

RAVEN

| Edición No.2 |



Vigilando “Nuevas Fronteras”

Expansión de la Planta de Anderson

Dirigiendo una Nueva Generación de Ropa de Protección.



La Comunidad Global de Glen Raven



Estimados Lectores:

En la última edición de la revista Raven, les presentamos Glen Raven Asia y las nuevas instalaciones que inauguramos en Suzhou, China. Este nuevo centro ha tenido una excelente iniciación al incrementar los servicios para nuestros clientes con intereses en China y al mismo tiempo explorar maneras para expandir nuestro negocio a través de Asia.

Nuestras nuevas instalaciones en China forman parte de una transformación todavía más grande que se está llevando a cabo en nuestra compañía durante esta década. Hemos dejado de pensar en nosotros como una empresa ubicada en los Estados Unidos con algunos intereses internacionales – la mayoría relacionados con regulaciones de comercio – a una empresa verdaderamente global. En Glen Raven nosotros definimos “verdaderamente global” a una empresa que esta enfocada a cumplir necesidades especiales de nuestros clientes alrededor del mundo, aprovechando nuestros propios activos de producción, para crear soluciones basadas en textiles innovadores.

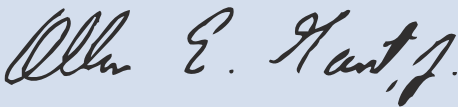
La transformación global de Glen Raven comenzó a acelerarse rápidamente en 1998 cuando nos fusionamos con Dickson, S.A de Francia. Esta fusión no solamente nos proporcionó presencia de producción y liderazgo en las acciones del mercado en toda Europa y en muchos otros países, sino que también provocó que viéramos en nosotros mismos a una clase de compañía diferente.

Ahora, vendemos y damos servicio a productos en más de 120 países alrededor del mundo a través de una red de asociados de Glen Raven abarcando el globo, desde Asia hasta América Latina y desde Europa hasta Australia. Estos hombres y mujeres consagrados no están representando únicamente a nuestras marcas Sunbrella®, Dickson® y otras marcas, sino que también están buscando continuamente necesidades del cliente que podamos satisfacer mejor que nadie.

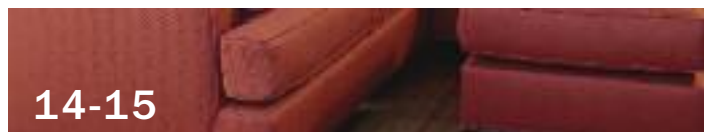
En esta edición de la revista Raven, usted podrá tener la oportunidad de conocer a algunos de estos asociados. Usted podrá leer en sus propias palabras como visualizan a Glen Raven como una compañía global y lo que servicio global representa para nuestros clientes. Tengo la impresión que usted podrá sentir su entusiasmo, pasión y optimismo.

Además en esta edición, describimos el crecimiento de nuestras instalaciones en Anderson, Carolina del Sur, una de las fábricas de textiles, integrada verticalmente, más moderna del mundo. También exploraremos la naturaleza de la innovación y como estamos asegurando que nuestro espíritu innovador – de hace 127 años- se mantenga vivo y funcionando. También podrá leer acerca de nuestro crecimiento en el mercado de textiles de protección.

Espero que ustedes disfruten esta segunda edición de nuestra revista, y siéntase en confianza para contactarme en cualquier momento con preguntas y comentarios.



Allen E. Gant, Jr.
Presidente



“Vamos a surgir como líderes del mercado global de textiles por nuestros implacables esfuerzos para adoptar el cambio.”

Wendy Miller

GLOBAL



Harold Hill
Director General
Glen Raven Technical Fabrics



Patti Bates
Vicepresidenta, Operaciones,
Glen Raven Technical Fabrics

NUEVOS PRODUCTOS, NUEVOS MERCADOS, RIESGOS CALCULADOS

Harold Hill director general de Glen Raven Technical Fabrics, que incluye, Dickson Coatings en Europa y Glen Raven Logistics. Hill se incorporó a Glen Raven en 1992 como presidente de Park Avenue Finishing Division y fue nombrado director general de Glen Raven Technical Fabrics en el 2004. El tiene más de 20 años de experiencia en todas las facetas de la industria textil.

“Glen Raven Technical Fabrics existe para tomar riesgos calculados, explorar nuevos productos y desarrollar nuevos mercados en una base global. Nos hemos convertido en una organización dirigida por el mercado que busca nuevos productos innovadores en donde podamos establecer una clara diferenciación y una ventaja competitiva.”

“Contamos con poderosos activos de producción en los Estados Unidos y en Francia, pero también estamos abiertos a apalancar activos que no nos pertenezcan. Nuestra meta es identificar socios estratégicos que trabajen con nosotros en desarrollar tecnología patentada que nos ofrezca la oportunidad de diferenciación de productos a largo plazo.”

“Textiles para vestiduras de automóviles, textiles para trajes de protección, textiles especiales para el ejército, servicios logísticos –son algunas de las fuentes de crecimiento para Technical Fabrics en una base mundial. Estamos edificando la flexibilidad en nuestra cultura para actuar con rapidez al encontrar oportunidades provechosas.”

FUENTES GLOBALES, SOCIOS GLOBALES

Patti Bates es vicepresidenta de operaciones de Glen Raven Technical Fabrics. Veterana en Glen Raven desde hace 18 años, Bates trabaja de cerca con la producción, desarrollo de productos y mercadotecnia, asegurándose que Glen Raven tenga acceso a los recursos y materiales que necesita para nuevos productos innovadores, incluyendo la más alta calidad y precio más competitivo en hilos del mundo.

“Con la materia prima representando el 65 por ciento del costo total de un textil, la selección del material es de extrema importancia. Probamos y adquirimos hilos de todas partes del mundo incluyendo Estados Unidos, México, Taiwán, Corea del Sur, China y otros.”

“Un día típico puede comenzar con una llamada en conferencia con China, precedida de una llamada de México siguiendo con una junta de nuestros proveedores en los Estados Unidos. Tengo mucho que ver con la investigación y las negociaciones, pero cuando es momento de elegir una adquisición de hilo, la decisión la tomamos en equipo.”

“Uno de los papeles mas importantes que tengo es la relación mercadotecnia y desarrollo. Mercadotecnia busca crear un textil específico, y es mi labor y la de nuestros ingenieros textiles encontrar la mejor materia prima y establecer un arreglo de abastecimiento confiable y costeable.”



Steve Ellington
Director General,
Glen Raven Custom Fabrics

PERSPECTIVA GLOBAL, CULTURA GLOBAL

Steve Ellington es el director general de Glen Raven Custom Fabrics, con la responsabilidad de la marca Sunbrella® en todo el mundo, así como Dickson-Constant en Europa. Ellington se unió a Glen Raven en 1983 y mantuvo cargos en ingeniería industrial y ventas antes de ser nombrado director nacional de ventas en 1991 y director general en 1998.

“En 1998, año en el que nos fusionamos con Dickson, SA, fue un par de aguas para Glen Raven que ciertamente incrementó nuestro estatus al de un negocio global. De repente, contamos con 800 empleados en Europa y eso cambio por completo nuestro enfoque.”

“Hoy en día, tenemos una perspectiva global en nuestro negocio. Cuando hablamos acerca de clientes, tenemos que considerar el idioma que hablan, cuales son las diferencias culturales y como les afectaran nuestras decisiones acerca del producto y la mercadotecnia.”

“Ser una compañía global afecta inclusive la manera en que organizas tu día, y te vuelves sensible al hecho de que Asia tiene 12 horas más adelante que los Estados Unidos y Australia 14. Nos hemos vuelto una compañía más grande, más fuerte y mejor.”

“Estamos orgullosos del hecho que hemos transplantado elementos de la cultura de Glen Raven en todo el mundo –sincera preocupación por nuestra gente y un espíritu emprendedor.”



Wendy Miller
Aduanas,
Director de Trámites Aduanales

EXPERTOS EN LOGISTICA GLOBAL

La carrera de 7 años de Wendy Miller en Glen Raven se ha enfocado en transportes internacionales y en el mundo constantemente cambiante de la logística y cumplimiento aduanal. En su puesto actual, es responsable del cumplimiento documental de las regulaciones de importaciones/exportaciones. Anteriormente formaba parte de Glen Raven Logistics donde asistía a clientes con el cumplimiento de las regulaciones de importación y exportación.

“Mi meta es proporcionar liderazgo en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aduanales. En nuestro mundo de la globalización, es un hecho que el cambio es eminente, y diariamente tienes que leer e investigar para mantenerte actualizado en los asuntos sobresalientes acerca de los tratados de libre comercio, cambios en las regulaciones de la industria, comercio, aduanas y logística.”

Como una compañía global, podemos ofrecer la logística para trasladar los envíos de nuestro cliente a cualquier parte del mundo por vía terrestre, aérea o marítima. Negociamos contratos de tarifas para poder disminuir el costo del flete para aquellos clientes que no cuentan con la cantidad de volumen necesaria para negociarlo.”

“Surgiremos como líderes del mercado textil global porque somos implacables en nuestros esfuerzos de adoptar el cambio. Glen Raven ha invertido en mujeres y hombres talentosos que se dirigen con seguridad, que son soñadores pero iniciadores, innovadores pero realistas, que toman decisiones pero tienen un aprendizaje continuo.”

FRANCIA



Emmanuel Guyart
Director Internacional, Francia

TODOS LOS DIAS UNA GIRA MUNDIAL

Emmanuel Guyart es director internacional de ventas, enfocándose principalmente en las ventas de Dickson en lugares fuera de la Unión Europea. En los últimos cinco años, sus responsabilidades primordiales han incluido mantener contacto cercano con el cliente y mantener el crecimiento en el mercado. Guyart era anteriormente director del área de exportaciones de accesorios eléctricos en el Medio Oriente y Asia. Tiene un título en negocios internacionales.

“Aún cuando no estas viajando, todos los días tienes que hacer una gira mundial. Por la mañana atiendes una llamada con las personas de Asia y las regiones del Pacífico, por la tarde contactas a tus clientes del otro lado del Océano en Suramérica y hablas con tus colegas en Carolina del Norte acerca de nuestros negocios internacionales comunes.

“Aunque trabajamos en un negocio segmentado, la competencia mundial es feroz, lo cual hace que disfrutemos más nuestro trabajo ya que todos los días tenemos que volver a poner todo en el crisol. En el lado internacional, apoyamos virtualmente cada producto bajo el nombre de la marca Dickson®, y también ofrecemos los productos Sunbrella® en el Medio Oriente y Europa Oriental.

“Como una compañía global, podemos enviar productos de cualquier lugar del mundo sin tomar en cuenta en donde fue fabricado.”

“Como una compañía global, podemos enviar productos de cualquier lugar del mundo sin tomar en cuenta en donde fue fabricado.”

Emmanuel Guyart



Eugene Deleplanque
Director General,
Dickson-Constant, Francia

REDES GLOBALES, CONECCIONES GLOBALES

Eugene Deleplanque es el director general de Dickson-Constant, responsable de los mercados de toldos, muebles y marinos marca Dickson®, en todo Europa y alrededor del mundo. Deleplanque fue un instrumento crítico en el crecimiento de Dickson internacionalmente, incluyendo la expansión al mercado Norteamericano. Deleplanque, quien ingresó a Glen Raven en el momento de la fusión con Dickson SA en 1998, ha estado involucrado a través de su carrera profesional en todos los aspectos de la fabricación global, mercadotecnia y desarrollo de productos.

“En Glen Raven tenemos la ventaja de la visión global, la cual nos permite brindar a nuestros clientes ideas innovadoras de otras partes del mundo. Podemos poner a nuestros clientes en contacto con compañías de otros países y ayudarlos a encontrar productos que no estén disponibles en el país donde operan.”

“Casi todos nuestros clientes se están convirtiendo globales, y no es raro tener clientes con oficinas corporativas en un país Europeo, fábrica en Asia, América y Europa y distribución en todo el mundo. Vender los productos de marca Dickson en más de 100 países nos hace globales y nos ayuda a entender los diferentes mercados que atendemos y como están evolucionando.”

“Podemos atender a nuestros clientes comprendiendo sus necesidades globales y apoyando sus diferentes ubicaciones con gente que conozca la cultura y hable el mismo idioma.”



Matthew Watson
Director General
Dickson Coatings, Francia

DOMINANDO SEGMENTOS DE MERCADO ÚNICOS

Mathew Watson es el director general de Dickson Coatings, puesto que ha mantenido por 16 años. El ingresó a Glen Raven en 1998 con la fusión de Dickson. Ubicado en Francia, Watson tiene, sobre todo, responsabilidades ante una amplia familia de textiles altamente tecnológicos, que van desde medios de textiles y textiles estructurales hasta trajes industriales de protección, creados por medio de Dickson PTLO y Dickson St. Clair.

“Vendemos productos altamente diferenciados en segmentos de mercado específicos en todo el mundo. Nosotros tejemos textiles de poliéster de alta tenacidad y los recubrimos con una variedad de elementos que tienen de dos a tres hebras de ancho. Nuestra atención es estar siempre un paso delante de nuestros competidores con nuevos productos y con nuevas formas de productos existentes en el mercado.”

“Nuestra meta es posicionar a Dickson Coatings como el “Porche” de la industria de los recubrimientos, con pocos o ningún competidor en el segmento de mercado que elijamos dominar. Como una compañía innovadora, debemos de mantener la actitud de una compañía en arranque, ofreciendo productos con precios competitivos.”

“La parte más emocionante de este trabajo es desarrollar nuevos productos y encontrar nuevas formas de llevarlos al mercado. Ponchos con resistencia al calor para el mercado consumidor es lo más emocionante en lo que estoy trabajando hoy.”

ASIA



Alexis Maklakoff
Director Internacional de Ventas
y Mercadotecnia, China, La Cuenca
del Pacífico Norte, China



Dan Crowe
Director Operacional de Proyectos,
Equipo de China, USA/China

CRECIENDO NUEVOS MERCADOS

Alexis Maklakoff es el director internacional de ventas y mercadotecnia para China y la cuenca del Pacífico Norte, apoyando a las marcas Dickson®, Sunbrella® y marcas de Glen Raven en múltiples mercados a través de una amplia región geográfica. Veterano de 13 años de antigüedad en Dickson y Glen Raven, Maklakoff recientemente se transfirió a un nuevo puesto de mercadotecnia en los Estados Unidos.

“Realmente he disfrutado los aspectos exploradores de mi trabajo – ver como crece un mercado desde la nada, hacer negocios en diferentes culturas y tener que adaptar nuestros productos a una gran variedad de necesidades. Trabajo con personas muy astutas para los negocios y que hacen que las cosas sucedan increíblemente rápido.”

“Crecer nuevos mercados es vital para una compañía internacional y es clave para nuestro futuro. Glen Raven ha hecho un compromiso con esta parte del mundo porque esta creciendo increíblemente rápido, y es una satisfacción personal ser parte de este crecimiento.”

“Estamos aprovechando al equipo internacional que tenemos ubicado en diferentes lugares para comunicarnos con nuestros clientes alrededor del mundo. Esta red nos permite ser un punto de contacto valioso y proveer servicios a nuestros clientes que son cada vez más globalizados. Los clientes realmente aprecian cuando podemos hacer que las cosas sucedan rápidamente para ellos, sin importar en donde se encuentren.”

HABILIDAD TÉCNICA EN TRES CONTINENTES

Dan Crowe tiene más de 20 años de experiencia con Glen Raven en el área de producción. En su carrera ha descubierto virtualmente cada aspecto de la producción incluyendo ingeniería industrial, planeación de la producción, tejido e investigación y desarrollo. Recientemente, Crowe trabajó como director de proyecto de la nueva planta en China de Glen Raven, con la responsabilidad principal de selección e instalación de equipo y procedimientos. Realizó numerosos y extensos viajes a China al ayudar al arranque de la planta.

“Construir nuestra nueva planta en China requirió mezclar la manera China de hacer las cosas con la manera en que trabajamos en el Occidente. La cultura y el estilo de dirección general en China son muy diferentes que en los Estados Unidos, y eso fue un reto.”

“Superamos todas estas diferencias, incluyendo la barrera del idioma, al instalar el equipo, capacitar asociados, comprar nuevo equipo en China e iniciar la planta a la producción. El reto de hacer algo nuevo realmente me brinda una gran satisfacción. El equipo de China fue algo muy agradable ya que se convirtió en un reto gratificante e importante para Glen Raven.”

“Produciendo ahora en tres continentes, podemos disminuir considerablemente los procesos de abastecimiento. Podemos realizar entregas más rápidas de los mismos productos globalmente, y la asistencia técnica es fácilmente disponible.”



“Actualmente, para seguir en el negocio se necesita ser una compañía global y para ser una compañía global tienes que estar en China.”

Hua Li (Wally)



Hua Li (Wally)
Director General
Glen Raven Asia, China

COMPROMISO - GLEN RAVEN ASIA

Hua Li (Wally) es el director general de Glen Raven Asia, responsable del centro de 190,000 pies cuadrados recientemente inaugurado en Suzhou, China. Además de la dirección de estas instalaciones, está encargado de la dirección de toda la estrategia asiática de Glen Raven, incluyendo la coordinación de las operaciones con los Estados Unidos y Europa. Wally ha dirigido operaciones textiles en China e Indonesia lo cual le ha brindado una perspectiva única con la operación de textiles dentro de las culturas Orientales y Occidentales.

“Glen Raven Asia y nuestras nuevas instalaciones son un claro compromiso para atender esta región. No solamente estamos proporcionando textiles a los productores que cuentan con instalaciones en China, si no que estamos cultivando relaciones con compañeros de la industria y con clientes en toda la región.”

“Actualmente, para seguir en el negocio se necesita ser una compañía global y para ser una compañía global tienes que estar en China. Glen Raven ha hecho el compromiso estratégico correcto que nos permitirá atender a nuestros clientes de manera muy especial.”

“Construir estas nuevas instalaciones fue una experiencia de construcción en equipo y de fundición de culturas. Los asociados de Glen Raven de todo el mundo aplicaron su experiencia en la construcción y arranque. Al trabajar muy de cerca todos aprendimos como podemos fusionar mejor las perspectivas Orientales y Occidentales para el beneficio de nuestros clientes.”



Ying Ping Gu
Director de Ventas y Mercadotecnia,
China

GLEN RAVEN BRANDING EN ASIA

Ying Ping Gu fue una de las primeras representantes de ventas y mercadotecnia de Glen Raven en Asia, se le asignó una nueva oficina establecida en China hace casi 8 años. Su meta ha sido establecer las marcas de Sunbrella® y Dickson® entre los productores principales de la región. Antes de incorporarse a Glen Raven, Gu estaba relacionada con los servicios de importación/exportación para una compañía de electrónicos automotrices.

“Nuestros clientes más grandes son compañías que usan nuestros textiles para productos terminados, como muebles, sombrillas y toldos, para exportarse a los Estados Unidos, Europa u otros países. También cumplimos las necesidades de mercados locales.

“El reto más grande que he tenido es trabajar a través de tres continentes – Asia, Europa y Norteamérica – con los diferentes husos horarios, idiomas y culturas. La diversidad de las personas con las que interactúo es una de las cosas más agradables de mi trabajo, además de los hermosos textiles de la más alta calidad. No tengo que preocuparme por llamadas a media noche con problemas de calidad.

“El equipo de dirección de Glen Raven esta siempre disponible a escuchar las necesidades de la gente de diferentes rincones del mundo y siempre motivan a la innovación. Actualmente tenemos una actitud globalizada en nuestra compañía.”

BÉLGICA



Peter Winters
Director de Ventas
Europa

INVERSION A LARGO PLAZO

Peter Winters es el director de ventas en Europa para Dickson-Constant y está ubicado en Bélgica, abarcando toldos, protección solar, muebles casuales, marinos, mercados industriales y especiales a través de Europa. Veterano de 15 años de antigüedad con Dickson, Winters es responsable del equipo directivo de ventas, desarrollo de estrategias de mercadotecnia e implementación. Anterior a Dickson, era director de ventas de exportación para una compañía que produce productos de protección solar.

“Como una compañía global, Glen Raven está progresando en la dirección correcta. Al tener fábricas en los Estados Unidos, China y Europa, y equipos de ventas en todos los mercados importantes del mundo, nos convierte en una compañía global. Tenemos a nuestra gente en mercados regionales lo que significa que estamos tomando en cuenta la cultura y la comunicación.”

“Nos esforzamos en ser el mejor socio posible para cada cliente, ofreciendo hermosas colecciones, servicios, apoyo en mercadotecnia y herramientas para los profesionales. Cuando somos los primeros con productos innovadores para un mercado, nuestros clientes pueden darse cuenta que realmente invertimos en su seguridad y futuro a largo plazo.”

“Considero que nuestro programa GlenOvation es una excelente iniciativa ya que hace que cada asociado piense acerca de nuestro futuro. Solamente al crear nuevos productos e innovaciones en nuestros servicios podremos alcanzar el éxito futuro de nuestros clientes.”

AMÉRICA LATINA



Roberto J. Davalos
Director de Ventas,
América Latina

CIUDADANOS DEL MUNDO

Roberto Dávalos se integró a Glen Raven hace siete años y se le dio el reto de desarrollar la región de América Latina, atender a clientes existentes y desarrollar nuevos clientes. Dávalos representa a ambas marcas Sunbrella® y Dickson®, con clientes que van desde fabricantes de barcos y de muebles hasta hoteles y escuelas. Anterior a Glen Raven estaba involucrado en la creación de productos incluyendo toldos y ventanas.

“El reto más grande ha sido relacionarme con todos nuestros clientes de América Latina y entender mejor sus necesidades y como podemos cumplirlas. Trabajo con todos los segmentos de cada mercado, desde toldos hasta muebles, con distribuidores de menor hasta mayor importancia y con consumidores finales.”

“El objetivo es estar siempre alerta a las oportunidades que se abren en cada mercado y cumplir esas necesidades con los productos y servicios que Glen Raven puede ofrecer. Lo que hace divertido a este trabajo es la libertad que Glen Raven me da para alcanzar mis objetivos.”

“Como la fuerza de ventas de Glen Raven, no podemos considerarnos como ciudadanos de cierto país, sino como ciudadanos del mundo. El futuro de la economía global le pertenece a las compañías que puedan prever las necesidades de los diferentes segmentos de mercado y sobre todo, lo más importante, poder suministrarlas en cualquier parte del mundo.”



CUENCA DEL PACIFICO SUR



Simon Gatliff
Director de Ventas & Mercadotecnia,
Cuenca del Pacífico Sur

PENSAMIENTO CREATIVO

Ubicado en Australia, Simon Gatliff es director de ventas y mercadotecnia de Glen Raven en los países de la Cuenca del Pacífico Sur, atendiendo a todos los segmentos de mercado en Singapur, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda y varias islas del Pacífico. Gatliff comenzó a trabajar con Glen Raven hace 11 años, inicialmente cubriendo todos los países de Asia del Pacífico. Anterior a Glen Raven el era director internacional de ventas y mercadotecnia para una compañía de muebles de los Estados Unidos y ha residido y trabajado en Europa como en los Estados Unidos.

“Mi responsabilidad con Glen Raven es el pensamiento creativo, estar delante de la competencia al ser proactivo y apoyar nuestras dos marcas de toldos (Sunbrella® y Dickson®) en todos los mercados. Constantemente busco nuevos mercados y oportunidades que incrementaran el crecimiento global de nuestra compañía.

“Proporciono apoyo de ventas y mercadotecnia a todos nuestros distribuidores, vendedores y consumidores finales. Soy un recurso para los clientes en todos los segmentos de mercado por el uso de nuestros productos y componentes preferidos y mejor adecuados a productos terminados. Nuestras marcas están altamente valoradas.

“Es estimulante formar parte del excitante equipo global de Glen Raven, mientras que continuamos construyendo nuestras redes de clientes y mercados. ‘Pensamos globalmente y actuamos localmente,’ agregando al valor de nuestras marcas la sombra corporativa que nos brinda Glen Raven.”

SUECIA



Grégory Couture
Director Administrativo
Dickson, Suecia

ECOLOGIA, ENERGIA, TEXTILES INTELIGENTES

Grégory Couture es director general de la subsidiaria en Suecia de Glen Raven ubicada en Göteborg, Suecia. Couture, quien ha estado en la compañía por 13 años, dirige al equipo que representa a los productos de Dickson-Constant y Sunbrella® en Suecia, Dinamarca, Noruega, Finlandia e Islandia. Este equipo desempeña funciones de ventas y mercadotecnia.

“Nuestra marca Dickson® esta fuertemente posicionada en los mercados de protección solar y desde la fusión con Glen Raven en 1998 hemos visto un sólido crecimiento en los productos marinos de Sunbrella en Europa, brindándonos una posición de liderazgo. Las oportunidades delante de nosotros incluyen muebles para interiores residenciales con textiles Sunbrella®, que puede ser grandioso.

“Ecología, ahorro de energía, y textiles inteligentes son conceptos que asegurarán nuestro futuro. Nuestra industria cambiará rápidamente, más rápido que en los últimos 30 años. Sin embargo, gracias a la internacionalización y globalización de nuestra compañía, contamos con todas las cualidades necesarias para desempeñarnos adecuadamente en esta clase de ambiente.

“Actualmente, no puedo pensar en muchos países en donde no se comercialicen los productos de Glen Raven. Viajar a diferentes países, conocer gente con diferentes orígenes y edades, y elaborar estrategias en conjunto con mis compañeros y distribuidores – son los verdaderos placeres de mi trabajo.”





EXPANSION DE LA
PLANTA DE ANDERSON



“El término ‘a la medida’ tiene todo un significado especial en Glen Raven Custom Fabrics, cuando se considera la amplia variedad de estilos y estampados que producimos.”

Jack Woodson

Las instalaciones de Anderson, una de las más modernas de la industria textil, ha anunciado un programa de expansión de tres años, \$20-millones, que incrementará su habilidad para producir textiles de rendimiento lujosos y de alta calidad que demandan nuestros inteligentes consumidores. Un elemento clave en el programa de expansión será la transferencia de nuestras capacidades de tejido jacquard de la planta vecina de Glen Raven en Elberton, Georgia, a solamente 30 millas de distancia, a las instalaciones en Anderson.

“Nuestras instalaciones en Elberton son una de las más sofisticadas operaciones de tejido jacquard en el mundo y ha sido instrumental en la creación de los innovadores textiles de muebles de Sunbrella® que ofrecemos,” comentó Steve Ellington, director general de Glen Raven Custom Fabrics. “Desafortunadamente, algunas posiciones de la fabrica de Elberton datan del 1920, lo que significa que la modernización y expansión no son factibles en esta locación.”

Al mover las operaciones jacquard a la ultra moderna planta de Anderson, Glen Raven obtendrá eficiencia operacional significativa junto con la habilidad de continuar expandiendo si las necesidades aumentan. A todos los asociados de Elberton, 166, se le ha ofrecido puestos en la planta de Anderson, como parte del proceso de consolidación, que está programado para concluirse a mediados de este año.

“Estamos invirtiendo en nuestra planta de Anderson para asegurar que se mantiene como una instalación de desarrollo, verticalmente integrada con tecnología de punta,” explicó Ellington. “Esta consolidación combinará lo mejor de ambas instalaciones –tecnología avanzada en textiles y las aptitudes y dedicación de nuestro personal en ambas plantas, Elberton y Anderson. Esta consolidación finalmente nos permitirá ser una organización más fuertes y más flexible para poder cumplir las necesidades de nuestros clientes.”

La planta de Anderson de Glen Raven, que comenzó a producir en 1995, fue originalmente diseñada con la expansión en mente. Tiene en existencia el espacio suficiente para acomodar a las operaciones de tejido jacquard y apoyar las funciones de la planta de Elberton. Al combinar las dos instalaciones le permitirá a las operaciones de Elberton aprovechar la logística de Anderson y sus servicios de apoyo técnicos.

Con casi 1 millón de pies cuadrados debajo de un mismo techo, la planta de Anderson se construyó usando tecnología de producción de punta mundial. Se mantiene como un tour favorito para nuestros clientes y socios de la industria.

“Nuestros clientes y vendedores siempre salen impresionados de los tours y con conocimientos importantes acerca de como producimos textiles de alto rendimiento,” comentó Jack Woodson, director de operaciones en Anderson y veterano de 9 años en Glen Raven. “Nuestra prioridad principal es la seguridad para todos nuestros asociados, calidad y productividad. Está enraizado en nuestra cultura.”

Nuestro compromiso con la seguridad ha resultado en un record de seguridad de más de 9 millones de horas sin accidente, una tasa de incidentes de 1.1, comparados con el promedio de la industria de 5. La calidad y la productividad se reflejan en nuestros toldos, marinos, muebles y vestiduras automotrices que nuestra planta produce.

“Hemos producido tanto como 900,000 yardas en una sola semana.,” explicó Woodson. “Lo que es particularmente impresionante acerca de una producción total como esta es el hecho que manejamos ordenes que van de 50 hasta 10,000 yardas. El término ‘a la medida’ tiene todo un significado especial en Glen Raven Custom Fabrics, cuando se considera la amplia variedad de estilos y estampados que producimos.”

Para facilitar el proceso de transición para los asociados de Elberton, los representantes de recursos humanos se entrevistaron personalmente con cada uno de los asociados de Elberton afectados con la consolidación de las dos plantas. Los asociados que eligieron no trasladarse a Anderson se les ofrecieron varios paquetes.

“La demanda de nuestros textiles de rendimiento continúa creciendo, como resultado del programa de consolidación/expansión, nuestra capacidad de producción se incrementará.” Comentó Ellington. “Este programa representa un compromiso a largo plazo con nuestros clientes, asociados y con la comunidad. Nosotros como resultado seremos una compañía mucho más fuerte y más eficiente.”

DIRIGIENDO UNA NUEVA GENERACION DE TRAJES DE PROTECCION

“El reto al desarrollar textiles y trajes de protección es mantener un equilibrio entre, protección, economía y comodidad.”

Mike Jeffrey

Estándares de seguridad cada vez más estrictos para los trabajadores expuestos a riesgos eléctricos y de fuego dirigen el desarrollo de nuevos textiles de alta tecnología, que no sólo ofrecen protección en el trabajo, pero que además son cómodos al usarse en ambientes de trabajo calientes que requieren de actividad física agotadora.

“Existe una firme creencia que no es suficiente proporcionarle a tus empleados con trajes que cumplan con los diversos estándares de seguridad gubernamentales,” explicó Mike Jeffrey, agente de mercadotecnia de Protective Textile Solutions, compañía ubicada en Ontario, Canadá, que se especializa en textiles de alta tecnología para aplicaciones industriales en todo Norteamérica.

“Si el traje es muy tieso, muy caliente o incómodo, entonces se tendrán una cantidad de quejas significativas por parte de sus trabajadores,” continuó. “No sirve de nada proporcionar un traje de protección si tus trabajadores se resisten a usarlo constantemente, o si lo modifican cortándole las mangas para hacerlo más cómodo.”

El mercado de textiles resistentes al fuego en Norteamérica está estimado en 33 millones de yardas anuales. Este mercado incluye fibras naturales, como algodón y lana con tratamiento, y sintéticos inherentemente resistentes al fuego, diseñados para camisas, pantalones, guantes, overoles y parkas de protección. Este segmento de mercado ha sido impactado en los años recientes con una serie de estrictos estándares gubernamentales, incluyendo (Nacional Fire Protection Association) (NFPA, por sus siglas en inglés) NFPA 70E, que es un estándar de seguridad relacionado con la protección a la descarga eléctrica.

“El reto al desarrollar trajes y textiles de protección es mantener un equilibrio entre la protección, economía y comodidad,” comentó Jeffrey. “El textil debe de cumplir absolutamente con los estándares gubernamentales, pero además debe de ser durable y proporcionar un buen valor por la inversión. Finalmente, todos en la industria han llegado a apreciar la importancia de la comodidad cuando se necesita protección consistente para sus trabajadores.”

Uno de los textiles más nuevos que se lanzará al mercado es GlenGuard® FR, que es un textil resistente al fuego creado por Glen Raven Technical Fabrics. Se invirtieron más de dos años de investigación y desarrollo en GlenGuard FR para atender cuestiones de protección, economía y comodidad. Cumple y excede a todos los principales estándares gubernamentales relacionados con la protección al fuego, incluyendo NFPA 70E.

“GlenGuard ha recibido una gran cantidad de atención dentro de la industria porque es el primer descubrimiento importante en le mercado de los trajes de protección en 20 años,” acentuó Jeffrey. “GlenGuard ofrece la mejor protección, a proporción del peso, disponible hoy en día, para un traje de una sola capa, como los overoles, pantalones y camisas. Con GlenGuard, los trabajadores pueden tener la protección que el gobierno requiere, y aún así portar un traje que se ve y se siente bien.”

Los textiles GlenGuard fueron creados mezclando fibras Kermel® y Sofshield con fibras modacrílicas teñidas en solución. El resultado es un textil inherentemente resistente al fuego y que también cuenta con fijación de color aún después de repetidas lavadas comerciales. Las fibras GlenGuard también ofrecen incremento en la resistencia a la abrasión para mayor vida de la prenda, resistencia a químicos y mejor control de la humedad para mayor comodidad del trabajador. Los textiles tejidos son suaves al tacto contribuyendo a una percepción de mayor comodidad.

Glen Raven lanzará su nuevo textil con un importante servicio de lavandería industrial y un fabricante de trajes especiales contra descargas eléctricas. Glen Raven está también trabajando con varios fabricantes de trajes de protección que han agregado a Glen Guard a sus ofrecimientos de productos, mientras que varias compañías industriales y petroquímicas líderes están realizando pruebas del producto.

Glen Raven está continuamente en programas de desarrollo relacionados con GlenGuard, explorando oportunidades de expansión en diversos lugares de trabajo donde se necesitan altos niveles de protección, además de la comodidad para el trabajador.



VIGILANDO “NUEVAS FRONTERAS”



14

Glen Raven recientemente anunció la creación de un nuevo departamento denominado “New Frontiers” (Nuevas Fronteras). La meta es proporcionar un punto focal para la innovación dentro de la compañía en una base global. Philippe Petot, avezado ejecutivo internacional quien recientemente concluyó su tarea como director de proyecto de la Planta en China, ha sido nombrado director de esa nueva iniciativa. Petot habló recientemente acerca de “Nuevas Fronteras”:

“Nuevas Fronteras” es un nombre poco común para un departamento corporativo. ¿Por qué no “División Innovaciones?”

Queríamos un nombre que fuera lo suficientemente amplio para abarcar nuestro objetivo corporativo más importante, que es dirigir a Glen Raven hacia nuevas y excitantes oportunidades. Mientras que los nuevos productos y servicios siguen siendo nuestra prioridad principal, estamos abiertos al universo completo de nuevas oportunidades para nuestra compañía, tomando en cuenta nuestras fuerzas. Estamos buscando realmente nuevas fronteras para Glen Raven, no únicamente productos y servicios mejorados.

¿Cómo va a trabajar la división operacional de Glen Raven con la innovación?

Todo se puede resumir en dos áreas –inspiración e información. Pretendo ser un fuerte promotor de la innovación en toda la compañía y de esta manera apoyar el crecimiento de la innovación cómo elemento esencial de nuestra cultura. Las divisiones operacionales mantendrán responsabilidades claves para la innovación, contando con el soporte del departamento a mi cargo para proporcionar recursos adicionales para apoyar sus esfuerzos.

Tenemos planeado funcionar como oficina de compensación para las divisiones operacionales, haciéndoles llegar información acerca de nuevas tecnologías, desarrollos competitivos, tendencias del consumidor



“Estamos buscando realmente nuevas fronteras para Glen Raven, no únicamente productos y servicios mejorados.”

Philippe Petot

y tendencias en la economía mundial. Existe tanta información disponible hoy en día que es virtualmente imposible para la administración estar al corriente de todos los nuevos avances. Espero hacer más sencillo su trabajo con resúmenes y reportes de tendencias que contengan la información que ellos requieren para tener un pensamiento cada vez más innovador.

Mientras que la mayoría de las innovaciones se originan dentro de las divisiones operacionales, nosotros también tomaremos en cuenta las oportunidades a través de las líneas divisionales y en nuevas fusiones que puedan requerir organizaciones completamente nuevas. Cuando decimos “Nuevas Fronteras,” nos estamos comprometiendo a tener una visión más amplia.

Usted ha hablado acerca de crear una cultura basada en la innovación. ¿Cómo se ve y se siente una cultura innovadora?

Una compañía con cultura para la innovación es un lugar donde a la gente observa todo a través de un lente diferente – productos, procesos, necesidades del cliente, tendencias del consumidor y del negocio. Este lente le provoca, no solamente, ver las cosas como son, sino como pudieran ser para el beneficio final del consumidor final. Una cultura de innovación está basada en una insaciable curiosidad acerca de lo que pudiera ser en lugar de lo que es.

¿Cómo calificaría a Glen Raven en términos de su capacidad innovadora?

En general le pondría altas calificaciones, pero no tan altas como me gustaría. Tenemos una larga historia – 127 años – que incluyen varias innovaciones. Son estas innovaciones las que han mantenido nuestra compañía por tanto tiempo, y su espíritu está vivo hoy en día.

La innovación es uno de nuestros valores principales y tenemos un programa, GlenOvation, que recompensa a cada empleado por sus ideas creativas. Pero tengo la certeza que podemos hacerlo mejor, y es por eso que hemos creado el departamento de Nuevas Fronteras. Tenemos el talento, los recursos y la fluidez de ideas creativas. Esperamos poder ayudar a canalizar todos estos elementos.

¿Por qué es importante la innovación?

La innovación es todo hoy en día. En una economía global, el trabajo va a emigrar a los países que cumplan con ciertas tareas en la manera más rentable posible, y el capital también emigrará alrededor del mundo, apoyando las mejores ideas, sin tomar en cuenta en donde se concibieron.

Glen Raven tomó la decisión, hace varios años, de que no íbamos a competir en productos de materia prima. Nuestra fuerza ha estado y estará en productos de alta tecnología basados en tecnología patentada y en mercados donde podemos obtener una posición dominante. Para mantener esta estrategia, la innovación es absolutamente esencial. Pensamiento innovador, combinado con nuestros recursos de producción, abastecimiento, mercadotecnia y logística, nos asegurarán que podremos continuar siendo líderes en los mercados globales.

La reciente innovación de Glen Raven, de izquierda a derecha, trajes de protección para frío o calor extremos; Lujosos textiles de rendimiento Sunbrella® para interiores residenciales; una nueva generación de textiles para vestiduras de automóviles; medios textiles ambientalmente amigables y que ofrecen los más altos niveles de claridad de impresión demandados por los consumidores finales.



ESTUDIANDO INNOVACIÓN, GLOBALIZACIÓN, CAMBIO



COMPETITIVIDAD GLOBAL

Por Peter J. Brews
Ph.D., LLB

Brews, nativo de Sudáfrica, es profesor asociado en la escuela de negocios Kenan-Flagler. El tiene títulos en negocios y leyes, y un doctorado en negocios y planeación estratégica y políticas.

“Cuando se trata de globalización la gente la odia o la ama o se encuentra en algún punto intermedio. China la ama porque la globalización está creando empleos, así mismo las compañías que ven en China una oportunidad para crecimiento. Compañías ubicadas en los Estados Unidos que carecen de estrategias de globalización la ven como una amenaza. En el punto intermedio se encuentran las empresas que saben que tienen que formular una estrategia ‘global’, pero no han sido capaces de determinar la manera de como moverse hacia adelante.”

“La mayor amenaza para la seguridad nacional de los Estados Unidos no es el terrorismo. Es nuestra inseguridad nacional, lo cual desafortunadamente se incrementó con el 9/11. Antes del 9/11 la globalización se veía casi siempre como una oportunidad, pero después de ese terrible día los eventos fuera de nuestras fronteras se convirtieron en amenazas. Si continuamos aislándonos internacionalmente y cerramos nuestro país y nuestra economía, tendrá un impacto negativo y nos convertirá globalmente menos competitivos”

“Es importante entender como las economías y sociedades evolucionan. Modelos que funcionan en los Estados Unidos no necesariamente lo hacen en otras partes del mundo. La economía China es complementaria a la economía de los Estados Unidos para el abastecimiento de productos mientras que India es un competidor para los Estados Unidos debido a su enfoque en información tecnológica.”

“Cuando se toma la perspectiva a largo plazo, la economía Americana es estable y esta en crecimiento continuo. Nosotros continuaremos teniendo micro-alborotos y caos al experimentar con nuevos productos, tecnologías cambiantes y competencias emergentes, pero sobre todo nosotros disfrutamos de una macro-estabilidad. Todas las clases de ciclos de vida – productos, mercados, organizaciones- se están haciendo más pequeños y el reto ahora es re-inventarse a uno mismo continuamente.

Por el segundo año consecutivo, Glen Raven ha patrocinado un seminario intensivo de dos días para más de 60 miembros de su equipo directivo en la Escuela de Negocios Kenan-Flagler en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill. Los temas fueron innovación, globalización, mercadotecnia y administración del cambio. Kenan-Flagler es una de las principales escuelas de negocios de los Estados Unidos, consultando a importantes corporaciones mundialmente en temas estratégicos críticos. A continuación presentamos extractos breves de los ponentes, todos miembros de la facultad de negocios de la UNC donde se enseña, investigación y consultoría con importantes compañías mundiales.



PELLIZCANDO LAS 4Ps DE LA MERCADOTECNIA

Por Sridhar

Balasubramanian, Ph.D

Se debe de entender el proceso de elección que los clientes siguen al tomar una decisión de compra. De otra manera, no se puede explicar porque unos productos triunfan y otros fracasan. El aspecto más importante al realizar la venta es escuchar al cliente.”

“Se debe de entender el proceso de elección que los clientes siguen al tomar una decisión de compra. De otra manera, no se puede explicar porque unos productos triunfan y otros fracasan. El aspecto más importante al realizar la venta es escuchar al cliente.”

“Pensar acerca de la mente del cliente como un campo de batalla donde se pelea con los competidores por la atención y gusto del cliente. Se necesita decidir, dada la situación, como ubicar las fuerzas en esta batalla en relación a la competencia. No es de sorprenderse que la estrategia de posicionamiento se haya descrito como “la batalla por la mente del consumidor”

“Existe una regla clave al posicionar un producto o servicio en el mercado: la percepción es la realidad del mercado. No es lo que usted piensa y no es lo que usted piensa que el consumidor piensa. Todo lo que realmente importa es lo que el consumidor realmente piensa.”

“El 99 por ciento de nuestro pensamiento acerca de una innovación de un producto o servicio está guiado por nuestras suposiciones de nuestra industria actual, mercados y consumidores. La historia tiene mucho peso en nuestra manera de pensar. A menos que se pueda liberar de esas suposiciones, será difícil pensar objetivamente. Libere su mente y permítale correr libremente.”

“Si usted no entiende realmente como los clientes eligen sus productos o servicios, entonces ¿cómo va a influenciar esas decisiones en el mercado? Usted puede tener un producto con excelentes cualidades técnicas, pero talvez los clientes no estén tomando sus decisiones basándose en esas cualidades. Puede ser algo completamente diferente de lo que usted piensa.”



CRECIMIENTO & RENTABILIDAD

Por Albert H. Segars, Ph.D

El Dr. Segars es distinguido Catedrático de Administración de Tecnología e Innovación de RBC Centura. Sus áreas de investigación, enseñanza y consultoría incluyen administración de la tecnología e innovación así como liderazgo empresarial.

“El proceso de innovación comienza con la recopilación inteligente, pero el peligro está en recopilar la información incorrecta, confiar en las fuentes equivocadas, coleccionar demasiada información o ver únicamente la información que apoya tu modelo de negocio actual.”

“La innovación consiste de cuatro etapas esenciales –recopilación inteligente, diseño, elección y reconciliación. El proceso puede fracasar en cualquier etapa si usted sigue diseños basados en viejas soluciones o si es incapaz de realizar la selección adecuada, o no elegir nada. La reconciliación es el punto en el proceso de innovación donde usted determina si alcanzó el resultado deseado y es en donde se puede aprender de sus éxitos y fracasos.”

“Cuando los innovadores ven nuevos productos y servicios, ellos buscan tendencias detrás de esos productos y servicios. Estas tendencias pueden ser en tecnología o en una nueva clase de modelo de negocio. Las tendencias emergentes pueden servir como inspiración para la continua innovación.”

“El análisis del escenario puede ser una herramienta eficiente al apoyar el proceso de innovación. Con el análisis del escenario, se analizan las tendencias en términos de las principales incertidumbres que rodean a la tendencia, llevando todo al extremo. En el análisis del escenario, no estamos prediciendo el futuro, estamos considerando varios futuros diferentes que pueden o no suceder. Este proceso ayuda a prepararlo para lo impensable.”



DIRIGIENDO & ADMINISTRANDO EL CAMBIO

Por Mabel M. Miguel, Ph.D

La Dra. Miguel es profesora de administración que enseña las principales habilidades del liderazgo y la administración a estudiantes de la Maestría en la Administración de Empresas (MBA, por sus siglas en inglés) en diversos programas. Nacida en Argentina, ella ha vivido en Venezuela, Barbados, Francia y Turquía.

“La supervivencia organizacional es cada vez más dependiente de la habilidad para cambiar rápida y frecuentemente, pero el cambio es muy difícil. Los asuntos claves en la administración del cambio incluyen entendimiento del proceso del cambio, entendimiento del poder y políticas y saber como comunicarse durante las iniciativas de cambio para manejar la resistencia y ayudar a los empleados a desarrollar ambientes cambiantes.”

“Administrar el cambio efectivamente es trabajo de todos. Los estrategas deben de dar un paso atrás y pensar sistemáticamente acerca del cambio; aquellos que implementan el cambio deben de ser sensibles a las necesidades individuales, al mismo tiempo que se mantengan concentrados en las metas y en la visión; los individuos requeridos a cambiar deben de comprender el efecto del cambio y prepararse.”

“La resistencia al cambio se puede manejar por diversos métodos – educación que comunique las razones para el cambio; participación que incluya involucrarse en la implementación; facilitación que significa eliminar obstáculos; negociación que reduce las pérdidas reales o percibidas; manipulación que puede incluir la participación simbólica y coerción que incluye amenazas castigos y despidos.”

“El ochenta por ciento de las principales iniciativas de cambio fracasan por que les falta atender a su obstáculo más difícil – la aceptación y alineamiento humano. Estadísticamente, cuatro de cada cinco dólares invertidos en el cambio están destinados a soportar resultados no óptimos si no es que desastrosos.”



Glen Raven, Inc.
Glen Raven, NC USA
336-227-6211

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

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

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

Dickson-Constant
Biella, Italy
39-015-849-32-35

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

Dickson-Constant GmbH
Offenburg, Germany
49-78-178850

Scandinavia
Dickson-Constant
Nordiska AB
Göteborg, Sweden
46-31-500095

Latin America
Sunbrella/Dickson
Fort Myers, FL USA
239-466-2660

Mexico
Glen Raven Mexicana S.A. de C.V.
Mexico City, MX
52-55-52544098

South Africa
Sunbrella/Dickson
Port Elizabeth, South Africa
27-41-4844443

North Pacific Rim
Sunbrella/Dickson
Hong Kong, China
852-2317-6390

South Pacific Rim
Sunbrella/Dickson
Sydney, Australia
61 (2) 997-44393

China
Sunbrella/Dickson
Shanghai, China
86 (21) 6294-7668

Glen Raven Asia
Suzhou, JiangSu, China
86 (512) 67638100

RAVEN



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