

# RAVEN

| Edición núm. 14 |

La nueva tecnología de teñido mejora la sostenibilidad  
El proyecto de remodelación de un velero demuestra las mejores prácticas  
El área de logística de Glen Raven respalda la cadena de suministros global  
10 formas probadas de incrementar las ventas de toldos para consumidores



LET ENDLESS POSSIBILITIES BEGIN™

La instalación solar en el centro de fabricación de hilos Sunbrella® se integra con la red de energía regional. | 2

Edición núm. 14

Otoño de 2011



La instalación solar en el centro de fabricación de hilos Sunbrella® se integra con la red de energía regional. | 2



Estimados lectores:

“Sostenibilidad” es un concepto con consideraciones medioambientales y financieras estrechamente entrelazadas. La sostenibilidad medioambiental significa que usted es capaz de satisfacer las necesidades de las personas hoy sin comprometer su capacidad para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras. La sostenibilidad financiera significa que una empresa puede generar suficientes ingresos y ganancias para mantener sus operaciones actuales mientras investiga sobre la innovación y el cambio para el futuro.

En Glen Raven, nos enfocamos en ambas formas de sostenibilidad, y en lugar de considerar la sostenibilidad medioambiental y financiera como mutuamente excluyentes, las consideramos mutuamente interdependientes. Dos artículos en esta edición de la revista Raven proporcionan excelentes ejemplos de este modo de pensar: placas solares nuevas en nuestro centro de fabricación en Norlina, N.C., y la instalación de una nueva máquina de teñido en nuestra planta de acabado en Park Avenue. Ambos proyectos representan lo que se debe hacer a favor del medio ambiente, nuestros trabajadores y las comunidades en las que operamos. Lo mejor es que ambos proyectos ofrecen beneficios considerables para nuestra compañía y, finalmente, para nuestros clientes.

Además de la sostenibilidad, en esta edición de Raven se hace énfasis en cómo la expansión de nuestra participación en la logística internacional está permitiendo a nuestros clientes asegurarse de obtener todos los beneficios de una economía global. Puede leer sobre cómo el área de logística de Glen Raven se ha convertido en un elemento clave en la cadena de suministros para Urban Stitching, un proveedor líder de indumentaria para mujeres.

Para nuestros clientes de fabricación de toldos, les recomiendo ampliamente que lean el artículo de Bill Foster, en el que revela los secretos para incrementar las ventas de toldos. Como fabricante en el pasado y actualmente gerente de capacitación de Tri Vantage, Bill ha aprendido de primera mano cómo encontrar buenos clientes y cómo cerrar la venta.

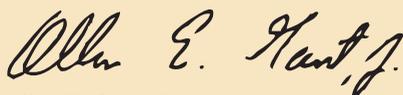
El aniversario de los eventos del 9/11 nos ha llevado a hacer un perfil de nuestros principales clientes de banderas y estandartes: Annin Flagmakers, Valley Forge Flag y Glaser Mills. Como Glen Raven, estas compañías tienen largas trayectorias en las que las operaciones comerciales han estado estrechamente vinculadas con eventos nacionales e internacionales, frecuentemente simbolizados mediante la exhibición patriótica de nuestros colores nacionales.

Si bien Glen Raven está enfocado en el desarrollo de telas con alta tecnología, un artículo en esta edición nos recuerda que el “arte” es también fundamental para muchos de nuestros productos, que deben ser tan hermosos como son funcionales. La asesora de diseño Sherri Donghia, trabajando con el equipo de diseño de Sunbrella®, nos ofrece una perspectiva sobre la importancia de la estética en el diseño para el éxito en la comercialización.

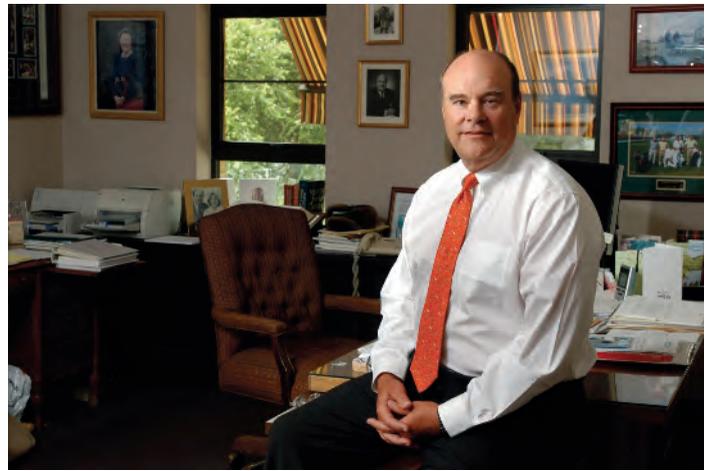
En esta edición, también se habla de la innovación de nuestros trabajadores en Francia. El respaldo de Dickson-Constant para una nueva aplicación móvil para el diseño de toldos y la aplicación de telas estructurales de Dickson Coatings en la icónica Torre de Londres ilustran el alcance global de nuestra compañía.

Concluimos esta edición con un breve artículo sobre nuestra “Gira de la visión”. Durante los últimos meses, he visitado ubicaciones de Glen Raven a lo largo de EE. UU. para comunicarme con los trabajadores y promover nuestra nueva visión: Let Endless Possibilities Begin™ (Permitir que las infinitas posibilidades comiencen). Nuestros trabajadores han adoptado esta visión con entusiasmo y están más dedicados que nunca al pensamiento creativo para beneficio de nuestros clientes. Durante 2012, planificamos ampliar la Gira de la visión a los trabajadores de Glen Raven en Europa y Asia.

Conforme entramos en los meses finales de 2011, varias exposiciones comerciales nos darán la oportunidad de volver a conectarnos con nuestros clientes y socios comerciales. Esperamos con interés estos eventos, que nos permitirán compartir nuestra visión con ustedes y aprender más acerca de cómo podemos crear infinitas posibilidades juntos.



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



## EL CENTRO DE FABRICACIÓN AGREGA LA ELECTRICIDAD COMO UN NUEVO PRODUCTO



**E**l centro de fabricación de Glen Raven en Norlina es bien reconocido dentro de la compañía por producir hilos de alto rendimiento que conforman las telas Sunbrella® de alto rendimiento. Este centro con 150 empleados en la comunidad agrícola rural de Norlina, N.C., está comenzado ahora a ser reconocido por la fabricación de otro producto: electricidad.

Este otoño, se instalaron unas placas solares de 500 kilovatios (kW) en el techo de la planta, y se añadieron a la red de energía operada por la compañía eléctrica de la región, Progress Energy. Capaz de producir la electricidad equivalente a las necesidades de 47 casas típicas, la instalación solar de Norlina es la más grande dentro del programa fotovoltaico (PV) comercial SunSense® de Progress Energy.

“El alineamiento de varios factores ayudó a hacer de este proyecto una realidad”, dijo Leib Oehmig, presidente de Glen Raven Custom Fabrics, que opera la planta de Norlina. “Comenzó con nuestro compromiso con la sostenibilidad, pero no habría sido posible sin Progress Energy, nuestros socios tecnológicos para la energía solar y los programas estatales y federales de energía solar”.

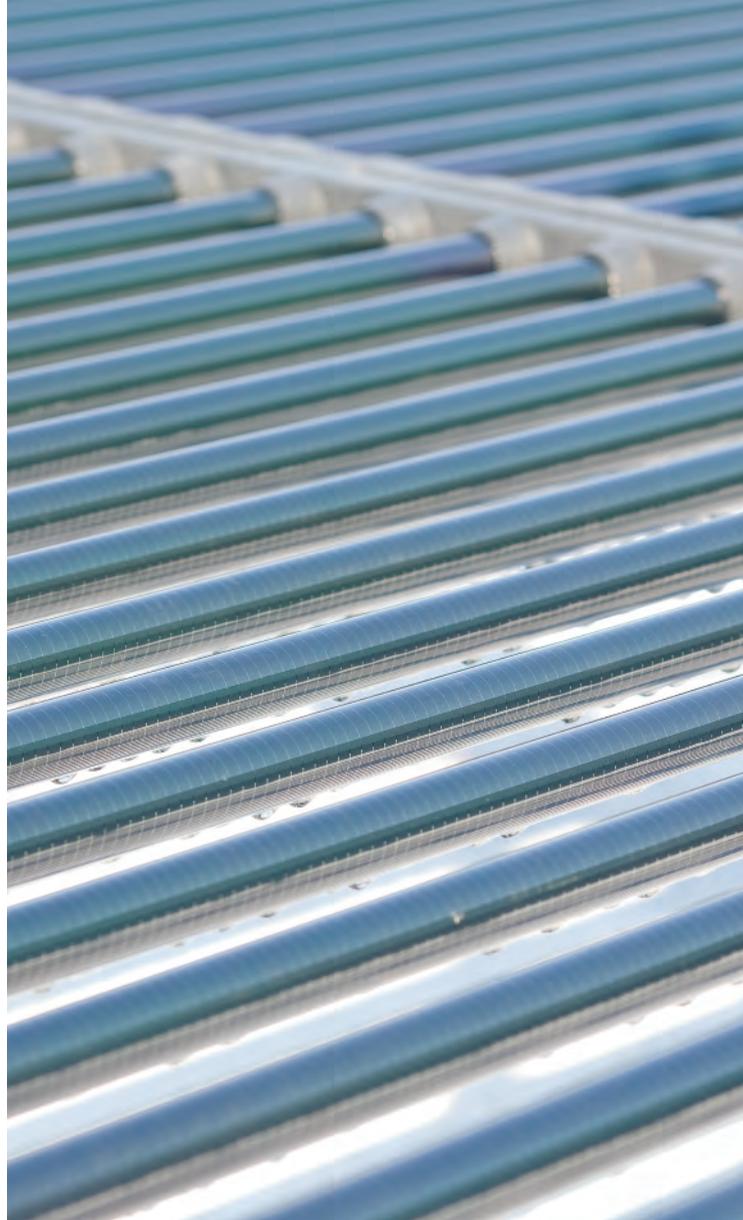
Hace más de un año, Glen Raven comenzó a planear el reemplazo del techo de 175,000 pies cuadrados de la planta de Norlina. Alrededor de esa misma época, John Gant, Gerente de desarrollo sostenible de Glen Raven Custom Fabrics, y Erik Lensch, Presidente de Argand Energy Solutions de Charlotte, mantenían conversaciones relacionadas con las placas solares. Glen Raven

había considerado los paneles solares durante varios años, pero fue solo hasta el proyecto de Norlina que estas oportunidades fueron técnica y financieramente factibles.

“Mientras John y yo analizábamos la oportunidad en la planta de Norlina, reconocimos que éste podría ser un proyecto extremadamente atractivo”, dijo Lensch. “La industria de la energía solar sigue avanzando, generando energía limpia mediante tecnología avanzada que combina una mayor eficacia con costos menores”.

Las placas solares que Argand instaló en la planta de Norlina, que se añadieron junto con un proyecto de reemplazo del techo, representan una de las tecnologías de energía solar más avanzadas en el mercado actual. Estas placas pesan solo tres libras por pie cuadrado y son fáciles de instalar, ya que básicamente se ajustan a presión entre sí. Debido a que el aire fluye a través de los módulos con diseño abierto, las placas se lastran a sí mismas y no requieren la perforación de anclas en el techo, y sin embargo pueden soportar vientos de hasta 130 millas por hora.

El nuevo techo frío ultra blanco mejora la productividad de los paneles solares de Norlina. Mientras que los paneles solares convencionales recolectan energía solo desde la superficie dirigida hacia el sol, las placas de Norlina tienen forma de tubo y recolectan energía solar de la luz del sol proveniente de 360 grados, incluidos los reflejos del techo.



“El nuevo techo en nuestra planta de Norlina es un elemento esencial en un programa de energía sostenible total”, dijo Gant. “Al utilizar materiales ultra blancos para el techo, hemos hecho que la instalación solar sea mucho más productiva, al mismo tiempo que reducimos las necesidades de enfriamiento dentro de la planta en un margen significativo. Cuando se considera el programa completo (la conservación de la energía y una nueva fuente de energía renovable), proyectamos una reducción anual de 400 toneladas métricas en los gases de efecto invernadero”.

“Los proyectos como éste no son solo buenos para el negocio, sino que también son buenos para nuestros trabajadores y las comunidades en las que operamos”.

Allen E. Gant, Jr.

Progress Energy tiene actualmente más de 100,000 kW de energía renovable en contratos en Carolina del Norte para ayudar a satisfacer los requisitos del estándar de la cartera de energía renovable estatal. Este estándar, aprobado en 2007, exige que las empresas de electricidad generen un porcentaje de sus ventas minoristas de electricidad a partir de fuentes de energía renovable.

“Creemos que la energía solar jugará un papel importante en una cartera de generación equilibrada”, dijo Lloyd Yates, Presidente y Director ejecutivo de Progress Energy Carolinas. “Estamos

comprometidos a abordar los desafíos de la demanda de energía, el aumento de los costos y el cambio climático global con un enfoque equilibrado que incluya inversiones en energía renovable, eficiencia energética y un sistema de vanguardia”.

Todd Wemyss, Gerente de la planta de Norlina, y Chris Roach, Director de impuestos de Glen Raven, trabajaron con Gant en el equipo de administración del proyecto de Glen Raven. Gupton Roofing de Henderson, N.C., instaló el nuevo techo altamente reflejante.

“Este proyecto en la planta de Norlina es solo una de muchas iniciativas para la sostenibilidad en todo Glen Raven”, dijo Allen E. Gant, Jr., Presidente de Glen Raven, Inc. “Estamos reduciendo el consumo de energía y aumentando el reciclaje en todas nuestras instalaciones. Los proyectos como éste no son solo buenos para el negocio, sino que también son buenos para nuestros trabajadores y las comunidades en las que operamos”.

Para ver la generación de energía solar en la planta de Norlina en tiempo real, vaya a: [http://live.deckmonitoring.com/?id=glenraven\\_norlina\\_plant](http://live.deckmonitoring.com/?id=glenraven_norlina_plant).

**IZQUIERDA** La instalación solar de 500 kilovatios (kW) sobre la planta de Norlina es la más poderosa en el programa de energía renovable de Progress Energy, capaz de generar el equivalente al uso de electricidad de 47 casas típicas en un año. **ARRIBA** Los paneles solares utilizados en el proyecto de Norlina tienen forma de tubo, lo que les permite capturar la energía solar en 360 grados, incluidos los reflejos del techo ultra blanco.



## PROYECTOS SOSTENIBLES: BUENOS PARA EL MEDIO AMBIENTE, BUENOS PARA EL NEGOCIO

4



Conforme las compañías globales enfrentan el desafío de adoptar prácticas comerciales sostenibles para volverse “más limpias”, ha surgido una verdad esencial: las prácticas medioambientales realmente sostenibles son en última instancia un buen negocio, produciendo mejores productos, reduciendo los costos operativos y aumentando las ventajas competitivas. Esta perspectiva se ilustra con un proyecto de mejoramiento de capital completado este otoño en la planta de acabado de Glen Raven en Park Avenue.

Glen Raven ha invertido casi \$1 millón para instalar una nueva máquina de teñido que ofrece la confluencia ideal de los beneficios medioambientales y el mejoramiento de las operaciones comerciales. Considere estos hechos:

- La capacidad de la nueva máquina es de 6,000 yardas por lote de teñido, en comparación con 1,600 yardas de la máquina actual. Beneficio comercial: mayor rendimiento de productos terminados y mejoramiento de la consistencia del color mediante lotes de teñido mayores. Beneficio sostenible: reducción en el uso de agua y energía, y reducción del agua residual que requiere tratamiento.
- Mediante las mejoras técnicas, la nueva máquina requiere menos de la mitad de la cantidad de agua por yarda de tela teñida que la máquina actual. Beneficio comercial: reducción del costo. Beneficio sostenible: menor consumo de agua en un mundo con una gran necesidad de agua limpia.
- Glen Raven anticipa que la nueva máquina, junto con las mejoras en la planta, continuará mejorando su capacidad de lograr correspondencias de color perfectas en las primeras corridas, eliminando virtualmente el reprocesamiento. Beneficio comercial: reducción del costo y producción terminada más rápidamente. Beneficio sostenible: reducción en el uso de agua y energía.



“Si consumimos menos agua y energía, y si reducimos nuestros residuos y las segundas corridas de las telas creando una operación más sólida, entonces habremos logrado la sostenibilidad volviéndonos más competitivos al mismo tiempo”, dijo Harold Hill, Presidente de Glen Raven Technical Fabrics, que opera las instalaciones de Park Avenue.

“Las expectativas de calidad aumentan todos los años; nuestro rendimiento actual está a años luz de lo que se consideraba el estándar hace solo unos años”.

Ricky Michael

Los desafíos del teñido de telas son muchos. Es un entorno caliente e intenso con muchas variables que afectan el resultado. Una vez que la corrida de teñido comienza, es un juego de espera mientras se supervisa el proceso y se anticipa el resultado final. Solo cuando la corrida se ha completado, se sabe si se ha logrado la correspondencia de color deseada.

La planta de acabado de Glen Raven en Park Avenue comenzó a mejorar sus procesos de teñido seriamente durante la década de 1990, cuando se convirtió en un líder en las telas para ropa deportiva. Los colores auténticos de las marcas y los equipos tenían que ser exactos, lo que condujo a Park Avenue a invertir en mejoras para las operaciones y los procesos en el laboratorio de teñido para ayudar a lograr la correspondencia precisa de los colores.

Este compromiso se ha intensificado en años recientes con el crecimiento de Park Avenue en telas para tapizados interiores en techos de automóviles. Los estándares establecidos por las compañías automotrices líderes son rigurosos, y Park Avenue ha respondido con una envidiable trayectoria de cumplimiento de estos estándares. La nueva máquina de teñido continúa con este compromiso.

“He viajado alrededor del mundo 27 veces, y puedo decir sin ninguna duda que la planta de Park Avenue tiene los mejores teñidores de nailon y poliéster que encontrará en el mundo”, dijo Hill.

Ricky Michael, Vicepresidente de servicios de acabado, encabeza al equipo de Park Avenue, que incluye trabajadores que abarcan al laboratorio de teñido, las operaciones, la inspección y el envío. Se requiere un enfoque integrado de alto nivel para satisfacer a los clientes de Park Avenue.

“Las expectativas de calidad aumentan todos los años; nuestro rendimiento actual está a años luz de lo que se consideraba el estándar hace solo unos años”, dijo Michael. “La realidad es que cualquiera en el mundo puede comprar la maquinaria que tenemos. La diferencia está en cómo utilizamos esas máquinas y en cómo innovamos”.

La innovación es el mantra en la planta de Park Avenue mientras Michael y su equipo buscan maneras de mejorar el teñido y el acabado de las telas, mejorando la sostenibilidad al mismo tiempo. Un buen ejemplo de este pensamiento innovador es la integración de las necesidades de agua de Park Avenue con el sistema de enfriamiento en el complejo cercano de las oficinas centrales corporativas de Glen Raven.

“El agua que nuestro complejo de oficinas centrales utiliza como parte de su sistema de enfriamiento se regresa a Park Avenue, ya precalentada”, dijo Michael. “Elevamos la temperatura del agua aún más y la utilizamos para el teñido y el acabado. Nuestros ahorros estimados solo en energía son de más de \$17,000 al año”.

**IZQUIERDA, DE ABAJO HACIA ARRIBA** La planta de Glen Raven en Park Avenue continúa reduciendo el consumo de agua y energía requeridas para las operaciones de teñido tanto abiertas como en chorro, incluida una nueva máquina de teñido en chorro que se instalará este otoño. **ARRIBA** Paco Fowler, operador de teñido, supervisa el proceso de teñido en una máquina de teñido en chorro.

EL PROYECTO DE UN VELERO  
REVELA LOS SECRETOS DE LA  
TRANSFORMACIÓN DE LAS  
TELAS





“En el interior, un viraje brusco puede ocasionar que un montón de elementos vuelen en la cabina. Tener una tela como Sunbrella®, que puede soportar los derrames es una inmensa tranquilidad para mí mientras estoy al timón”.

Steve Mason

Los propietarios de barcos y los fabricantes marinos se pueden identificar, al menos en cuanto al concepto, con las transformaciones posibles con la instalación de nuevas telas sobre y bajo la cubierta. La primera impresión de una embarcación surge de la apariencia de las capotas de sol, las cenefas de protección y las cubiertas; al ir bajo cubierta, son las telas las que crean la apariencia y la sensación.

El elemento faltante en la transformación de las telas marinas es el “cómo”. ¿Cómo pueden los propietarios de embarcaciones realizar un cambio de imagen de las telas? ¿Cómo puede un fabricante marino trabajar con el dueño de una embarcación para reformar las aplicaciones de las telas de proa a popa y desde la cubierta a los camarotes? Fue este dilema el que inspiró un programa de mercadotecnia innovador en Glen Raven Custom Fabrics.

Utilizando una goleta Hans Christian de 43 pies aparejada al queche, “Galatea,” atracada en Olympia, Wash, el equipo de Sunbrella ha documentado un proceso de transformación de las telas paso a paso en video, que está disponible en línea en <http://galatea.sunbrella.com>.

“Creemos que todos en la industria marina aprecian intuitivamente la forma en que las nuevas telas pueden transformar una embarcación”, dijo Gina Wicker, Directora creativa y de diseño de Glen Raven Custom Fabrics. “Nuestra meta era documentar el proceso completo visualmente de principio a fin para alentar a otros propietarios de embarcaciones y a los fabricantes para que realicen proyectos similares”.

El propietario de la embarcación es Steve Mason, un fotógrafo y navegante veterano, que, con su esposa Teri, explora el Pacífico todas las temporadas. Los Mason a menudo combinan el trabajo con la navegación en lugares exóticos.

“El propietario de una embarcación que aborda un proyecto como este debe tener la mente abierta y estar preparado para recibir agradables sorpresas”, dijo Mason. “Conforme avanzamos en el proceso, nuestros dos fabricantes aportaron ideas asombrosas”.

Jason Iverson, propietario de Iverson’s Design, es un innovador artesano de telas marinas, bien conocido por sus exclusivas creaciones en cenefas de protección. Iverson diseñó elementos de lona sobre la cubierta de Galatea; mediante publicaciones de blogs en video, ofrece sus conocimientos profundos sobre diseño, fabricación e instalación.

La transformación de la cubierta inferior de Galatea fue conducida por Pam Tregoning, que actualmente opera Portage Canvas & Upholstery. Ella es también una artesana maestra y,

mediante publicaciones de blogs en video, describe con detalle los secretos para el ajuste y la función adecuados para cojines y otras aplicaciones de telas.

Wicker fungió como la experta en telas del proyecto, ofreciendo sus aportaciones sobre opciones para las cubiertas superior e inferior.

“La Galatea es un clásico con una larga tradición náutica, por lo que la selección de telas debía ser auténtica”, dijo Wicker. “Una de las partes más emocionantes del proyecto fue la forma en que incorporamos diseños de telas más modernos, pero que seguían siendo coherentes con sus tradiciones náuticas”.

Las elecciones de telas para exteriores para la Galatea fueron las telas marinas Sunbrella Silica Sesame y Sunbrella View Toast, mientras que la tela principal para interiores fue Linen Sesame de Sunbrella, con peso de tapicería. Las telas para detalles en los camarotes incluyeron Bailey Daffodil, Dupione Cornsilk, Pango Cream y Spectrum Coffee.

Mason dijo que la transformación de las telas fue una experiencia de aprendizaje para él y estos conocimientos se transmiten mediante el blog del cambio de imagen.

“Es fundamental que el propietario de una embarcación esté disponible para los fabricantes durante todo el proceso”, dijo Mason. “Al igual que en el caso de la remodelación de una casa, muchas de las decisiones diarias acerca de una transformación personalizada se pueden abordar si los fabricantes se pueden comunicar con el propietario de la embarcación durante los procesos de producción”.

Otro consejo es proporcionar suficientes plazos de entrega de avances, invertir en artesanos calificados y componentes de la más alta calidad y asegurar muestras mayores de telas al hacer las selecciones finales, especialmente en la cubierta inferior. Mason terminó el proyecto más convencido que nunca de la importancia de utilizar telas marinas de alta calidad.

“Desde un punto de vista funcional, la protección que los textiles de alta calidad proporcionan en cubierta no se puede sobrevalorar”, dijo Mason. “En el interior, un viraje brusco puede ocasionar que un montón de elementos vuelen en la cabina. Tener una tela como Sunbrella®, que puede soportar los derrames es una inmensa tranquilidad para mí mientras estoy al timón”.

**IZQUIERDA** El cambio de imagen de telas completo para Galatea, de principio a fin, es seguido en un blog interactivo y en una serie de episodios por la web. **ARRIBA** El propietario de Galatea, Steve Mason, ajusta una cubierta de la cabina recién instalada.

## GLEN RAVEN LOGISTICS UNE CON PUNTADAS LAS CADENAS DE SUMINISTROS GLOBALES

“Nuestros socios en logística desempeñan un gran papel en el éxito de nuestra compañía, y Glen Raven se ha convertido en un recurso aún más importante”.

Chris Johnson



**M**el Starrantino, propietario y Presidente del consejo de administración de Urban Stitching, con base en Nueva York, conoce sus fortalezas y las de sus colegas. Si desea elegante moda femenina y elaboraciones de prendas con valor añadido que los consumidores aprecian, entonces el equipo de Urban Stitching es el recurso al que se debe acudir.

“Las mayores fortalezas de nuestro equipo están en el desarrollo de productos”, dijo Starrantino. “No solo somos capaces de dar vida a los diseños de prendas de nuestros clientes, también podemos ofrecerles ideas de diseño originales. Esto es lo que nos hace resaltar en el mercado”.

Urban Stitching también es experto en identificar socios globales que son fundamentales para crear prendas con costos competitivos. Mediante asociaciones sólidas a lo largo de las cadenas de suministros globales, incluida una con Glen Raven Logistics, Urban Stitching se ha convertido en un proveedor líder para algunos de los minoristas de ropa femenina más prominentes del país.

“Las reglas en el comercio global están cambiando todo el tiempo y tenemos que evolucionar continuamente”, dijo. “Este es el tipo de entorno que requiere que tengamos socios que también puedan aprender y cambiar junto con nosotros”.

Glen Raven Logistics y Urban Stitching han sido socios en la cadena de suministros durante los últimos 10 años. Glen Raven Logistics proporciona a Urban Stitching su experiencia costeaable en la cadena de suministros en México, que es una de las ubicaciones en las que Urban Stitching obtiene materias primas y fabrica prendas. Además de México, Urban Stitching también fabrica prendas en diversas otras ubicaciones, que incluyen la ciudad de Nueva York, China, Vietnam e India.

“La velocidad para la comercialización es lo más importante hoy en día”, dice Chris Johnson, Gerente de producción de Urban Stitching. “Debes ser capaz de obtener materias primas y producir en todo el mundo, satisfaciendo al mismo tiempo expectativas cada vez más altas de calidad, puntos de precios competitivos y fechas de entrega ajustadas. Aquí es donde Glen Raven Logistics cumple”.

Urban Stitching fue fundada hace 17 años y fue durante muchos años proveedor exclusivo de la tienda de ropa femenina Chico's. Durante años más recientes, la compañía se ha ampliado con otros minoristas líderes, incluidos Kohl's, Macy's, Dress Barn, Stein Mart y T.J. Maxx.





Como una de las primeras compañías de transporte y logística en Norteamérica en desarrollar una cadena de suministros para México, Glen Raven Logistics ha sido un socio ideal para Urban Stitching. El conocimiento de Glen Raven sobre las rutas y las aduanas proporciona a las compañías como Urban Stitching la confianza para hacer compromisos de entrega sólidos con sus clientes.

“Lo que se destaca en mi mente son las comunicaciones”, dijo Charlie Edgerton, Presidente de Glen Raven Logistics. “Algunas veces parece que estuviéramos jugando una gran partida de ajedrez y, si mueves esta pieza, todas las demás se deben mover estratégicamente al mismo tiempo. En este tipo de entorno, debes mantener a todos en la misma página, para que no sea necesario adivinar dónde está un envío ni las fechas de entrega reales”.

La partida de ajedrez de la logística para Urban Stitching y Glen Raven Logistics se volvió aún más desafiante hace dos años, cuando Urban Stitching identificó un recurso para fabricación en Guatemala y solicitó a Glen Raven que ampliara su cadena de suministros a Centroamérica. Esta solicitud incluía desafíos considerables relacionados no solo con las rutas de transporte, sino también con las aduanas y la seguridad.

Aunque el equipo Glen Raven Logistics abordó la solicitud de Urban Stitching con cierta inquietud inicial, fue capaz de desarrollar una solución. Mediante las conexiones con sus clientes existentes y otros recursos, Urban Stitching cuenta ahora con una eficiente cadena de suministros hacia México y Guatemala y de vuelta a EE. UU.

“Glen Raven siempre está dispuesto a actuar y hacerlo realidad para nosotros”, dijo Johnson. “Nuestros socios en logística desempeñan un gran papel en el éxito de nuestra compañía, y Glen Raven se ha convertido en un recurso aún más importante”.

**ABAJO** Mediante su profunda experiencia en el diseño y la elaboración de prendas, respaldado por una cadena de suministros global, Urban Stitching es un proveedor líder de ropa femenina para minoristas en todo el país. **ARRIBA IZQUIERDA** Kasie Rae Vitale, a la izquierda, y Chris Johnson, gerentes de producción en la sala de exhibición de Urban Stitching en Nueva York. **ARRIBA** El Presidente de Glen Raven Logistics, Charlie Edgerton, a la izquierda, y Mel Starrantino, propietario y Presidente del consejo de administración de Urban Stitching, han formado una sociedad estratégica que garantiza un recurso confiable para brindar ofertas de alta calidad y con precios competitivos en la ropa femenina.



# 10 LECCIONES PRÁCTICAS SOBRE CÓMO VENDER MÁS TOLDOS

POR BILL FOSTER  
GERENTE DE CAPACITACIÓN, TRI VANTAGE



**D**espués de los primeros meses de administrar un negocio de toldos retráctiles, tuve que enfrentarme a la dura realidad de que algo no estaba funcionando bien. Con dos hijos que iban a entrar a la universidad, sabíamos que teníamos que hacerlo mucho mejor para poder generar las ventas y las utilidades que las matrículas universitarias y nuestro estilo de vida de clase media requerían.

Analizamos nuestra experiencia y comenzamos a cambiar la forma en que abordábamos el mercado, y funcionó. Nuestra tasa de cierres para toldos mejoró notablemente, llegando al 75 a 80 por ciento de todos los posibles clientes. ¿Cómo lo hicimos? Siguiendo 10 principios de ventas y mercadotecnia, que con gusto comparto con nuestros socios de fabricación de toldos:

“Estos 10 pasos funcionaron para mí y pueden funcionar para cualquier fabricante de toldos. Se requiere disciplina y tiempo para ajustarse, pero puedo asegurarles que funciona”.

Bill Foster

- **Invierta en sus clientes.** Todo el mundo quisiera manejar un negocio en el que los clientes le llamen a usted y hagan pedidos. En el mundo real, esto no es tan fácil, por lo que es importante invertir en sus clientes, saliendo a buscarlos. Participe en algunas exposiciones, envíe tarjetas postales por correo a vecindarios seleccionados y dé seguimiento a los contactos calificados.
- **Califique a sus posibles clientes.** Calificar a sus contactos es una de las formas más importantes para incrementar el éxito en las ventas. Hay tres conceptos fundamentales: ¿son propietarios de su propia casa? ¿tienen un problema con el control de la luz solar que se puede resolver con un toldo? y ¿pueden costear uno? Responda estas tres preguntas lo antes posible en el proceso de ventas.
- **Posiciónese como diferente.** Para ser exitoso, debe resaltar de alguna manera. Siempre que visitaba la casa de un posible cliente, utilizaba una brújula para determinar el ángulo de la luz solar. Los propietarios se impresionaban con mi enfoque científico, lo que me ayudó a distinguirme de la competencia.
- **Ajuste su estilo.** Cada cliente es diferente, lo que significa que debe ajustar su estilo. Tómese el tiempo necesario para aprender un poco acerca de la personalidad del posible cliente, y creará una relación mucho más rápidamente.

- **Venda altura.** Es fundamental que el cliente comprenda la importancia de montar el toldo a la altura adecuada, que normalmente es de nueve pies sobre el área que debe quedar en la sombra. Utilice fotografías para ilustrar un montaje correcto, incluso si está en el techo.
- **Menos es más.** Usted está vendiendo sombra, no el tamaño del toldo. Si se enfoca en vender el toldo más pequeño posible para crear el área de sombra deseada, su tasa de cierres mejorará.
- **Motores y controles electrónicos.** Limite el número de decisiones que un cliente tiene que tomar. Yo siempre incorporaba motores y controles electrónicos en cada propuesta para eliminar esa decisión.
- **Elección de la tela.** La selección de la tela es uno de los aspectos más importantes al cerrar una venta, por lo que yo orientaba a mis posibles clientes para que tomaran una buena decisión. Indique cuáles son los colores más populares y sugiera telas que complementen los colores en la casa.
- **Cree valor.** No hay futuro en vender barato. Siempre hice énfasis en la calidad de los sistemas que vendía. Los componentes de alta calidad tienen un efecto relativamente menor en el costo, pero un impacto enorme en la satisfacción y las recomendaciones.
- **Cierre de forma natural.** El cierre debe ser una parte natural del proceso, a la cual debe llegar con suavidad. Yo siempre llevaba una propuesta por escrito, de forma que si el cliente no estaba listo para comprometerse ese mismo día, todo lo que tenía que hacer era llamarnos.

Estos 10 pasos funcionaron para mí y pueden funcionar para cualquier fabricante de toldos. Se requiere disciplina y tiempo para ajustarse, pero puedo asegurarles que funciona.

*Bill Foster es Gerente de capacitación en ventas para Tri Vantage, la subsidiaria de distribución de Glen Raven. La carrera de Foster ha incluido servir como capellán en una prisión y gerente de una distribuidora de toldos retráctiles. Es miembro de la Asociación Nacional de oradores (National Speakers Association) y en su puesto actual ofrece capacitación a los trabajadores y clientes de Tri Vantage. Foster está disponible para dar conferencias y sesiones de capacitación, en las que proporciona información detallada acerca de su programa de 10 pasos.*

**ARRIBA** Bill Foster, Gerente de capacitación de Tri Vantage, sugiere que los fabricantes de toldos pueden destacarse de sus competidores mediante ajustes relativamente pequeños, como el uso de una brújula para verificar la posición del sol. **DERECHA** Foster sugiere ayudar a orientar a los clientes de toldos sobre las telas más populares y los colores que complementen el exterior de las casas.



## LA TECNOLOGÍA COMBINADA CON ARTE CREA ENERGÍA EN EL MERCADO



Durante más de 20 años, Sherri Donghia encabezó equipos de diseño y mercadotecnia en Donghia Fabrics, creando algunos de los textiles más espectaculares en la industria, incluida una línea exclusiva en la que se incorporaban los hilos de alto rendimiento de Sunbrella®.

Esta experiencia en la combinación de lo altamente técnico con lo muy artístico ha proporcionado a Donghia una pasión que está canalizando actualmente mediante su servicio en el Consejo de administración de la renombrada Escuela de Diseño de Rhode Island y como asesora, lo que incluye trabajar con el equipo de diseño de telas de Sunbrella®.

“Una de las iniciativas más importantes en la Escuela de Diseño de Rhode Island se denomina «STEM a STEAM»”, dijo. “Nuestra escuela está haciendo énfasis con el gobierno y los líderes comerciales sobre la importancia de añadir arte al enfoque actual

en la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (science, technology, engineering and math, STEM) Agregar arte a la ecuación transforma STEM en STEAM, al incluir la «A» de arte.

“Los diseñadores actuales son pensadores y realizadores críticos que pueden ayudar a asegurar que un producto alcance a un consumidor en un nivel emocional”.

Sherri Donghia

Donghia se reúne regularmente con el equipo de diseño de Sunbrella para compartir inspiraciones e innovaciones. Esta relación es parte de un compromiso profundo y continuo de los diseñadores de Sunbrella de permanecer en estrecha consonancia con las tendencias en colores y estilos.





“La historia de las telas Sunbrella es un gran ejemplo de STEM a STEAM”, dijo Gina Wicker, Directora creativa y de diseño de Glen Raven Custom Fabrics. “Las telas de Sunbrella comenzaron como un producto industrial de alta ingeniería para toldos. A lo largo de la última década, el arte se ha convertido en una parte integral de la marca Sunbrella, conforme hemos infundido diseño en telas que son bellas, suaves al tacto y de alto rendimiento”.

Según Donghia, si una compañía va a hacer la transformación de STEM a STEAM debe hacer un compromiso al más alto nivel para derribar las barreras entre el diseño y la producción. STEM a STEAM inyecta elementos emocionales en todos los aspectos del diseño de productos, la fabricación, la mercadotecnia, las ventas y el servicio.

“Los diseñadores actuales son pensadores y realizadores críticos que pueden ayudar a asegurar que un producto alcance a un consumidor en un nivel emocional”, dijo Donghia. “No se trata solo de colores y patrones, sino de experiencias totales con la marca que son auténticas”.

Este enfoque en la integración total de diseño y tecnología se evidencia actualmente en Glen Raven, donde el equipo de diseño de Sunbrella trabaja estrechamente con el personal de I+D y de producción en la planta de Anderson, S.C. Los diseñadores de Sunbrella también acompañan a los trabajadores de ventas y mercadotecnia durante las reuniones con los clientes.

“Deseamos que nuestros clientes nos pidan que hagamos cosas que nunca antes hemos hecho”, dijo Wicker. “Nuestros equipos de investigación y fabricación están muy abiertos a las nuevas ideas y se emocionan con los desafíos; actualmente es un proceso altamente colaborativo”.

Las transformaciones de STEM a STEAM son evidentes en

diversos productos que Glen Raven fabrica actualmente, lo que incluye el negocio automotriz de la compañía. El equipo automotriz de Glen Raven Technical Fabrics trabaja estrechamente con los diseñadores automotrices para hacer realidad visiones artísticas en telas de alto rendimiento.

“Comenzamos con la visión del diseño del fabricante de autos para el vehículo, lo que inicia el aspecto «artístico» de nuestro trabajo”, dijo Patrick Hennessy, Gerente de negocios para telas automotrices. “Sin embargo, es fundamental que vayamos más allá en el aspecto artístico con el diseño y la elaboración de telas, detallando finalmente la elaboración de las telas y el costo de la producción”.

Esta misma combinación de rendimiento técnico y consideraciones estéticas y de costo es evidente en las telas para medios EverGreen de Dickson Coatings de Francia. Las telas EverGreen, que son las telas para medios más respetuosos con el medio ambiente en el mercado actualmente, son utilizadas por minoristas de primera categoría y en lugares prominentes en todo el mundo.

“Con EverGreen hemos logrado un tejido similar a la lona que sustenta colores vívidos y precisión fotográfica”, dijo Matthew Watson, Gerente general de Dickson Coatings. “No solo nuestras telas se ven fabulosas, particularmente cuando se ven de cerca, sino que también retardan el fuego. Hemos logrado un equilibrio entre la belleza y el rendimiento al trabajar estrechamente con impresores durante varios años, buscando continuamente lograr justo el equilibrio correcto”.

**IZQUIERDA** Gina Wicker, Directora creativa y de diseño de Glen Raven, a la izquierda, se reúne con Sherri Donghia, asesora de diseño. **ARRIBA IZQUIERDA** Las telas Glen Raven para tapizados interiores en techos de automóviles y las telas para medios Dickson Coatings demuestran el matrimonio del diseño y la tecnología. **ARRIBA** El equipo de diseño de Sunbrella® lleva el arte a las telas de alto rendimiento.

## EL ANIVERSARIO DEL 9/11 RENUEVA EL INTERÉS EN LAS BANDERAS Y LOS ESTANDARTES

A diferencia de otras industrias que surgen y desaparecen con la economía, o que dependen de la última moda en estilos, colores o innovación en los productos, la industria de las banderas y los estandartes está fuertemente influenciada por el patriotismo y las emociones que fluyen a partir de eventos históricos, como los del 9/11/2001. Glen Raven es un proveedor principal de esta industria, tejiendo telas de nailon en su planta de Burnsville, N.C., que conforman la mayor parte de la producción nacional de tela para banderas.

“La demanda de banderas no tuvo precedente después del 9/11, y la demanda ha aumentado durante este año del 10° aniversario”, dijo Kirk Fitzsimmons, Gerente de cuentas de Glen Raven para telas para banderas y estandartes. “Todas las compañías principales en la industria, incluida Glen Raven, son propiedad de familias con largas historias corporativas que están estrechamente vinculadas con la historia de EE. UU.”.

En este número, analizamos a tres de las compañías principales en el mercado de las banderas y los estandartes mientras llegamos al 10° aniversario del 11 de septiembre.



Los eventos del 9/11 crearon interés en mostrar los colores nacionales, que se ha renovado en el 10° aniversario este año. La «bandera del honor», con los nombres de todas las personas que perdieron sus vidas el 9/11/2001, se presentó en eventos especiales en todo el país, incluido Battery Park en Nueva York. Las banderas cosidas a mano siguen siendo una tradición estadounidense.

## ANNIN FLAGMAKERS, Roseland, N.J.

[www.annin.com](http://www.annin.com) • [www.facebook.com/annin1847](http://www.facebook.com/annin1847)

La bandera estadounidense tenía menos de 50 años de edad cuando Alexander Annin comenzó a hacer banderas de EE. UU. para barcos mercantes en su tienda de fabricación de velas en los muelles de la ciudad de Nueva York en la década de 1820. Una bandera Annin ha ondeado en todas las tomas de posesión presidenciales desde Zachary Taylor, y fue una bandera Annin la que cubrió el ataúd de Abraham Lincoln en su recorrido a Springfield, Ill.

Annin Flagmakers, que aún es de propiedad familiar, fue elegido como el fabricante oficial de banderas para la bandera del honor, del Proyecto bandera de los héroes. Estas banderas incluyen los nombres de todas las personas que murieron el 11 de septiembre de 2001. Actualmente, Annin sirve a más de 1,000 distribuidores en EE. UU., junto con tiendas minoristas principales y cuentas corporativas.



*“El cambio más significativo en nuestra industria ha sido la expansión de la impresión digital desde pequeñas corridas personalizadas hasta la producción en las líneas principales. Nuestro enfoque en Annin es mantener la tecnología de punta, incluida la tecnología avanzada de impresión digital de banderas. También es fundamental que proporcionemos a nuestra red de proveedores programas innovadores de ventas y mercadotecnia. Nuestro objetivo principal es mantener el éxito del pasado, mientras nos enfocamos en el futuro”.* **Carter Beard, Presidente y Director Ejecutivo**

## VALLEY FORGE FLAG, Wyomissing, Pa.

[www.valleyforgeflag.com](http://www.valleyforgeflag.com)

Los fundadores de Valley Forge Flag vendían excedentes de la Primera Guerra Mundial cuando se dieron cuenta por primera vez del gran deseo de los estadounidenses de ondear la bandera de Estados Unidos. Pronto comenzaron a fabricar la bandera y se convirtieron en un proveedor líder del gobierno de EE. UU. Las banderas de Valley Forge han ondeado en el capitolio y han cubierto los ataúdes de presidentes estadounidenses durante cuatro décadas, incluido Dwight D. Eisenhower, Lyndon Baines Johnson, Richard M. Nixon y John F. Kennedy.

Actualmente, Valley Forge es dirigido por el bisnieto del fundador y está orgulloso de fabricar banderas en sus instalaciones de vanguardia en Carolina del Sur. Valley Forge ha encabezado la industria en integración vertical para controlar todos los aspectos del proceso de fabricación. Reconociendo el deseo de los estadounidenses de productos hechos en EE. UU., más allá de la bandera estadounidense, Valley Forge ha estado en la vanguardia de las astas, los soportes y otros accesorios en EE. UU.



*“El 9/11 ciertamente aumentó el nivel de patriotismo en nuestro país y creó una generación completa de personas que hacen ondear orgullosamente los colores y que aprecian los productos hechos en EE. UU. Nuestra compañía continúa creciendo actualmente porque somos una familia estrechamente unida con un sentido de misión que se enfoca en las necesidades de nuestros clientes”.* **Scott Liberman, Presidente y Director de Operaciones**

## GLASER MILLS, Huntington, N.Y.

[www.glasermills.com](http://www.glasermills.com)

Fundado como un importador/exportador de telas, la familia Glaser ha estado en el negocio de los textiles desde 1947. En su tercera generación de administración familiar, Glaser es actualmente un convertidor líder de telas para banderas, que aplica acabados a telas para banderas que son impresas por fabricantes de banderas en todo EE. UU.

Glaser opera a través de socios fabricantes en todo el mundo, manteniendo grandes inventarios de telas de nailon y poliéster. Debido a sus considerables inventarios y a sus sistemas de administración de la información, Glaser Mills es bien reconocido por sus inventarios justo a tiempo y sus estables estructuras de precios.

Las telas de Glaser Mills fueron seleccionadas para las banderas que cubrieron los campos de la NFL en el aniversario del 11 de septiembre, y la mayoría de esas telas fueron tejidas por Glen Raven.

*“Mi abuelo siempre decía que no se puede vender con un estante vacío, y hemos hecho de esta filosofía una parte de nuestra estrategia corporativa de mantener inventarios considerables, lo que también ocasiona una mejor estabilidad en los precios para nuestros clientes. Nuestro énfasis está en el servicio al cliente, que está respaldado con tecnología de la información que nos permite poner nuestros inventarios a la disposición de los clientes en cualquier momento desde cualquier lugar del mundo”.* **Mike Glaser, Presidente y Director Ejecutivo**

## DICKSON-CONSTANT AGREGA LA COMERCIALIZACIÓN MÓVIL PARA TOLDOS

“La aplicación para iPhone es una forma de involucrarnos directamente con los consumidores y de crear un vínculo entre ellos y nuestros clientes”.

Patrick Raguet

Una de las fronteras más recientes en la mercadotecnia es móvil, e implica aprovechar los poderosos gráficos y la facilidad de uso que se encuentran en la tecnología actual de rápida expansión de los teléfonos inteligentes y las tabletas. Dickson-Constant está capitalizando la fascinación de los consumidores con estos nuevos dispositivos, promocionando una aplicación móvil para toldos.

“La tecnología de los teléfonos inteligentes y las tabletas está creciendo rápidamente en toda Europa”, dijo Patrick Raguet, Director de mercadotecnia de Dickson-Constant, con base en Francia. “La aplicación para iPhone es una forma de involucrarnos directamente con los consumidores y de crear un vínculo entre ellos y nuestros clientes. Es también una nueva forma de presentar lo que a menudo se ve como un producto tradicional: un toldo”.

La aplicación móvil de Dickson-Constant, que se denomina “Dickson Designer”, permite al usuario fotografiar un edificio o acceder a una imagen de una biblioteca de fotografías y luego aplicar cuatro tipos de toldos diferentes: con brazos plegables, verticales, de punto recto y capotas. Se pueden utilizar más de 50 telas diferentes para desarrollar una creación de toldo con las colecciones de telas Orchestra, Rhythm & Harmony y Sunbrella® de Dickson.

“Es divertido trabajar con la aplicación y permite al usuario hacer numerosos ajustes a sus creaciones de toldos”, dijo Raguet. “Mediante esta aplicación, estamos mostrando que Dickson está en la vanguardia de las nuevas tecnologías y le proporcionamos a nuestros clientes (distribuidores de toldos) herramientas de ventas que pueden diferenciarlos de la competencia”.

## LAS TELAS DE DICKSON COATINGS SE PRESENTAN EN LA TORRE DE LONDRES

16

“Nuestra innovadora estructura minimiza el impacto visual para los visitantes de la Torre de Londres, ofreciendo al mismo tiempo un nuevo y apasionante diseño exterior para el mercado de eventos”.

Ben Scroggie

En 1066, cuando Guillermo el Conquistador construyó la majestuosa Torre Blanca en el margen derecho del Río Támesis en el centro de Londres, su intención ciertamente no era el turismo. La Torre de Londres, como se conoce comúnmente, inicialmente simbolizaba la opresión de la Conquista normanda de Inglaterra.

Durante los siglos siguientes, la Torre ha tenido papeles centrales en la historia de Inglaterra como residencia real, depósito para las joyas de la corona, oficinas centrales para diversas funciones del gobierno y, en más de una ocasión, una prisión. Fue sitiada varias veces, y controlarla ha sido importante para controlar el país.

Actualmente, la Torre de Londres, un complejo de varios edificios establecidos dentro de dos anillos concéntricos de muros defensivos y un foso, es uno de las atracciones turísticas más populares del país. La adición más reciente al sitio es un pabellón, que fue construido en el Foso Norte y se inauguró en el verano de 2011 como un lugar para eventos corporativos y conferencias, así como para glamorosas fiestas y bailes.

Mar-Key, uno de los líderes en el Reino Unido en el diseño y construcción de estructuras temporales, construyó el pabellón de 2,100 metros cuadrados utilizando una tela que retarda el fuego de Dickson Coatings, el fabricante de telas especializadas de Glen Raven basado en Francia.

“Nuestra innovadora estructura minimiza el impacto visual para los visitantes de la Torre de Londres, al mismo tiempo que ofrece

un nuevo y apasionante diseño exterior para el mercado de eventos”, dijo Ben Scroggie, Director ejecutivo de Mar-Key, que proporciona una amplia variedad de estructuras para eventos corporativos, eventos deportivos y públicos, y exhibiciones.

Se desarrolló una grúa para bajar todo el equipo al foso, que, por diseño e intención históricos, no es fácilmente accesible. Se requirieron más de 12,000 horas/hombre para construir el pabellón, que se llama “El Conquistador” en honor a Guillermo el Conquistador. The Ultimate Experience, una de las compañías líderes en eventos corporativos del Reino Unido, está gestionando el lugar, que está abierto durante el verano y la temporada vacacional y puede albergar de 200 a 600 invitados sentados y recepciones de hasta 1,000 personas.

Al bajar los ángulos del techo del pabellón y desfasar el borde, no obstruye la vista de los visitantes que pasean por el perímetro de la Torre de Londres. Para proteger el terreno del foso, Mar-Key no pudo utilizar estacas ni los pesos de hormigón habituales. La estructura se asegura en su lugar mediante un sistema de pesos interno que utiliza 12 toneladas de placas de acero.

“Utilizamos una nueva estructura con una sola inclinación para que se ajustara en el foso sin distraer a los turistas de la importante experiencia de visitar el sitio histórico”, dijo Scroggie. “El color gris de la tela de Dickson Coatings fue ideal para complementar a la Torre”.

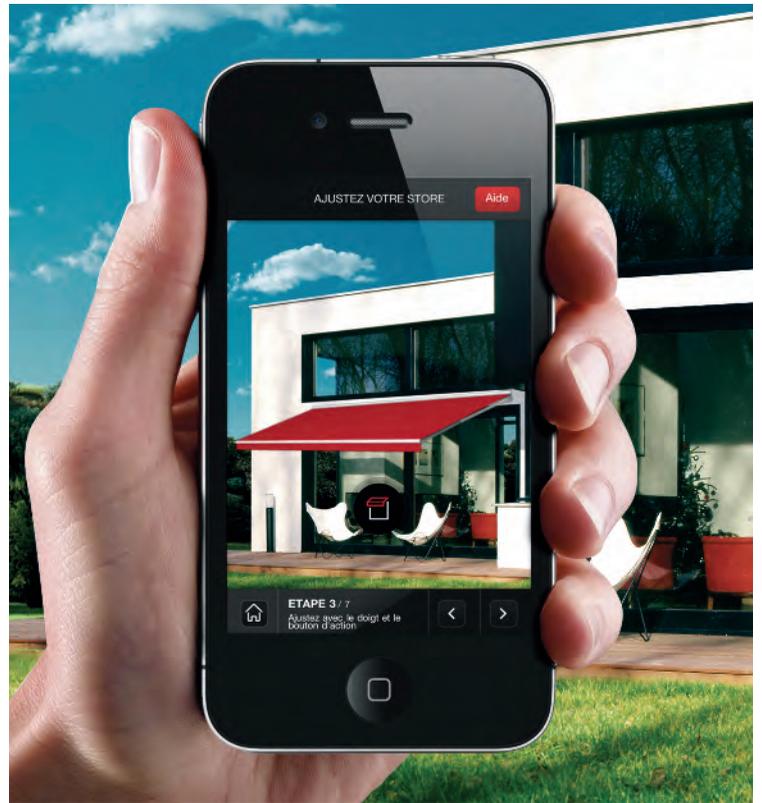
# DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER

Dickson Designer es compatible con iPhone 3GS, iPhone 4, iPad 2 e iPad 1. Las adaptaciones para PC e iPad ofrecen una mayor funcionalidad que con el iPhone.

“La aplicación para iPhone es algo limitada en cuanto a las opciones porque deseamos que sea simple y muy rápida al utilizarla”, dijo Raguet. “Las versiones para iPad, la web y PC cuentan con todas las opciones posibles con muchos tipos de productos para proporcionar sombra y nuestra selección completa de telas”.

Si desea más información, visite [www.dicksondesigner.com](http://www.dicksondesigner.com).

Una nueva aplicación móvil de Dickson-Constant permite a los consumidores y a los propietarios de negocios visualizar toldos en sus hogares o negocios.



La tela de Dickson Coatings es Lac 650 SL, una oferta de tres metros de ancho que retarda el fuego y está diseñada para tiendas de campaña y estructuras temporales. La tela Lac 650 está protegida por el sistema Lowick System de Dickson Coatings, que es un tratamiento antipercolación dentro del recubrimiento que proporciona protección contra el moho y los hongos. El material de PVC también tiene la laca de recubrimiento Cleangard patentada por Dickson, que inhibe la suciedad y facilita la limpieza.

“La resistencia al fuego fue un factor importante, así como la facilidad de fabricación y la experiencia de Mar-Key en el trabajo con nuestros materiales durante los últimos 18 años”, dijo Matthew Watson, Gerente general de Dickson Coatings. “Es un testimonio de nuestro desarrollo y del de nuestros socios fabricantes que la tela Lac 650 se haya utilizado en un sitio tan importante históricamente”.

Para obtener más información, visite los siguientes sitios web:  
<http://www.pavilion-toweroflondon.co.uk/>  
[www.mar-key.com](http://www.mar-key.com)  
<http://www.the-ultimate.co.uk/venue/tower-of-london-moat/>  
[www.dicksoncoatings.com](http://www.dicksoncoatings.com)

Las telas de Dickson Coatings se seleccionaron para un nuevo pabellón en la Torre de Londres, ofreciendo una solución de alto rendimiento que complementa los colores de la histórica estructura.



# GIRA MUNDIAL CONECTANDO A LOS TRABAJADORES, PROMOVIENDO LA VISIÓN

“Nuestra meta con la visión es abrir las mentes de todos los trabajadores y compartir las ideas innovadoras de todos en la compañía”.

Allen E. Gant, Jr.

A lo largo del verano y al comenzar el otoño, el Presidente y Director ejecutivo de Glen Raven, Allen E. Gant, Jr., ha estado en la carretera, viajando más de 14,000 millas a lo largo de EE. UU. como parte de su “Gira de la visión”. Todo es parte del compromiso personal de Gant de conectarse con los trabajadores en todos los niveles para promocionar la visión de Glen Raven, Let Endless Possibilities Begin™ (Permitir que las infinitas posibilidades comiencen).

“Cuanto más viajamos y más conocemos a nuestros trabajadores, más convencidos estamos de haber creado la visión correcta para Glen Raven”, dijo Gant. “En todos los lugares que hemos visitado, los trabajadores han compartido la manera en que esta visión ya está marcando una diferencia y, de forma más importante, cómo están descubriendo nuevas oportunidades para la innovación. Solo hemos rozado la superficie en cuanto a los cambios que podemos hacer para beneficiar a nuestros clientes”.

Glen Raven lanzó su nueva visión en diciembre del año pasado con una conferencia global a través de WebEx, en la que se conectó simultáneamente a más de 30 ubicaciones en todo el mundo. La nueva visión, creada por un grupo de trabajo de asociados globales, está diseñada para hacer énfasis en el enfoque de Glen Raven en el pensamiento creativo y la colaboración dentro de la compañía y con los clientes, proveedores y socios comerciales.

“El entusiasmo y la animación por la visión han sido enormes en cada una de las ubicaciones que hemos visitado”, dijo Paige Mullis, quien encabezó el grupo de trabajo de asociados que creó la visión y que fue nombrada recientemente Gerente de conceptos y desarrollo de Glen Raven. “Los asociados han creado eventos únicos para demostrar cómo han adoptado la visión”.

Las presentaciones para Gant encabezadas por los trabajadores se han enfocado en las iniciativas clave, que van desde la seguridad y el bienestar de los trabajadores hasta el aumento del reciclaje y la sostenibilidad. La calidad de los productos y las mejoras en la eficiencia se han sugerido virtualmente en cada parada de la gira. Los trabajadores de todos los niveles en cada ubicación han tenido la oportunidad de intercambiar ideas y hacer preguntas al Presidente y Director ejecutivo de Glen Raven.

“Continuamos aprendiendo cómo los cambios aparentemente pequeños en una operación pueden marcar una diferencia tremenda en el resultado”, dijo Gant. “Nuestra meta con la visión es abrir las mentes de todos los trabajadores y compartir las ideas innovadoras de todos en la compañía”.

La porción norteamericana de la Gira de la visión, que se completó este otoño, incluyó 17 ubicaciones, involucrando a aproximadamente 1,500 trabajadores de Glen Raven. Se planea una gira internacional por Europa y Asia a principios de 2012.

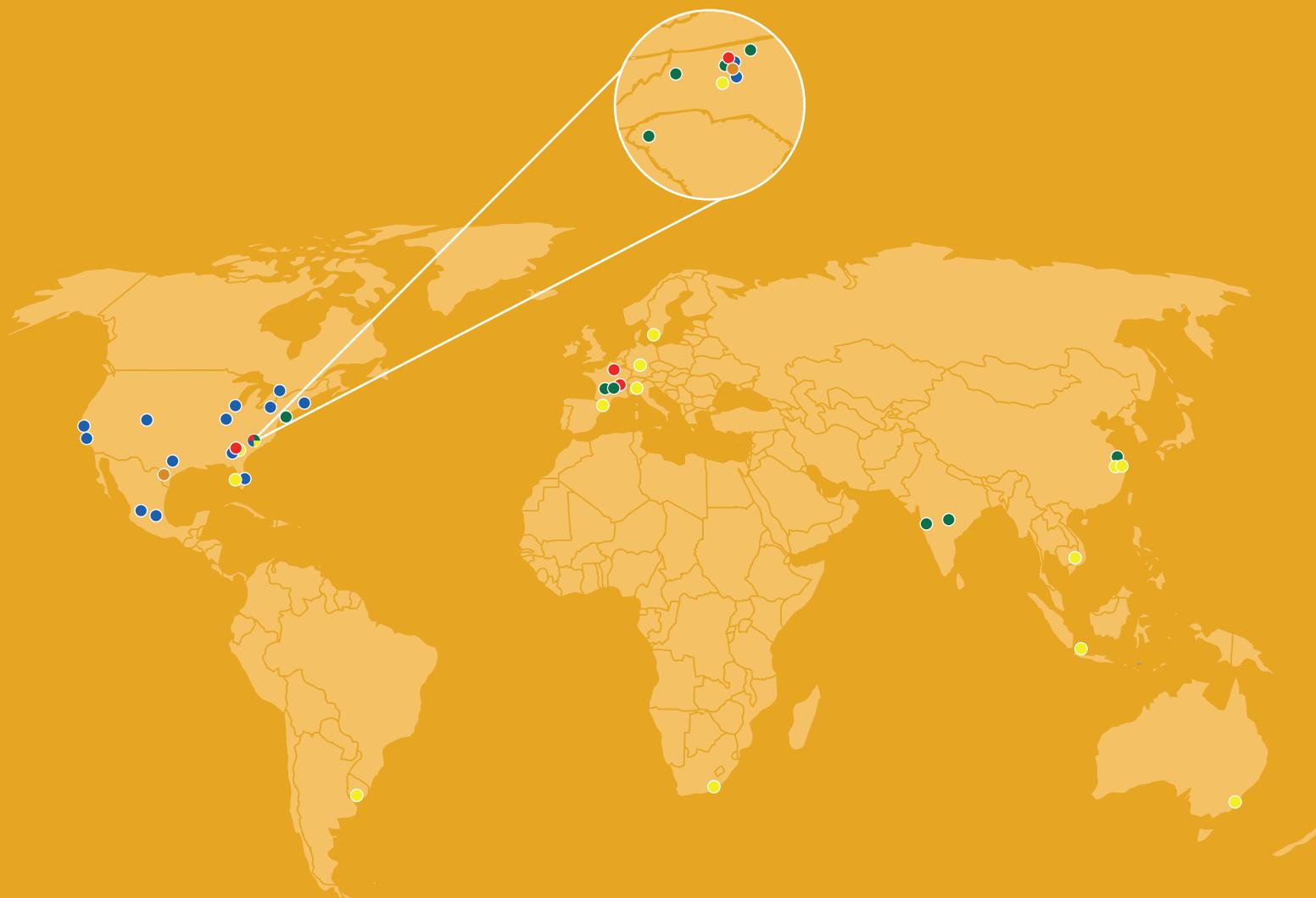
Allen E. Gant, Jr., Presidente y Director ejecutivo Glen Raven, está visitando ubicaciones de Glen Raven en todo el mundo para respaldar la nueva visión de la compañía. Los trabajadores en todas las ubicaciones, incluida la planta de Anderson, S.C., tienen la oportunidad de compartir sus ideas innovadoras con miembros de la alta gerencia.



<b>CORPORATIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Sur de CA</b> City of Industry, CA 800.841.0555</li> <li>● <b>Norte de CA</b> Hayward, CA 94545 800.786.7607</li> <li>● <b>Colorado</b> Denver, CO 80239 800.786.7609</li> <li>● <b>Florida</b> Miami, FL 33172 800.786.7605</li> <li>● <b>Georgia</b> Lithia Springs, GA 30122 800.786.7606</li> <li>● <b>Illinois</b> Elmhurst, IL 60126 800.786.7608</li> <li>● <b>Missouri</b> Maryland Heights, MO 63043 800.786.7603</li> <li>● <b>Nueva Jersey</b> Somerset, NJ 08873 800.786.7602</li> <li>● <b>Ohio</b> Cleveland, OH 44113 800.786.7601</li> <li>● <b>Texas</b> Irving, TX 75061 800.786.7610</li> <li>● <b>Canadá, Trican Corporation</b> Mississauga, ON, Canada L5T 2H7 800.387.2851</li> <li>● <b>México, Tunalí Tec Cuernavaca</b> Jiutepec, Morelos, México 011.52.777.3620634</li> <li>● <b>México, Tunalí Tec Guadalajara</b> Guadalajara, Jalisco, México 011.52.333.6573660</li> </ul>	<b>STRATA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>StrataStrata Systems, Inc.</b> Cumming, Georgia 30040 800.680.7750</li> <li>● <b>Planta Strata Systems Sleeve-It</b> Pottstown, PA 610.495.7400</li> <li>● <b>Strata India</b> Oficina central en Mumbai 011.91.22.4063.5100</li> <li>● <b>Strata India</b> Oficina de ventas en Hyderabad 011.91.40.4003.7921</li> <li>● <b>Strata India</b> Planta Daman 011.91.260.2220160</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Dickson Coatings EE. UU.</b> Atlanta, GA 404.495.5994</li> </ul>
<b>GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS</b>			<b>GLEN RAVEN ASIA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Glen Raven Custom Fabrics, LLC</b> Glen Raven, NC, EE. UU. 336.227.6211</li> <li>● <b>Glen Raven Custom Fabrics Planta Anderson</b> Anderson, SC 864.224.1671</li> <li>● <b>Glen Raven Custom Fabrics Planta Norlina</b> Norlina, NC 252.456.4141</li> <li>● <b>Glen Raven Custom Fabrics Link Spinning</b> Glen Raven, NC, EE. UU. 336.227.6211</li> <li>● <b>Glen Raven Custom Fabrics Sala de exhibición High Point</b> High Point, NC 336.886.5720</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Glen Raven Asia</b> Suzhou, Jiangsu, China 011.86.512.6763.8100</li> </ul>
<b>GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS</b>			<b>OFICINAS GLOBALES SUNBRELLA/DICKSON</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Glen Raven Technical Fabrics, LLC</b> Glen Raven, NC, EE. UU. 336.227.6211</li> <li>● <b>Glen Raven Technical Fabrics Instalación en Park Avenue</b> Glen Raven, NC, EE. UU. 336.229.5576</li> <li>● <b>Glen Raven Technical Fabrics Instalación en Burnsville</b> Burnsville, NC 828.682.2142</li> </ul>		<b>R.J. STERN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>R.J. Stern</b> Wilkinson, WV 800.292.7626</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Norte de Latinoamérica</b> Fort Myers, FL, EE. UU. 239.466.2660</li> <li>● <b>Sur de Latinoamérica</b> Montevideo, Uruguay 011.598.9920.9219</li> <li>● <b>La Gran China</b> Suzhou, China 011.86.21.5403.8701</li> <li>● <b>Región del Pacífico Norte</b> Shanghái, China 011.86.21.5403.8385</li> <li>● <b>Vietnam</b> Ho Chi Minh City, Vietnam 011.84.98.3128022</li> <li>● <b>Indonesia</b> Yakarta, Indonesia 011.62.21.5289.7393</li> <li>● <b>Cuenca del Pacífico Sur</b> Sídney, Australia 011.61.2.9974.4393</li> <li>● <b>Sudáfrica</b> Puerto Elizabeth, Sudáfrica 011.27.41.484.4443</li> </ul>
<b>TRI VANTAGE</b>	<b>LOGÍSTICA/TRANSPORTE DE GLEN RAVEN</b>	<b>DICKSON COATINGS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Tri Vantage, LLC</b> Glen Raven, NC, EE. UU. 336.227.6211</li> <li>● <b>Distribución consolidada</b> Mebane, NC 27302 877.540.6803</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Glen Raven Logistics</b> Altamahaw, NC 800.729.0081</li> <li>○ <b>Glen Raven Logistics</b> Laredo, TX 956.729.8030</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Dickson Saint Clair</b> Saint-Clair de la Tour, Francia 011.33.04.74.83.51.00</li> <li>● <b>Dickson Coatings</b> Dagneux, Francia 011.33.04.37.85.80.00</li> </ul>	

# RAVEN

Edición núm. 14 | Otoño de 2011



## UBICACIONES GLOBALES DE GLEN RAVEN

- Corporativo
- Distribución
- Fabricación
- Ventas/servicio
- Logística

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