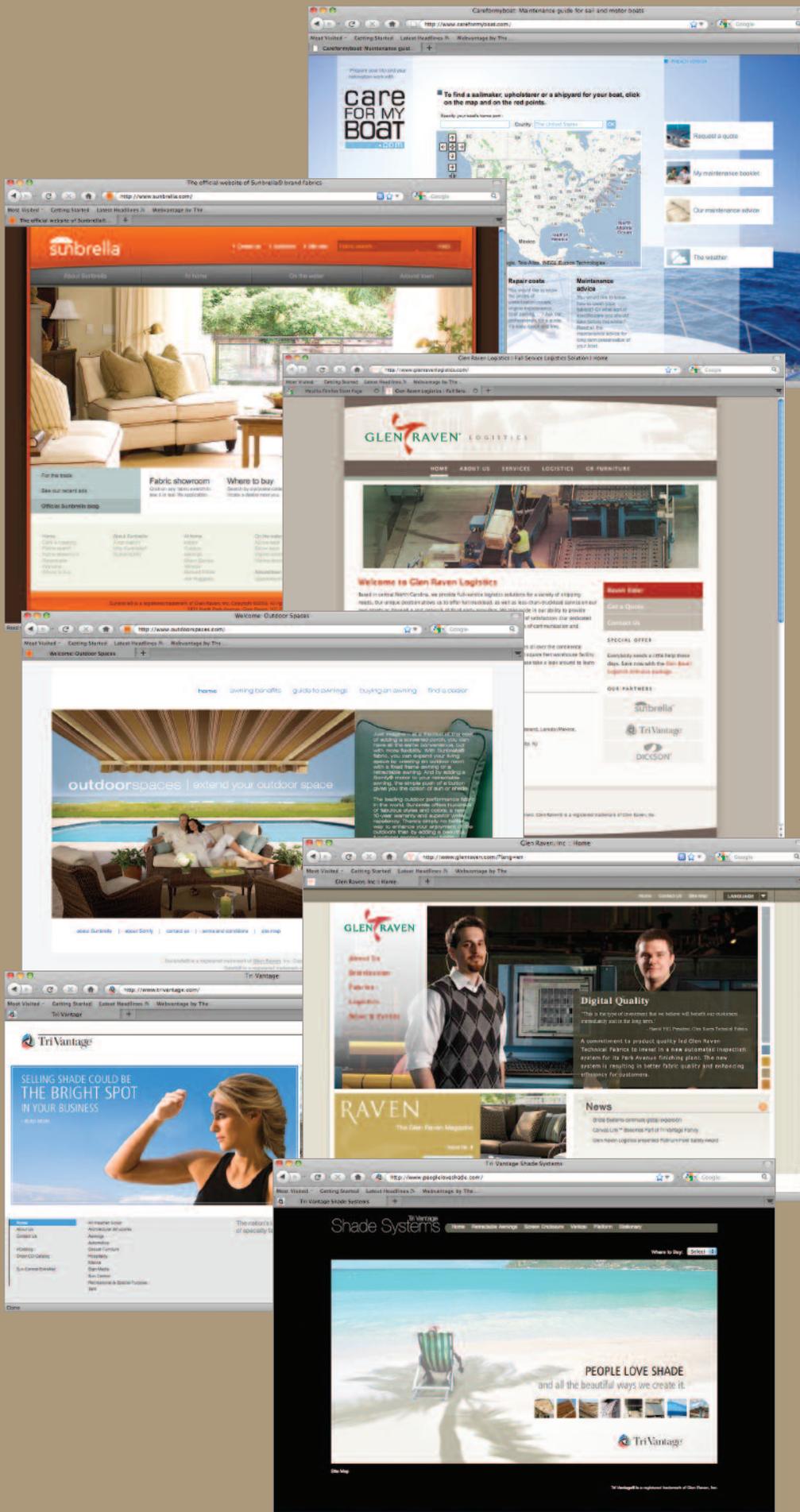
Medios sociales

<http://www.facebook.com/GlenRaven>

<http://www.facebook.com/Sunbrella>

<http://www.facebook.com/Sunbrella>

<http://twitter.com/Sunbrella>



EL SOFTWARE CAMBIA EL ROSTRO DE LA INDUSTRIA DE LOS TOLDOS

“El software Canvas Link es una poderosa adición a los esfuerzos de ventas y mercadotecnia de los negocios de toldos”.

Steve Ellington



8

De ciertas maneras, Larry Gomes es la persona de quien menos se creería que fuera a cambiar de paradigmas en la industria de los toldos. Sin embargo, al tener en cuenta la historia de su vida, tal vez sea la persona con mayor probabilidad de generar cambios fundamentales.

La trayectoria profesional principal de Gomes fue en el área de desarrollo de software para la industria de servicios financieros, pero su primer amor fue la navegación, lo que lo llevó a trabajar con lona para su cúter Pearson de 36 pies de eslora a principios de la década de 1990. Luego, el señor Gomes, con verdadero espíritu de empresario, comenzó a operar su propio taller de lona en Rhode Island, además de su empresa de software.

“Como nuevo fabricante que era, me sentí frustrado al ver que no existían buenas herramientas de software que me ayudaran a diseñar y vender productos de lona, por lo que comencé a crear mis propias herramientas”, recuerda. “Diseñamos un programa que nos permitía tomar fotografías de las casas o empresas y sobreponerles toldos. Ayudó mucho a que los dueños de las propiedades pudieran visualizar lo que podía hacerse con un toldo”.

Gomes siguió desarrollando software para su taller de toldos, añadiendo herramientas de cotizaciones y capacitación, además de mejorar el módulo de diseño de toldos. Un día, a principios de 1997, un representante de mercadotecnia de The Astrup Company, un distribuidor nacional, vio una demostración del software durante una visita de rutina al taller de lonas de Gomes.

El representante de mercadotecnia se quedó tan impresionado que llevó la obra de Gomes a la dirección de Astrup, que añadió el software a su catálogo de ventas. Poco tiempo después, John Boyle & Company, la otra gran empresa nacional de distribución de toldos en esa época, también añadió el software de Gomes a su catálogo. Con apoyo de ventas y mercadotecnia de Astrup y Boyle, con el tiempo Gomes cerró su taller de lonas y se dedicó de tiempo completo a su nueva empresa: “Canvas Link”.

“Canvas Link cambió mi vida”, afirmó Gomes, quien ha dedicado 12 años a su desarrollo. “Otros fabricantes me llamaban para felicitarme por los productos Canvas Link y hacer preguntas. Fue maravilloso ayudar a estos colegas fabricantes a resolver problemas en sus negocios. Formé muchas buenas relaciones y, al ver la diferencia que había marcado en sus vidas, me propuse nunca abandonarlos”.

Basado en este compromiso con los usuarios de Canvas Link, Gomes comenzó a buscar socios que pudieran ayudarlo a llevar su creación al siguiente nivel. En 2007, cuando Glen Raven adquirió Astrup y Boyle y formó Tri Vantage, se presentó la oportunidad ideal. A principios de este año, Tri Vantage adquirió los derechos del software Canvas Link e inició un programa de mejoras. Este verano, Tri Vantage ofreció Canvas Link con importantes descuentos a los fabricantes de toldos, y Gomes siguió desempeñándose como consultor de apoyo y desarrollo.

“El software Canvas Link es una poderosa adición a los esfuerzos de ventas y mercadotecnia de las empresas de toldos”, comentó Steve Ellington, presidente de Tri Vantage. “La capacidad de ilustrar cómo se



vería un toldo en una casa o en una empresa aumenta la eficacia del proceso de ventas. Las cotizaciones automatizadas, basadas en los diseños propuestos, aceleran el proceso de venta y motivan a los compradores”.

Los usuarios de Canvas Link informan que el software es una valiosa herramienta de ventas y mercadotecnia, sobre todo al trabajar con clientes que compran toldos por primera vez. El software también les ahorra tiempo a los fabricantes de toldos, la mayoría de los cuales son pequeñas empresas.

“Usamos el software Awning Composer de Canvas Link para nuestros clientes residenciales y comerciales”, declaró Mark Horton, de Atlantic Awning Co., una empresa familiar que opera en el mercado de Boston desde 1888. “En el caso de los clientes residenciales, ayuda a los propietarios de casas a visualizar cuál sería el aspecto del toldo una vez instalado. En el caso de los clientes comerciales, los arquitectos quieren ver una representación virtual, y Awning Composer aumenta notablemente nuestro profesionalismo. Ha incrementado completamente nuestras ventas y me ha permitido ser proactivo en las actividades de mercadotecnia”.

Deric Cruikshank, de Salem Tent and Awning, en Salem, Oregon, afirma que la inversión en el software Canvas Link ha sido buena para la empresa que fue fundada en 1890.

“Con todos los programas de diseño de hogares que se transmiten por televisión, la visualización se ha convertido en un factor importante para los

propietarios de casas”, declaró Cruikshank. “Awning Composer es una excelente herramienta para ayudar a cerrar las ventas, sobre todo cuando se trata de elegir la tela”.

Tri Vantage continúa mejorando Canvas Link para maximizar su valor para los fabricantes de toldos como una herramienta que ayuda a vender, diseñar y fabricar con mayor eficacia, eficiencia y rentabilidad.

“Nuestro objetivo es ayudar a los profesionales de control solar a fortalecer sus negocios, ampliar los mercados y satisfacer a los clientes”, declaró Mark Stiver, gerente de sistemas de mercadotecnia de Tri Vantage y gerente de proyecto de Canvas Link. “Canvas Link es uno de los diversos usos innovadores de la tecnología informática que seguiremos desarrollando. Trabajamos de manera estrecha con los clientes para desarrollar mayor funcionalidad de Canvas Link y nuevas aplicaciones marítimas y de apoyo para muebles informales. El único límite de las posibilidades de innovación es nuestra imaginación”.

PÁGINA OPUESTA Durante la exposición de la Asociación Internacional de Telas Industriales (Industrial Fabrics Association International, IFAI) en otoño, Larry Gomes, segundo desde la derecha, demuestra las más recientes funciones de Canvas Link. **ARRIBA** Esta fotografía compuesta ilustra la manera en que se utilizó el software Canvas Link para crear una representación virtual de un toldo para la casa de playa de un cliente. La fotografía en la cámara es la imagen “antes”. Además de las herramientas de visualización, Canvas Link también ofrece software de cálculo de costos de fabricación de toldos.

SAAB BARRACUDA PROSPERA CON 'DECEPCIÓN'

“En Saab Barracuda, los productos que fabricamos salvan vidas, por lo que nunca ha habido margen para atajos”.

Dottie Womack



10



Cuando se menciona la palabra “decepción”, la mayoría de las personas piensa en algo negativo. Sin embargo, para Saab Barracuda, la “decepción” es una fortaleza básica que la compañía ha elevado al “Arte de la decepción”.

La respuesta a este acertijo es que esta compañía basada en Lillington, Carolina del Norte, es líder mundial en sistemas de camuflaje multispectrales utilizados por las fuerzas armadas de los Estados Unidos para engañar al enemigo. Multispectral se refiere a que estos sistemas protegen a los combatientes contra la detección en todos los niveles: visual, infrarrojo cercano, térmico y radar. Muchos de los sistemas de Saab Barracuda también reducen el aumento de temperatura, algo esencial en zonas de combate desérticas y tropicales.

“Tenemos una fuerza de trabajo con dedicación increíble, consciente de que la vida depende de nuestro trabajo”, explicó Dottie Womack, presidenta de la empresa. “Muchos de nuestros empleados son militares jubilados y varios tienen a un ser querido en Iraq o Afganistán. Fort Bragg está a corta distancia de aquí, por lo que nunca estamos lejos de las fuerzas armadas. La decepción puede ser una palabra con connotación negativa para los civiles, pero para los militares puede significar la diferencia entre la vida y la muerte”.

Los orígenes de Saab Barracuda se remontan a 1975, cuando una empresa predecesora fundada en Lillington comenzó a producir fibras de aluminio empleadas para esparcir las señales de radar y evitar la detección de aeronaves militares. Las operaciones en el este de Carolina del Norte han evolucionado con el paso de los años y a través de distintos dueños, enfocándose siempre en la protección de los combatientes contra la detección por el enemigo.

La empresa fue comprada en 2002 por el grupo Saab, líder mundial en equipo militar, y fue rebautizada como Saab Barracuda. Aunque el grupo Saab y Saab Barracuda comparten el nombre Saab con la empresa automovilística sueca, no hay relaciones comerciales entre ellas. (El nombre Barracuda se originó en una empresa anterior de Saab, especializada en la fabricación de redes de pesca de alto rendimiento, una tecnología básica para la fabricación de sistemas de camuflaje).

“Nuestra empresa es de propiedad sueca, pero el control es estrictamente estadounidense, tal como lo exige el Departamento de Defensa”, aclaró Womack. “Tenemos nuestro propio consejo directivo estadounidense y varias medidas especiales para evitar el control extranjero de nuestra tecnología”.

Los productos ofrecidos por Saab Barracuda son de alta tecnología, capaces de proteger a tanques y otros equipos militares grandes así como a combatientes individuales. Los 175 empleados de la empresa diseñan y fabrican gran número de productos de tecnología avanzada, como sistemas de camuflaje estáticos, móviles y personales hechos a la medida, y productos de control de clima. Entre sus clientes están el Ejército, la Armada, la Infantería de Marina y la Fuerza Aérea de los Estados Unidos, así como otros importantes proveedores militares.

“El modelo de negocios es diferente cuando en esencia se tiene un solo cliente: las fuerzas armadas de los Estados Unidos”, señaló Womack. “No sólo cumplimos con los requisitos del Departamento de Defensa, como los inspectores en las instalaciones, sino que también nos retamos a mejorar de manera continua, por ejemplo, adoptando técnicas de fabricación esbelta y Seis Sigma”.

Como uno de los principales proveedores de las fuerzas armadas del país, Saab Barracuda trabaja con un selecto grupo de proveedores externos, como Glen Raven, que provee telas para los sistemas de red de camuflaje ultraligero (Ultra Lightweight Camouflage Net, ULCAN). Estos sistemas brindan protección multispectral que puede instalarse de manera rápida y sencilla con poco personal, gracias a su peso ligero.

“Glen Raven tiene un excelente grupo técnico con extensos conocimientos de telas y acabados”, dijo Womack. “Son muy útiles para mejorar de manera continua nuestros productos”.

La relación entre Saab Barracuda y Glen Raven es el resultado de la adquisición de John Boyle & Company por parte de Glen Raven en 2007. John Boyle, una empresa nacional de fabricación y distribución de telas técnicas, había surtido telas a Saab desde 1998, a través de sus instalaciones en Statesville, Carolina del Norte.

“Trabajamos con Saab desde el principio para desarrollar una nueva tela para los sistemas de ULCAN”, expresó Rich Lippert, miembro del equipo original de John Boyle y actual vicepresidente de productos militares y para exteriores de Glen Raven. “Bobby Stone, nuestro gerente de planta en Statesville, y su equipo trabajaron muy de cerca con los expertos de Saab en cada una de las etapas de desarrollo, y seguimos teniendo personal técnico que colabora estrechamente con Saab”.

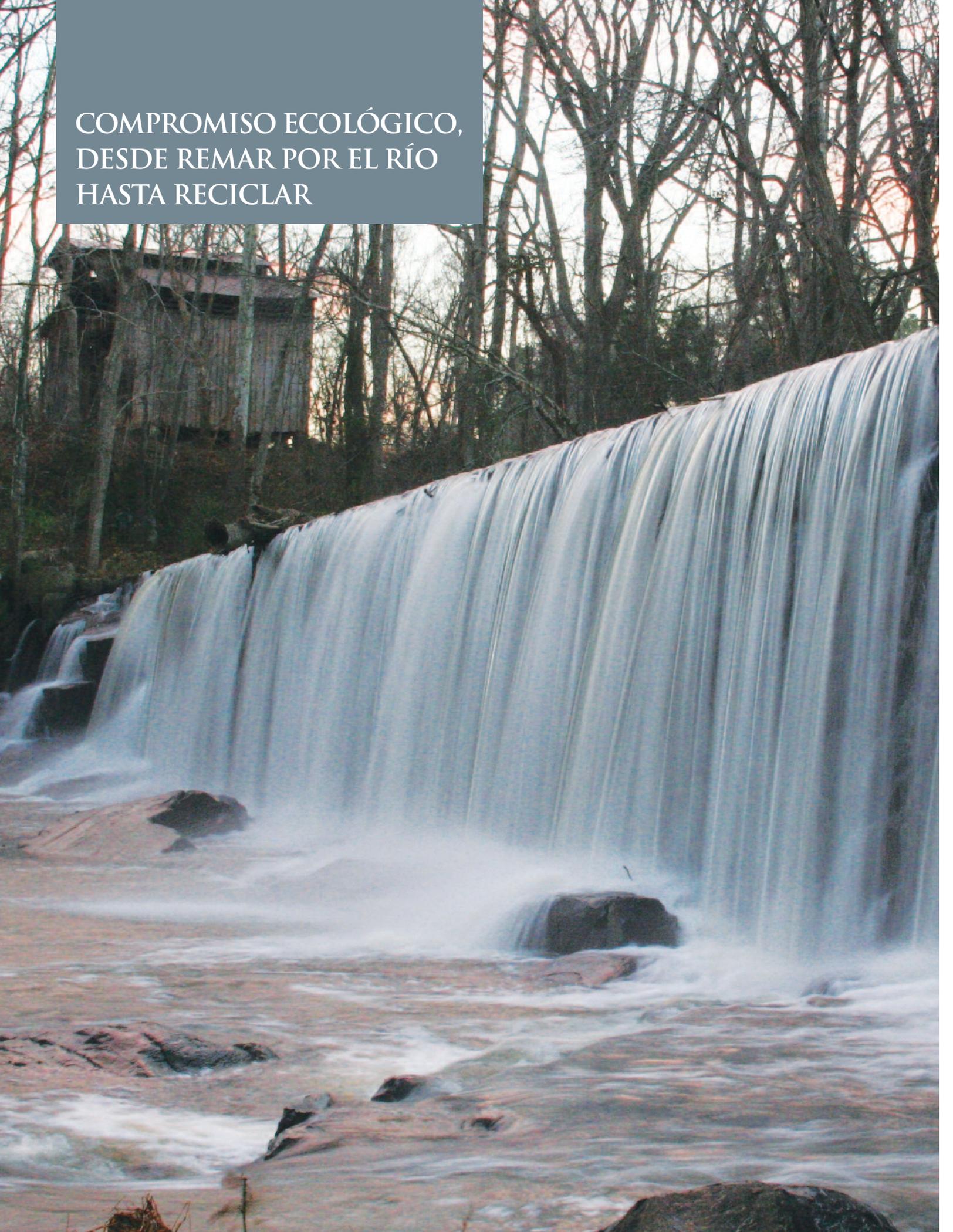
A medida que los requisitos militares crecen y cambian, la relación entre Saab Barracuda y Glen Raven sigue siendo un elemento esencial para satisfacer los requisitos de decepción de los combatientes modernos. La experiencia técnica complementaria y los valores compartidos son la esencia de una relación de éxito.

“La fortaleza medular más importante de Saab Barracuda siempre ha sido nuestro enfoque ético para los negocios”, dijo Womack, quien ha formado parte de las operaciones en Lillington desde 1976. “En los años recientes, el gobierno ha hecho mayor hincapié en las prácticas éticas de negocios, las cuales siempre hemos seguido. En Saab Barracuda, los productos que fabricamos salvan vidas, por lo que nunca ha habido margen para atajos”.

Si desea más información, visite www.saabgroup.com/us.

PÁGINA OPUESTA (arriba) Miembros del equipo administrativo de Saab Barracuda: sentados, de izquierda a derecha, Bill Easterling, vicepresidente de manufactura y desarrollo de nuevos productos; Dottie Womack, presidenta; y Mike Wood, vicepresidente de desarrollo comercial. De pie, de izquierda a derecha, están Hollie Wade, directora de seguridad de instalaciones; Magnus Natt och Dag, director de finanzas; y Patricia Anderson, vicepresidenta de calidad técnica y seguridad. **PÁGINA OPUESTA (abajo)** Glen Raven provee telas usadas por Saab para la fabricación de sistemas de red de camuflaje ultraligero (ULCAN). Los sistemas protegen a los combatientes de ser detectados por los enemigos desde casi cualquier fuente, incluso visualmente y por radar, y pueden instalarse de manera rápida y sencilla gracias a su peso ligero. Los sistemas de redes son fabricados con las estrictas normas especificadas por las fuerzas armadas para la protección del personal militar estadounidense en el campo de batalla.

COMPROMISO ECOLÓGICO,
DESDE REMAR POR EL RÍO
HASTA RECICLAR



● Qué tienen en común las personas que reman por el río Haw del condado de Alamance y los dueños de casas al decorar sus áreas al aire libre? La primera respuesta quizá sea “no mucho”, pero en realidad ambos están unidos por el compromiso de Glen Raven con la responsabilidad ecológica.

Uno de los compromisos más visibles con el medio ambiente es un nuevo parque de acceso para remeros apoyado por Glen Raven en el río Haw del condado de Alamance, cerca de las oficinas centrales de la empresa en Carolina del Norte. A través de un acuerdo cooperativo con el Comité de Senderos del Río Haw, Glen Raven ha provisto a los remeros un medio de acceso al río Haw a través de Glen Raven desde 2001. En fechas más recientes, la empresa apoyó la creación de un nuevo sitio de acceso en el río Haw, el segundo en popularidad del estado entre los aficionados al remo.

“El nuevo Acceso para remeros en Altamahaw es un importante punto de acceso que permite un porteo seguro alrededor del dique de piedra de Glen Raven para descender por el río”, explicó John Gant, quien ha encabezado la participación de Glen Raven en este proyecto.

La sección del río Haw a la que se tiene acceso a través de este nuevo sitio originalmente tenía cascadas naturales bajas y ahí estaba ubicado un molino de granos a principios del siglo XIX. John Q. Gant, fundador de Glen Raven, y un socio de negocios aumentaron la altura del dique para apoyar la demanda de energía de la fábrica de textiles de Glen Raven en Altamahaw. Con una altura cercana a los seis metros, es el último dique de piedra que queda en el río Haw en el condado de Alamance.

A principios de 1939, se integró un generador hidroeléctrico al dique para suministrar energía a la planta de Glen Raven en Altamahaw. Con la reubicación de Glen Raven Logistics a la ex planta de Altamahaw, se actualizó el generador hidroeléctrico y ahora suministra hasta un millón de kilovatios-hora cada año para las operaciones de logística.

En otras iniciativas ambientales, el centro de fabricación de telas Sunbrella® de Glen Raven en Anderson, Carolina del Sur, recientemente obtuvo la certificación ISO 14001 para su sistema de gestión ambiental. La certificación ISO abarca los procedimientos, procesos y actividades de planificación medioambientales de la planta. Basada en Ginebra, Suiza, la Organización Internacional para la Estandarización (International Organization for Standardization, ISO) es la mayor entidad de desarrollo de normas internacionales en el mundo. Es más conocida por sus normas de calidad ISO, que la planta de Anderson también ha logrado.

La planta de Glen Raven en Anderson, que también está registrada como Socio Energy Star en reconocimiento a su programa integral de eficiencia energética, sigue apoyando su programa Renaissance que recicla fibras de desecho para nuevos usos, como alfombras para exteriores, y su programa Recycle My Sunbrella que acepta telas usadas de los consumidores para reciclarlas.

Colonial Mills, Inc., uno de los principales fabricantes de alfombras tejidas, vendidas con la marca “cmi”, ha sido una de las empresas más activas en la promoción de alfombras con hilos Sunbrella Renaissance. Las alfombras se exhibieron este año en gran número de casas de exhibición para revistas patrocinadas por Glen Raven.

Otra tela con contenido reciclado, tejida en la planta de Anderson, es un producto de alto rendimiento para recubrimientos de muros comerciales, comercializado en sociedad con Maharam, un importante proveedor de textiles. La tela para recubrimiento de muros, que se destaca por su larga durabilidad, facilidad de limpieza y resistencia a la decoloración, está diseñada para oficinas, hoteles y áreas públicas. Está hecha de un 25 por ciento de contenido reciclado a partir de envases de bebidas.

“En Glen Raven, nuestro compromiso ecológico es hacer lo mejor posible por el medio ambiente, y ha sido parte de nuestra cultura durante décadas”.

Allen E. Gant, Jr.

El programa de reciclaje de telas Sunbrella de Glen Raven, “Recycle My Sunbrella”, opera a través de un sitio web: www.recyclemySunbrella.com. Cualquier persona interesada en enviar telas Sunbrella para reciclaje debe visitar el sitio para conocer detalles adicionales sobre el proceso de devolución.

El reciclaje se destaca en todos los aspectos de las operaciones de Glen Raven, incluso en las oficinas ejecutivas en Burlington, donde se reciclaron más de 16,800 kilogramos (37,000 libras) de papel de desperdicio durante el último año. Asimismo, el papel comprado para las oficinas centrales está hecho con un 30 por ciento de contenido reciclado, lo que reduce el impacto ambiental anual, al ahorrar 75,700 litros (20,000 galones) de agua, 12,000 kilovatios-hora de energía y 51 árboles maduros. Todo el papel está certificado conforme a la Iniciativa Forestal Sustentable.

“En Glen Raven, nuestro compromiso ecológico es hacer lo mejor posible por el medio ambiente, y ha sido parte de nuestra cultura durante décadas”, afirmó Allen E. Gant, Jr., presidente de Glen Raven. “Es evidente nuestra labor en beneficio del medio ambiente en muchos de los aspectos de nuestro negocio y en nuestras relaciones con las comunidades donde se sitúan las plantas”.

PÁGINA OPUESTA Un dique de piedra en el río Haw suministró energía a la primera fábrica de textiles de Glen Raven a fines del siglo XIX. Este mismo dique, uno de los diques de piedra más altos que queda en Carolina del Norte, se utiliza hoy en día para impulsar un generador eléctrico que provee la mayor parte de la electricidad requerida por Glen Raven Logistics. El río Haw se ha convertido en uno de los destinos favoritos para los aficionados al remo, y Glen Raven da su apoyo a través de un donativo de terreno para la creación de un nuevo sitio de acceso para remeros.

TELA PARA TOLDOS GENERA ENERGÍA DEL SOL

“El toldo fotovoltaico es una solución innovadora y ecológica que limita el impacto arquitectónico; puede enrollarse y desenrollarse y añadirse a las formas relativamente complejas de las estructuras existentes”.

Vincent Baudelet

Los toldos son excelentes para bloquear la luz solar y crear un entorno templado y cómodo. Sin embargo, ¿qué pasaría si un toldo pudiera hacer más que sólo bloquear la luz del sol? ¿Qué pasaría si un toldo también pudiera generar energía eléctrica a partir del sol?

Este “qué pasaría” llevó a Dickson-Constant a lanzar en 2005 un programa de desarrollo para crear un toldo fotovoltaico, en asociación con Somfy® Systems, fabricante líder de motores y controles en Europa. El fruto de esta labor, un prototipo funcional de un toldo fotovoltaico, hizo su debut en una exposición comercial en 2008 y ha capturado el interés de la prensa internacional. La tela del toldo incorpora paneles solares que producen una corriente eléctrica cuando se exponen a la luz.

“El toldo fotovoltaico es una solución innovadora y ecológica que limita el impacto arquitectónico; puede enrollarse y desenrollarse y añadirse a las formas relativamente complejas de las estructuras existentes”, señaló Vincent Baudelet, gerente de mercado de la nueva tela Dickson. “Los lugares donde visualizamos la instalación de estos toldos son casas, edificios de oficinas y residenciales, casas móviles y barcos”.

A diferencia de los paneles cristalinos rígidos, la tela solar Dickson emplea tecnología de celdas solares basada en pulverización de silicio. Estas celdas solares son ultradelgadas y ligeras, en comparación con las clásicas celdas solares con silicio cristalino en paneles rígidos. Las celdas solares incorporadas en las telas de los toldos fotovoltaicos tienen la flexibilidad suficiente para que puedan enrollarse con la tela, pero tienen muy alta eficiencia energética. Dickson desarrolló un proceso patentado de laminado de las celdas solares a la tela.

“El sector de energía solar fotovoltaica está creciendo casi un 40 por ciento anual en Europa, fomentado por los reglamentos e incentivos gubernamentales”, expresó Baudelet. “Según las evaluaciones de los expertos, la competencia entre la energía fotovoltaica y la electricidad de la red ya es una realidad en el sur de Italia. Lo mismo podría ocurrir en España y el sur de Francia para 2015, y en gran parte de Europa para 2020. La Asociación Europea de la Industria Fotovoltaica (European Photovoltaic Industry Association, EPIA) pronostica que la electricidad fotovoltaica en Europa podría representar de un 10% a 12% de toda la electricidad en 2020, comparado con el 3% actual”.

A fin de optimizar la producción de energía y prolongar la vida útil de las celdas, el toldo prototipo desarrollado por Dickson y Somfy incorpora un motor controlado por un sensor meteorológico central. El sensor extiende el toldo en los días soleados y los enrolla cuando hay viento, para evitar daños.

Baudelet proporcionó información adicional sobre el gran avance en toldos solares:

P. Muchas personas han soñado con una tela fotovoltaica. ¿Por qué cree que este prototipo tendrá éxito?

R. Con el calentamiento global y el agotamiento de los recursos naturales, la energía renovable ha tenido un auge y los gobiernos europeos están apoyando su desarrollo a través de reglamentos y créditos fiscales. La energía solar es sustentable y ecológica, sin emisiones de CO₂.

P. ¿Cuáles cree que serán las principales aplicaciones?

R. Nos estamos enfocando en tres mercados: toldos, vehículos recreativos y aplicaciones marítimas. La energía fotovoltaica es muy atractiva para las aplicaciones “nómadas”, como los vehículos recreativos y las embarcaciones, donde es difícil el acceso a otras fuentes de energía.

P. ¿Qué hay de la cuestión del precio? Parecería ser un producto costoso.

R. En el caso de los consumidores europeos, la electricidad generada con el toldo podría venderse a la empresa eléctrica nacional con tarifas muy atractivas. Si se suman los créditos fiscales (el 50 por ciento del valor de compra), la inversión se recupera en unos siete años.

P. Describa al equipo de desarrollo que está detrás de este producto.

R. El equipo de Dickson-Constant estuvo formado por 10 personas: ingenieros, gerentes de mercado y otros, más un equipo de desarrollo de Somfy Systems. El proyecto también recibió el apoyo de una organización francesa que brinda ayuda para la innovación y a nuevas empresas. La principal facultad de ingeniería textil de Francia también nos está ayudando.

P. ¿Cuándo estarán disponibles para venta las telas?

R. Prevemos que será a fines de 2010 para el mercado de vehículos recreativos, y en 2011 para los mercados de toldos y embarcaciones.

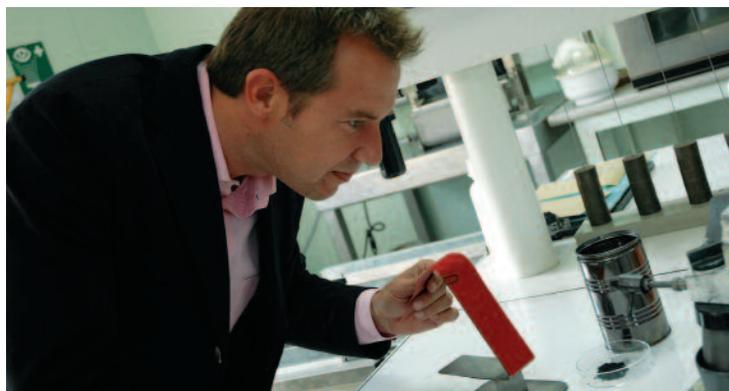
ABAJO El prototipo del toldo fotovoltaico de Dickson-Constant incorpora tecnología de celdas solares flexibles. El proyecto es encabezado por Vincent Baudelet, gerente de mercado.



LAS TELAS PARA TOLDO SE VUELVEN AUTOLIMPIANTES

“La combinación de facilidad de mantenimiento e impermeabilización hacen de Orchestra Max un producto único en el mercado de toldos”.

Patrick Raguet



Las telas actuales para toldos son bastante fáciles de cuidar. Un poco de jabón, agua tibia y un cepillo de cerdas suaves son suficientes para eliminar casi todas las manchas. Si las telas son de la marca Sunbrella® o Dickson®, incluso puede añadir blanqueador a la solución limpiadora para eliminar manchas muy tenaces.

Sin embargo, ¿qué le parecería si un toldo fuera aún más fácil de limpiar? ¿Qué le parecería si las telas para toldos fueran autolimpiantes?

Dickson-Constant acaba de elevar el estándar en el mantenimiento de las telas para toldos, con una nueva línea de telas autolimpiantes donde la suciedad se escurre con sólo añadir agua. El tratamiento Perma-clean®, incorporado en la tela Orchestra Max, es la base de las características autolimpiantes de vanguardia. Se aplican nanopartículas al conjunto de la tela para formar una densa capa protectora que mantiene la suciedad en la superficie, donde es más fácil enjuagarla.

Sin embargo, Dickson-Constant no se conformó con la autolimpieza de su nueva tela. Además de sus cualidades autolimpiantes, Orchestra Max es impermeable. La impermeabilización se logra mediante la adición de una resina acrílica antifúngica, resistente a la radiación ultravioleta.

“La combinación de facilidad de mantenimiento e impermeabilización hace de Orchestra Max un producto único en el mercado de toldos”, afirmó Patrick Raguet, director de mercadotecnia de Dickson-Constant.

“Orchestra Max es una tela especialmente apropiada para instalaciones permanentes con alto grado de exposición a cambios climáticos y contaminación”, añadió. “Está diseñada sobre todo para tiendas, hoteles y otras aplicaciones comerciales. También es una solución de vanguardia para propietarios de casas particularmente exigentes”.

Orchestra Max sustituirá de manera gradual a la colección Orchestra TT de Dickson-Constant, que ha sido su línea de telas de grado profesional para toldos. Raguet proporcionó más detalles sobre este innovador desarrollo:

P. ¿Qué condujo a Dickson a desarrollar Orchestra Max?

R. El mercado de telas para toldos ya está maduro en Europa, y como líderes debemos aportar innovación al mercado, a fin de ayudar a nuestros clientes a distinguirse de la competencia. El mantenimiento de telas para toldos es un tema importante, sobre todo en instalaciones fijas o permanentes, como las de tiendas, hoteles, bares

y restaurantes que están expuestos al sol, a la contaminación y a las manchas. Todos nuestros clientes han buscado durante años una tela autolimpiante.

P. Orchestra Max incorpora varias tecnologías. ¿Cuáles de éstas son nuevas y cuáles ya existían?

R. La tecnología autolimpiante no es realmente nueva. Por ejemplo, ya existía en cristales. Sin embargo, en lo que se refiere a telas de acrílico, es una tecnología nueva. Orchestra Max ofrece dos grandes ventajas a los usuarios: facilidad de mantenimiento, ya que basta una lluvia o un enjuague con agua para eliminar la suciedad de la tela. Segundo, las características impermeables de la tela le permiten disfrutar de una terraza en todo clima.

P. Describa la nanotecnología que está detrás del producto.

R. La nanotecnología es la ingeniería de sistemas funcionales en el nivel molecular. Un tratamiento autolimpiante produce lo que se conoce como “efecto de loto”, un fenómeno físico que da como resultado una superficie superhidrofóbica (resistente al agua), como la de una planta de loto. Durante décadas se ha observado en la naturaleza, y ahora se duplica en varios productos, la manera en que cualquier suciedad en la planta de loto permanece en la superficie de las hojas superhidrofóbicas y se escurre con el agua.

P. ¿Cuáles serán los principales tipos de instalaciones para Orchestra Max?

R. Las instalaciones fijas o permanentes en tiendas, hoteles, bares y restaurantes son ideales para Orchestra Max, cualquier lugar donde haya mucha exposición a radiación ultravioleta, lluvia, contaminación y manchas.

P. ¿Qué opciones se ofrecen? ¿Cuántos diseños y colores sólidos?

R. Hay 32 estilos: 21 con colores sólidos y 11 con franjas elegantes.

P. ¿Dónde estará disponible esta tela?

R. Durante la etapa de introducción, esta tela sólo estará disponible en Europa.

ARRIBA Las telas para toldos más nuevas de Dickson-Constant incorporan nanotecnología de autolimpieza. Patrick Raguet, director de mercadotecnia, revisa muestras de desarrollo.

MILES TALBOTT REDEFINE CADA HABITACIÓN COMO UNA “SALA DE ESTAR”



Cualquier persona que haya crecido en una casa estadounidense típica recordará la “sala de estar”. Era la habitación con los muebles bellamente tapizados, donde se atendía a los invitados y estaba prohibida la entrada a niños.

Sin embargo, la definición de la “sala de estar” está cambiando, gracias a compañías innovadoras como Miles Talbott Furniture, que ha adoptado una extensa línea de telas Sunbrella® de rendimiento diseñadas por Joe Ruggiero, diseñador de muebles para el hogar.

“Creemos firmemente en la filosofía de Joe, de que cada habitación de una casa debe ser una ‘sala de estar’”, expresó Jim Stokes, socio administrativo de Miles Talbott, en High Point, Carolina del Norte. “Nuestro mayor reto es la educación. La gente ve nuestras hermosas telas Sunbrella de rendimiento y pregunta, ¿realmente es Sunbrella? ¿Es cierto que puedo limpiarla con blanqueador?”.

La reciente alianza con Joe Ruggiero y las telas Sunbrella es sólo una de varias decisiones estratégicas que han impulsado el crecimiento constante de Miles Talbott desde su fundación en 1993 como organización hermana de Michael Thomas Furniture.

“Miles Talbott fue creada para atender un segmento específico del mercado, el punto inicial del alto nivel y una estética más informal”, dijo George Jordan, presidente de Miles Talbott. “Nos hemos ganado una reputación por nuestros productos de alta calidad hechos a la medida, el servicio al cliente y los cortos tiempos de entrega”.

Miles Talbott entrega el 90 por ciento de los pedidos en un plazo de 30 días y el 40 por ciento en 15 días. Los vendedores minoristas que llaman por teléfono a la compañía pueden tener la certeza de que escucharán una voz humana.

“Hace poco, un vendedor llamó para consultar el estado de una mecedora para una mujer que pronto tendría a su bebé”, comentó



Chrissy McCormack, vicepresidente de ventas. “Trabajamos con el gerente de la planta para asegurar que la mecedora fuera entregada antes del nacimiento del bebé”.

En la competitiva industria de muebles, Miles Talbott sabe que la calidad, el servicio y una extensa variedad de diseños especiales son esenciales, pero ninguno de estos factores basta para mantener una posición de liderazgo. También se requiere creatividad y tolerancia al riesgo para mantenerse en la cima. Esta filosofía condujo a la alianza con Joe Ruggiero y las telas Sunbrella.

“Quisimos crear un equipo creativo y dinámico para los muebles tapizados, y Miles Talbott nos dejó pasmados”.

Joe Ruggiero

“Joe me llamó un sábado a mi teléfono móvil para hablar de cómo podíamos colaborar”, recuerda Jordan. “Fue un gran paso asociarnos con Joe y Sunbrella, pero sentí buenas vibraciones desde el principio”.

Miles Talbott lanzó su primera colección de muebles diseñados por Joe Ruggiero con telas Sunbrella en otoño de 2008, con 44 modelos, número que ha crecido a 85. La vasta sala de exhibición de 2,300 metros cuadrados (25,000 pies cuadrados) en High Point es el lugar perfecto para dar vida a las visiones de estructuras y telas que Ruggiero ha creado para Miles Talbott.

“Llevamos a cabo una extensa investigación para encontrar un socio de licencias para muebles tapizados”, comentó Ruggiero, creador de la colección JR de mobiliario para el hogar, lanzada en 2002 y que incorpora una línea de telas Sunbrella. “Quisimos crear un equipo

creativo y dinámico para los muebles tapizados, y Miles Talbott nos dejó pasmados”.

La alianza de Miles Talbott, Joe Ruggiero y Sunbrella es representativa del gran número de relaciones que Glen Raven ha formado en la industria de los muebles. Estética de diseño compartida, énfasis en los valores básicos y compromiso con la calidad y el rendimiento, garantizan colaboraciones mutuamente beneficiosas.

“Nuestra base de proveedores tiene importancia crítica”, afirmó Stokes, quien llegó a Miles Talbott después de una exitosa trayectoria en una empresa de la lista Fortune 500. “Debemos tener proveedores confiables. Si necesito una estructura de madera o telas para envío ese mismo día, cuento con proveedores que cumplirán”.

Cuando se le preguntó sobre su estrategia para el futuro, la respuesta de Jordan fue: “mantener el rumbo”, apoyados en el compromiso con la calidad, el servicio y la rapidez de entrega. Detrás del compromiso con la continuidad está un espíritu emprendedor abierto a nuevas posibilidades.

“Aunque hemos logrado un crecimiento superior al 10 por ciento, nunca podemos ser conformistas”, aseguró. “Damos servicio a un segmento excelente y debemos estar abiertos a nuevas ideas. Cuando decidimos hacer algo nuevo, nos dedicamos al ciento por ciento, como lo hicimos con la colección Joe Ruggiero y las telas Sunbrella”.

PÁGINA OPUESTA (abajo) El equipo administrativo de Miles Talbott, de izquierda a derecha, Jim Stokes, socio administrativo; Chrissy McCormack, vicepresidente de ventas; y George Jordan, presidente, se mantienen cerca de las operaciones de manufactura en High Point. **ABAJO** Joe Ruggiero, diseñador de muebles para el hogar, colabora con Miles Talbott con telas y tapicería orientados a consumidores que valoran la excelencia en el diseño combinada con durabilidad y facilidad de mantenimiento. Los productos Sunbrella de Miles Talbott abarcan desde cobertores para camas hasta muebles y cortinas.



BIENESTAR: UN CAMBIO EN EL QUE PODEMOS CREER

POR SUSAN E. SANDERS, MS, MBA
GERENTE DE PROGRAMA DEL CENTRO DE ESTILO
DE VIDA, CENTRO MÉDICO REGIONAL DE ALA-
MANCE (ALAMANCE REGIONAL MEDICAL CENTER)

“La resistencia al estrés ayuda a aumentar la productividad, al completar lo que ‘se tiene que hacer’ a fin de tener más tiempo para lo que ‘se quiere hacer’”.

Susan Sanders



En el creciente debate sobre las reformas al sistema de salud, hay tal vez un punto en el que todos pueden estar de acuerdo: la mejor manera de reducir los costos de salud es mantenerse sano.

El ejercicio, la buena nutrición y el descanso suficiente son esenciales para la buena salud, sin importar qué suceda en el debate del sistema de salud. Un factor importante para salir adelante en la caótica situación actual es la resistencia al estrés. La resistencia al estrés ayuda a aumentar la productividad, al completar lo que “se tiene que hacer” a fin de tener más tiempo y energía para lo que “se quiere hacer”. La resistencia al estrés, así como la productividad resultante, se presentan en tres dimensiones del bienestar: físico, mental y ambiental.

Bienestar físico

Todos saben lo importante que es comer sanamente y hacer ejercicio, por lo cual haremos hincapié en la importancia del sueño. La falta de sueño libera hormonas que aumentan el apetito. Las investigaciones muestran que si duerme cuatro horas o menos cada noche, es un 75 por ciento más probable que sea obeso. Si no duerme al menos siete horas por noche, siga estos consejos.

A partir de hoy:

- Nada de cafeína después de las 2:00 p. m.
- Desconecte todo en la recámara. Las lámparas de noche y los relojes despertadores son las únicas excepciones.
- Use la recámara sólo para dormir y para las actividades íntimas. Nada de comer, trabajar con la computadora o ayudar a los niños con sus tareas escolares.
- Establezca una rutina de 15 a 30 minutos antes de dormir, que no incluya aparatos electrónicos (es decir, ver la televisión). Lávese, seleccione la ropa para el día siguiente, lea, escriba en un diario, acuéstese y cierre los ojos. Un CD de relajamiento puede ayudarle a conciliar el sueño.
- Hable con su médico o visite Sleepfoundation.org para obtener más información.

Salud mental

¿Es productivo, o simplemente se mantiene ocupado? El estrés puede afectar su productividad y destruir su cuerpo, encaminándolo hacia la obesidad y otros problemas de salud. Cuando tiene estrés, el cuerpo retorna a la época prehistórica. No puede distinguir entre tratar de hacer varias cosas al mismo tiempo y ser atacado por un tigre dientes de sable. El cuerpo responde liberando calorías para huir o pelear. Ninguna de estas acciones es apropiada para trabajar en varias cosas al mismo tiempo, así que el cuerpo almacena las calorías, usualmente en la cintura, causando obesidad.

A partir de hoy:

- Haga una cosa a la vez. Imagínese cuán contentas estarán las personas al sentir que usted les ha dedicado toda su atención durante una conversación.
- No envíe correos electrónicos a personas que están a dos metros en la oficina; levántese y hable con ellas. Considere los “viernes sin correo electrónico” en toda la compañía. ¿Por qué ser el único que goza de los beneficios?
- Deténgase durante dos minutos cada hora. Póngase de pie, respire profundamente y estírese hasta el cielo. Repita tres veces. Programe el temporizador de su Blackberry y escápese al baño si es necesario.
- Visite DrPeeke.com para obtener más información.

Ambiente organizado

En promedio, los gerentes tienen 38 horas de proyectos sin terminar en sus escritorios, y la cantidad de papeleo se ha duplicado desde 1985, cuando declaramos con gran optimismo que habría un futuro sin papeles. La gestión de su ambiente puede reducir el estrés.

A partir de hoy:

- Concédase permiso para dedicar tiempo a organizarse. ¿Puede darse el lujo de no hacerlo?
- Haga un archivo “Algún día, tal vez” (en papel, electrónico o combinado). Si no puede atender un asunto en los próximos seis meses, hágalo a un lado.
- Prepare archivos del 1 al 31 y de enero a diciembre. No necesitará ese informe hasta la reunión del día 9, así que archívelo en la novena carpeta. ¿No necesita esos planes de viaje hasta mayo? Póngalos en la carpeta de mayo. A finales de febrero, dedique 10 minutos para poner el contenido de la carpeta de marzo en los archivos 1 a 31. Si queda algo en los archivos 1 a 31, quizá su lugar más apropiado sea un archivo “Algún día, tal vez” o una papelerera.
- Busque un organizador profesional y consejos en Napo.net.

No subestime el impacto del estrés que la recesión económica mundial tiene en su vida. Los efectos del estrés se acumulan y tal vez no se manifiesten hoy, pero se harán presentes algún día, quizá antes de lo que se imagina. Incorpore estos consejos hoy mismo para tener una vida más resistente al estrés.

Susan Sanders es gerente de programa del Centro de Estilo de Vida del Centro Médico Regional de Alamance. Antes de trabajar en el Centro Médico Regional de Alamance, Susan administró programas de salud corporativos en Austin y Sherman, Texas, y en la Universidad Duke (Duke University) y el Sistema de Salud Duke (Duke Health System). Susan y su esposo, Paul, compiten en triatlones.

GLEN RAVEN HACE HINCAPIÉ EN EL BIENESTAR DE SUS EMPLEADOS

Más del 80 por ciento de los empleados de Glen Raven en los Estados Unidos se han unido al programa de bienestar de la compañía desde su lanzamiento este año como parte de un nuevo paquete de beneficios médicos. Los empleados pagan primas más bajas cuando aceptan someterse a una evaluación de riesgos de salud y siguen las recomendaciones de bienestar de una enfermera profesional.

“Aunque el programa tiene menos de un año, podemos ver que está generando resultados positivos”, declaró Janice Burgess, gerente de bienestar de Glen Raven. “Hemos recibido muchas historias de cómo la evaluación de riesgos de salud ha identificado problemas que podrían poner en peligro la vida de los empleados, resultando en una intervención justo a tiempo para evitar un incidente grave”.

Además de las evaluaciones de riesgos de salud, Glen Raven ofrece clínicas en sus centros en Norteamérica donde los empleados reciben tratamiento de enfermeras profesionales para inquietudes cotidianas. Las clínicas, que también están abiertas a los cónyuges de los empleados de Glen Raven, facilitan la atención médica a menor costo.

“En lo que va del año, hemos visto una reducción significativa en las reclamaciones de seguros médicos”, señaló Burgess. “Dado que somos un proveedor autoasegurado, estas reducciones son muy importantes para nosotros. Seguiremos analizando los resultados en lo que resta del año, pero estamos convencidos de que las evaluaciones de riesgos de salud y las clínicas en los centros de trabajo son una excelente combinación para mejorar el bienestar de los empleados y reducir los costos de los beneficios médicos”.

LAS PANTIMEDIAS CELEBRAN SU 50.º ANIVERSARIO

“Fue el principio de una revolución en el mundo de la moda, que cambió la vida y el diseño de las industrias de calcetería y ropa íntima, por no mencionar la comodidad de todas las mujeres del mundo”.

Pasaje de “The Raven’s Story”

Fue una idea que Allen Gant, Sr. había dado vueltas en su mente durante muchos años, que había surgido durante el embarazo de su primera esposa. ¿Por qué no podían inventar una prenda para mujeres que combinara una pantaleta con unas medias?

Con la caída del mercado de calcetería de moda a mediados de la década de 1950, un segmento clave para Glen Raven, era el momento ideal para una innovación que reemplazara los ingresos perdidos. El señor Gant comentó su idea con el equipo administrativo de la planta de calcetería y buscaron la manera de modificar la maquinaria existente para crear la nueva prenda de vestir.

“Tardaron dos días en tener todo listo y equipar la máquina, pero el primer resultado estuvo muy lejos de lo que habían imaginado”, relata “The Raven’s Story”, la historia oficial de Glen Raven. “En menos de una semana habían resuelto los problemas y pudieron producir un prenda de nailon que combinaba un par de medias y una pantaleta hasta la cintura”.

En 1959, Glen Raven solicitó una patente, sólo para enterarse de que otra compañía había presentado una solicitud similar aproximadamente al mismo tiempo, lo que significaba que ninguna de las empresas tendría derechos exclusivos. Sin inmutarse, Glen Raven lanzó su nuevo producto al mercado, con el nombre comercial Panti-Legs®.

“Fue el principio de una revolución en el mundo de la moda, que cambió la vida y el diseño de las industrias de calcetería y ropa íntima,

por no mencionar la comodidad de todas las mujeres del mundo”, declara un pasaje de “The Raven’s Story”. “Glen Raven podía declarar, con todo derecho, ser el primero o uno de los primeros fabricantes de este producto en el mundo”.

Las pantimedias Panti-Leg de Glen Raven se convirtieron en un elemento fundamental de la moda femenina y tuvieron gran éxito de ventas durante muchos años, incluido un rápido crecimiento durante la época de la minifalda en la década de 1970. Glen Raven dejó de fabricar pantimedias a mediados de la década de 1990, ya que la prenda se había convertido en un producto de consumo masivo y ya no era rentable.

“Nuestra compañía es una organización muy distinta a la que era en 1959, cuando mi padre y su equipo inventaron las primeras pantimedias”, apuntó Allen E. Gant, Jr., presidente de Glen Raven. “Sin embargo, es importante reconocer este gran acontecimiento, ya que ilustra el espíritu innovador que comenzó en 1880 con nuestra fundación y continúa hasta nuestros días”.

ABAJO Aunque la calcetería de moda fue el soporte principal de Glen Raven durante muchos años, los mercados comenzaron a desplomarse en la década de 1950, lo que sirvió de inspiración para inventar un nuevo producto: las pantimedias. **PÁGINA OPUESTA** Glen Raven lanzó su marca de pantimedias “Panti-Legs” en 1959, y se mantuvo como líder del mercado hasta principios de la década de 1990.





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

Tri Vantage
Glen Raven, NC, EE. UU.
336-227-6211

Strata Systems, Inc.
Cumming, GA, EE. UU.
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
Gotemburgo, Suecia
46-31-500095

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

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

Cuenca del Pacífico Norte
Sunbrella/Dickson
Hong Kong, China
852-2317-6390

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

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

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

Panti-Legs*

**Fabulous
New Panti-Stockings**

by 

* TRADEMARK

RAVEN

Edición núm. 9 | Invierno de 2009



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