

RAVEN

VERANO DE 2018 | Núm. 29





Leib Oehmig
Director Ejecutivo

Se prevé que China se convierta en uno de los más grandes contribuyentes al PIB mundial en 2018. Como la segunda más grande economía del mundo, se prevé que el país crezca casi seis por ciento este año, lo que según The Economist representa un tercio de la expansión global total. Para Glen Raven, las predicciones consolidan nuestra decisión de construir en China el primer centro manufacturero de la empresa fuera de Estados Unidos para ayudar a los clientes globales con sus necesidades de abastecimiento.

En este número de Raven, veremos más de cerca el complejo entorno de negocios global de la actualidad, incluida la tendencia de empresas con sede en EE. UU. a ubicar sus centros manufactureros en Asia. Pacific Casual, un cliente de Glen Raven Asia, es un ejemplo, y la empresa no se arrepiente de fabricar su línea completa de muebles informales en China. Para una mirada más amplia a las operaciones comerciales globales, hablamos con un decano asociado de Finanzas de UNC Kenan-Flagler Business School sobre cómo una clase media emergente impulsa las tasas de crecimiento al alza de China.

Decir que la industria de muebles para exteriores nunca deja de evolucionar es un eufemismo. Yotrio Group, una empresa familiar que cotiza en la Bolsa de Valores de Shenzhen, está en medio de una transformación debida en parte a su exitoso empeño de mantenerse al tanto de los clientes. En una entrevista con el vicegerente general, nos enteramos de por qué la empresa ha retirado la palabra "patio" de su vocabulario y prefieren "sala al aire libre". Memos Bedding está igualmente comprometida en hacer la vida más elegante y a la moda para sus clientes. Este antiguo cliente de Sunbrella® ha forjado una reputación impresionante por toda Asia, Europa y Norteamérica. Los grandes socios como Memos

son la razón por que Sunbrella sigue siendo famosa por su diseño al igual que por su desempeño.

Una generación es un recorrido impresionante para una empresa familiar, y Academy Awning está lista para triunfar durante muchas más generaciones por venir. La empresa comercial de toldos y tiendas con sede en Los Ángeles se conoce en toda California y actualmente, más de 25 años después de que la familia Richman tomara posesión, tiene presencia en más de una cuarta parte de los estados de EE. UU. e internacionalmente. Una vez que lea una muestra representativa de las marcas a las que da servicio, sabrá que sin duda ha experimentado la diferencia que representa Academy.

En 1906, Marshall B. Lloyd abrió la Lloyd Manufacturing Company en Michigan, en la que diseñó un proceso único y atemporal para elaborar muebles tejidos de calidad. Los muebles de Lloyd Flanders han revolucionado desde entonces la fabricación de muebles de mimbre, y como señala el artículo de la portada, que pueden encontrarse en muchos lugares históricos y hoteles de lujo a lo largo de Estados Unidos en una amplia variedad de telas, incluida Sunbrella.

Finalmente, echamos un vistazo a un proyecto de infraestructura de Geosynthetic Limited, el mayor proveedor de materiales geosintéticos en el Reino Unido. La empresa se asoció con Strata Systems en un importante proyecto de un túnel responsable del suministro de agua en Gales. El proceso fue una maravilla de la ingeniería debido a los desafíos de hacer que la tubería de la época eduardiana cumpliera las demandas del siglo XXI, un tema común a lo largo de este número.





Pacific Casual ingresó en el sector de muebles para exteriores con una línea de estructuras para exteriores. Actualmente, la empresa también ofrece líneas de productos para comedores, muebles de jardín y aditamentos, incluido Barcalounger Outdoor Living, una división de Pacific Casual, LLC. | Página 20

RAVEN

VERANO DE 2018 | Núm. 29

02

LLOYD FLANDERS: PIEZAS RESISTENTES, ESTILOS ATEMPORALES

10

EN CASA EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO: YOTRIO GROUP COMPANY

18

GEOSYNTHETICS TRAE UNA SOLUCIÓN MODERNA A UN PROYECTO DE ACUEDUCTO ANTICUADO

06

¿CÓMO SE MANTIENE MEMOS A LA CABEZA DE LA CURVA DEL DISEÑO? "EN UNA PALABRA, SUNBRELLA".

14

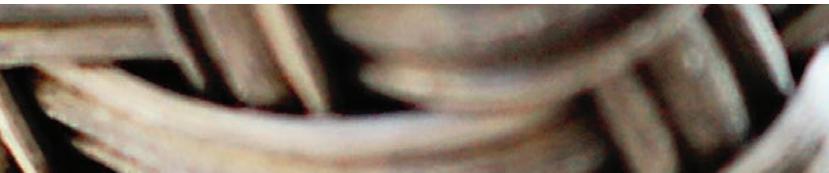
VISIÓN COMPARTIDA: ACADEMY AWNING Y CABANAS BY ACADEMY DAN SOMBRA AL MUNDO

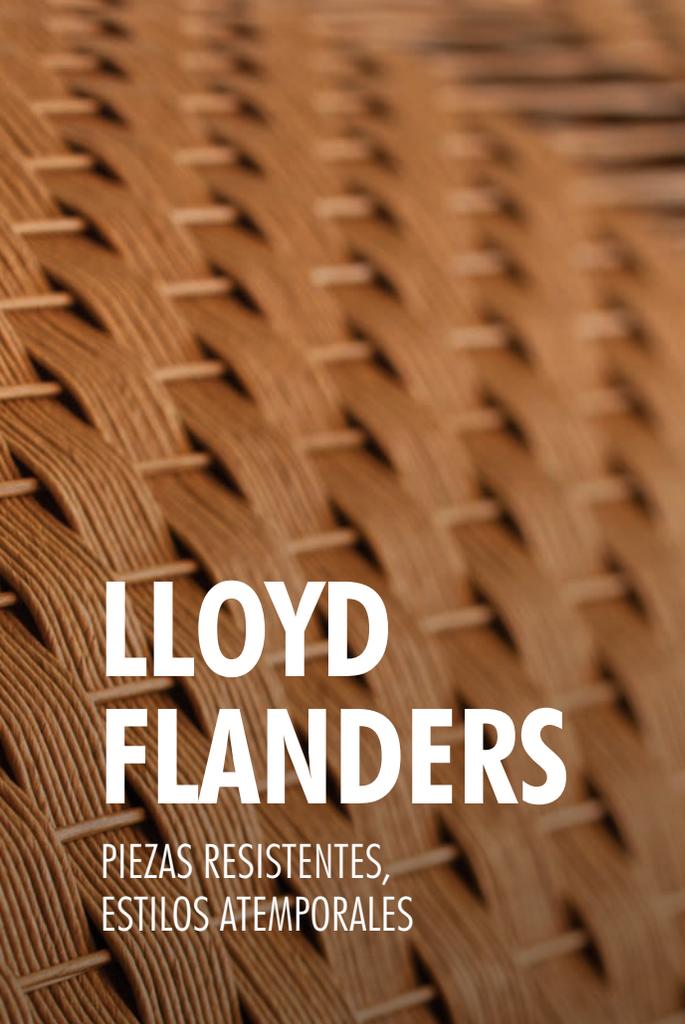
20

LA COMPLEJIDAD DEL ENTORNO COMERCIAL GLOBAL

EN LA PORTADA:

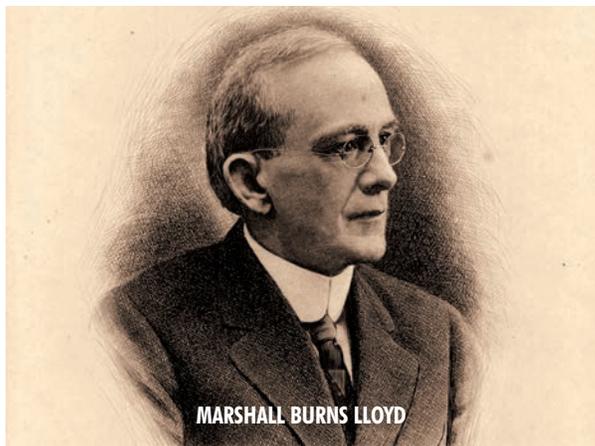
ATEMPORALIDAD Y DURABILIDAD SON LOS SELLOS DISTINTIVOS DE LA MARCA LLOYD FLANDERS, QUE COLABORA CON LOS CLIENTES PARA DISEÑAR LOS MUEBLES EXACTOS REQUERIDOS PARA SU ESPACIO, DESDE LA ESTRUCTURA HASTA LA TELA.





LLOYD FLANDERS

PIEZAS RESISTENTES,
ESTILOS ATEMPORALES





Desde la década de los años 1980, Lloyd Flanders ha elaborado y fabricado muebles de mimbre atemporales y duraderos para exteriores. Cuando Don y Dudley Flanders, padre e hijo, compraron la Lloyd Manufacturing Company y la fusionaron con su propia Flanders Manufacturing, su intención era cerrar la planta de Menominee, Michigan. Sin embargo, después de visitar el sitio y presenciar el innovador procesamiento del mimbre que se había diseñado un siglo antes, decidieron mantener la operación. En la actualidad, los muebles de Lloyd Flanders pueden encontrarse en muchos lugares históricos y hoteles de lujo a lo largo y ancho de los Estados Unidos.

“Nunca pensé que trabajaría en este sector”, afirmó Dudley Flanders, presidente de Lloyd Flanders. “Quería ser abogado o banquero. Luego me di cuenta de que me gustaba más el trabajo que la escuela. Mi padre se ofreció un empleo en su empresa de manufactura en 1975, y allí estoy desde entonces”.

La empresa de manufactura producía sillas plegables de metal y sillas de jardín de acero estampado, pero con el tiempo las sillas plegables se discontinuaron y las reemplazaron muebles para exteriores. Esta trayectoria continuó cuando Don y Dudley compraron Lloyd Manufacturing en 1982. “La idea original de mi padre era comprar

los telares de Lloyd Manufacturing y llevarlos de regreso a nuestras oficinas centrales en Fort Smith, Arkansas”, dijo Jess Flanders, gerente de Mercadotecnia de Lloyd Flanders e hija de Dudley Flanders. “Cuando llegó ahí y vio el proceso, se dio cuenta de que necesitaba comprar la fábrica y mantenerla produciendo. Necesitábamos a las personas que hubieran realizado el proceso durante años y supieran cómo funcionaba. En vez de llevar la operación al sur, abrimos el negocio ahí”.

Puede que Lloyd Flanders solamente tenga tres décadas de antigüedad, pero el proceso patentado de Lloyd Loom es más antiguo, se remonta a 1917. Desarrollado por el inventor Marshall B. Lloyd, el proceso revolucionó la producción de mimbre al elaborar la trama y el marco por separado. Antes de ello, los artículos de mimbre se entretejían sobre un marco. Con esta maquinaria, Lloyd podía tejer el tejido de mimbre antes de clavarlo en un marco después. Esto aumentaba la velocidad de producción y Lloyd afirmó que podía hacer el trabajo de 30 hombres con esta innovadora solución. Más tarde, Lloyd Flanders lo combinó con su propio proceso patentado.

“En 1985, iniciamos la línea Heirloom con una nueva técnica de impermeabilización que ofrecía la mayor resistencia que se exige a muebles que se van a dejar a la



ACTUALMENTE CASI
TODOS OFRECEN
ALGÚN TIPO DE
MUEBLES TEJIDOS PARA
EXTERIORES, PERO
FUIMOS LOS PIONEROS
EN DESARROLLAR LA
CATEGORÍA DE MUEBLES
DE MIMBRE PARA
EXTERIORES.

DUDLEY FLANDERS
Presidente de Lloyd Flanders

intemperie”, afirmó Jess Flanders. “Después de que se teje el mimbre, se sumerge en una emulsión de resina mientras está en el telar. La emulsión se hornea y luego el mimbre se teje en gigantes correderas para la producción. Antes, podía ponerse al aire libre, pero no habría tenido la durabilidad de ahora”.

Heirloom era la primera colección de muebles de Lloyd Flanders para todo tipo de condiciones climáticas. Lanzada en 1985, ya no se produce más, pero en 1987 la siguió Reflections. Si bien numerosas líneas de transición y contemporáneas se han elaborado desde ese entonces, Reflections sigue siendo la colección mejor vendida de Lloyd Loom de Lloyd Flanders en la actualidad.

“De mediados de la década de los años 1980 a la de los 1990, desarrollamos la categoría de muebles de mimbre para exteriores”, dijo Dudley Flanders. “Hoy en día, casi todos ofrecen algún tipo de muebles tejidos para exteriores, pero nosotros fuimos los pioneros en desarrollar la categoría de muebles de mimbre para exteriores. Que una de nuestras primeras líneas sea todavía la más popular es testimonio de nuestro diseño y nuestra calidad”.

Atemporalidad y durabilidad son los sellos distintivos de la marca Lloyd Flanders. Presentes en todo tipo de lugares, desde



COLECCIONES REFLECTIONS Y WILDWOOD



COLECCIÓN WILDWOOD



mansiones de gobernadores y hoteles de lujo a escenarios de cine y sitios históricos, los varios usos de la colección muestran el amplio espectro del diseño y la alta calidad que son sinónimos del nombre Lloyd Flanders.

“Hemos innovado y desarrollado una amplia variedad de estilos”, declaró Jess Flanders. “Hemos llevado nuestros muebles a muchos lugares muy divertidos. Varios gobiernos de la Casa Blanca han seleccionado los muebles de Lloyd Flanders para el Truman Balcony, un testimonio de que desean calidad además de estilo. Uno de nuestros minoristas trabajó también con los organizadores del Abierto de tenis de EE. UU. para diseñar asientos especiales para el evento”.

La confección a la medida es otra especialidad de la empresa. Lloyd Flanders colabora con los clientes para diseñar los muebles precisos que requieren para su espacio, de la estructura a la tela. Jess Flanders comentó que entre las piezas favoritas de los clientes está el trabajo que hacen para la superestrella de música country Kenny Chesney.

“Una pieza favorita de nuestros seguidores es la vieja silla azul de Kenny Chesney”, dijo. “Esa es una silla Lloyd Flanders. Él fue a un bar en el Caribe y se enamoró de la silla; y resulta que era nuestra. El año pasado ordenó una nueva vieja silla azul. Se para en ella durante los conciertos, así que tuvimos que reforzar el asiento. Es fabuloso trabajar con él, y hay varias personas que nos contactan para comprar “la silla de Kenny Chesney”.

A pesar de la popularidad de la vieja silla azul, Lloyd Flanders siempre espera con ansia la nueva tendencia.

“Algo que hemos visto en los años recientes es la combinación de materiales mixtos”, afirmó Jess Flanders. “Introducimos un par de colecciones que han crecido continuamente: Catalina y Wildwood. Catalina tiene acentos de teca y Wildwood es teca con inserto de paneles Lloyd Loom. Las dos son muy especiales. Cuando uno se la ha pasado fabricando muebles de mimbre más de 100 años, uno le presta mucha atención al diseño. Siempre tratamos de ver qué es diferente y qué será lo siguiente”.

A dondequiera que el futuro lleve a Lloyd Flanders, hará el viaje con Glen Raven. Las dos empresas se han asociado desde el principio, y Jess Flanders afirma que trabajar con Glen Raven y telas Sunbrella® ofrece valor a sus productos. “Recurrimos a Glen Raven en busca de innovación;

utilizamos las fibras de diferentes maneras, creamos nuevos aspectos frescos que todavía tienen esa calidad atemporal”, afirmó. “Sabemos que sus telas son duraderas, que durarán tanto como nuestros muebles. Una gran parte de lo que hacemos juntos es crear colores exclusivos. De esa forma, podemos dar continuidad a la misma paleta de color de un catálogo de telas a otro. Hace nuestro trabajo más sencillo y los clientes lo aprecian”.

“Sunbrella ha sido nuestro socio desde el principio”, enfatiza Dudley Flanders. “Incluso antes de iniciar Lloyd Flanders, ya conocíamos a Sunbrella. En aquel entonces, la mayoría de las telas para exteriores se fabricaban con fibras con recubrimiento de PVC. Queríamos que nuestros muebles se vieran como muebles, no solamente como muebles para exteriores. Sunbrella no se sentía como una tela para exteriores, y la gente lo notó. Con el tiempo, han desarrollado sus ofertas de estampados de patrones geométricos y diseños florales y han ido haciendo crecer su marca comercial. Los clientes confían en Sunbrella y quieren invertir en la calidad que promete”.



De hecho, un cliente ha utilizado la misma tela Sunbrella desde la década de los años 1980.

“Todavía tenemos una tela que se introdujo por aquel entonces y que está todavía en nuestro catálogo de telas”, dijo Jess. “Un hotel boutique de diseño en Connecticut se comunicó con nosotros acerca de esto hace unos meses.

La han estado utilizando por contrato más de 20 años. Los muebles todavía se ven bien, pero querían volver a comprar y querían exactamente lo mismo. Nos enviaron una foto y se trataba de una de nuestras primeras colecciones de mimbre blanco con Safari, una tela de Sunbrella a rayas verdes y blancas. Creo que no es común que décadas más tarde el estilo aún esté de moda y que podamos ofrecerlo”.

Dudley Flanders ve la misma dedicación a la satisfacción del cliente repetirse en la relación entre Lloyd Flanders y Glen Raven.

“Creo, en mi experiencia, que Glen Raven tiene el mismo compromiso de asegurarse de que el cliente obtiene lo que quiere, sin escatimar”, afirmó. “Durante nuestra relación, hemos presenciado un tremendo crecimiento: Sunbrella en la categoría de exteriores y nosotros con muebles de jardín de mimbre. Hemos estado juntos desde el comienzo, y no veo que eso vaya a cambiar pronto”.

En la web en lloydflanders.com

¿CÓMO SE MANTIENE MEMOS A LA CABEZA DE LA CURVA DEL DISEÑO? "EN UNA PALABRA, SUNBRELLA".





Guangdong Memos Bedding Co. Ltd. es uno de los fabricantes de muebles líderes en China que se especializan en la producción y venta de ropa de cama, colchones, sofás y fibra cortada de poliéster. En el campo de la producción y ventas de muebles para exteriores, Memos es la elección favorita de muchos consumidores nacionales y extranjeros, incluidos los de Europa y Norteamérica.

En busca de un entorno noble y elegante, la misión de Memos es hacer la vida más a la moda y con mejor gusto, lo que llevó a la empresa a elegir Sunbrella® para sus cojines y almohadas para exteriores. Memos también prefiere Sunbrella para elevar el diseño y producción de sus muebles para exteriores.

Glen Raven Asia (GRA) representa el compromiso de Glen Raven de ofrecer telas de alto rendimiento a China, y su centro de desarrollo de producto en Suzhou, China, es un punto central para el abastecimiento de Glen Raven a lo largo de Asia. Mo Xunjun, vicepresidente general de Memos Bedding, primero

eligió Sunbrella cuando GRA se encontraba en 'construcción' hace más de una década, y en una entrevista reciente, recordó la importancia de las operaciones de Glen Raven en Asia para su empresa.

¿CÓMO HA EVOLUCIONADO MEMOS DESDE SU FUNDACION?

Nuestra empresa se fundó en 1984 con un solo propósito: la producción y venta de camas, colchones y ropa de cama. Con la mejora continua de los estándares de vida de las personas, establecimos un departamento de cojines en 2005. Ello fue una respuesta a las crecientes necesidades de un número en expansión de consumidores que pedían cojines que combinaran con sus juegos de muebles para exteriores. Diez años más tarde, nos hemos convertido en uno de los productores de muebles para exteriores más solicitados en el sector. Nuestra categoría de productos se extiende de los cojines para exteriores a los muebles para exteriores (personalización de material para muebles), sofás para interiores y exteriores, sillas para comedores

y guardapolvos para muebles para exteriores, estufas y parrillas.

DESCRIBA CÓMO LOS CLIENTES DE MEMOS HAN CAMBIADO EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS.

La mejora del nivel de ingresos y gustos de consumo de los consumidores desde la década de los años 1980 ha dado por resultado una mayor demanda de muebles para exteriores. La demanda de productos personalizados y de alta gama se ha incrementado, al mismo tiempo que hay un énfasis en la comodidad. Desde la misión original de los productos mobiliarios con cojines que combinaban a los actuales sofás para interiores y exteriores, ropa de cama y guardapolvos, nuestra meta continúa siendo satisfacer las necesidades los consumidores modernos a través de una diversidad de ofertas de productos.

¿CUÁL ES LA VENTAJA PRIMORDIAL DE MEMOS EN EL MERCADO?

En una palabra, Sunbrella®. Sunbrella es la favorita de nuestros consumidores para aplicaciones de interiores y exteriores porque las telas mejoran la comodidad personal de las personas y extienden la vida de sus productos mobiliarios.

Memos también se diferencia en el mercado por monitorear de cerca los cambios en las preferencias de los consumidores. Por ejemplo, los canales de ventas de productos se diversificarán cada vez más. Los canales de ventas de muebles y productos de descanso para exteriores siguen dominados por los grandes supermercados, tiendas de cadenas de marca y otros proveedores de canal. En el futuro, las modalidades del comercio electrónico se convertirán en un efectivo complemento a los canales de ventas existentes y promoverán una circulación más eficiente para el mercado de muebles y artículos de descanso para exteriores. Memos debe anticipar estas tendencias y adaptarse de la manera correspondiente.

¿QUÉ PAPEL DESEMPEÑA SUNBRELLA EN EL ÉXITO DE MEMOS EN EL MERCADO?

Primero, continuaremos ofreciendo las telas Sunbrella como el principal material para muebles para interiores y exteriores. Sunbrella es sinónimo de excelencia, calidad y extraordinario sentido del diseño. Esperamos que los consumidores continúen pidiendo Sunbrella y que Memos siga ofreciéndoselo.

Después, aplicamos un sistema de diseño automatizado por computadora hace unos años, lo que nos ha brindado una gran ayuda en el diseño del producto y el almacenamiento de dibujos de diseño. En el proceso de producción, se adoptó la producción mecanizada, que mejora la eficiencia de la producción y reduce el



LAS CARACTERÍSTICAS Y EL DISEÑO DE TELAS SUNBRELLA PUEDEN RESALTAR LAS VENTAJAS Y EL BELLO DISEÑO DE NUESTROS PRODUCTOS.

MO XUNJUN

Vicegerente General de Memos Bedding





costo de mano de obra. Esto permite a Memos permanecer ágil y anticiparse a la curva de diseño.

¿CUÁLES SON LAS MAYORES FORTALEZAS DE SU EMPRESA?

Hemos acumulado más de 10 años de tecnología de producción experta, de modo que ocupa una importante posición en el mercado local. En la configuración de personal, mantenemos sólidos equipos de ventas nacionales e internacionales, que pueden capturar fácilmente la demanda del mercado. En términos de materias primas, debido a que principalmente utilizamos tela Sunbrella para nuestros productos, el diseño superior de los productos hace que nos sea más fácil preservar la confianza de nuestros clientes.

¿CÓMO RESUMIRÍA SU ESTRATEGIA COMERCIAL A LARGO PLAZO?

En el actual entorno de mercado, la sola producción de cojines del fabricante de equipo original no puede satisfacer nuestros requisitos de desarrollo y las necesidades de los clientes. Continuamos incrementado el desarrollo y la inversión en muebles para interiores y exteriores. Nuestra estrategia de gestión en general todavía se basa en la producción y venta de cojines, y continuaremos realizando enérgicamente la producción y venta de muebles para interiores y exteriores.

¿CÓMO DA SERVICIO GLEN RAVEN A MEMOS CON SOCIO COMERCIAL?

Me enorgullece decir que llevamos siendo parte de la familia Glen Raven y Sunbrella 13 años. En el terreno de los muebles para exteriores de alta gama, con los años, nuestra empresa ha adoptado varias series de telas Sunbrella. Las características y el diseño de telas Sunbrella pueden resaltar las ventajas y el bello diseño de nuestros productos. Las telas Sunbrella también nos brindan mucha confianza y ofrecen una gran conveniencia para la promoción de nuestro producto.

Como socio comercial amigable y a largo plazo, Glen Raven siempre nos proporciona los últimos avances en el sector de muebles para exteriores y brinda a nuestra empresa la última información del producto. Este tipo de asociación ayuda ampliamente nuestro negocio de I+D. Glen Raven también nos proporciona capacitación para nuestros empleados, con lo que ayuda a nuestra empresa a entender mejor la tela Sunbrella y nos ofrece un gran apoyo para las ventas de los productos. Glen Raven es todo lo que se puede desear en un socio comercial y más.

En la web en memos.com.cn



EN CASA EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO
YOTRIO GROUP COMPANY



Yotrio Group Company es uno de los fabricantes líderes en el mundo de productos para ambientes exteriores. La empresa familiar se fundó en China en 1992 como fabricante y diseñador de sombrillas y en la actualidad se considera el principal fabricante de muebles informales para exteriores de China para clientes globales.

Yotrio Group acredita su éxito en el mercado global a un compromiso incesante con la investigación y el desarrollo. Yotrio invierte 1.5 por ciento de sus ventas brutas anualmente a I+D y el resultado es una mejor comprensión de los gustos cambiantes de los clientes y una cartera de productos expandida para satisfacer esos gustos.

En una entrevista reciente, Robert Sayre, vicepresidente general de Yotrio Group, habló de la fundación de la empresa como fabricante de sombrillas, el efecto de una creciente clase media de consumidores en China en el sector mobiliario y de cómo Sunbrella® fue decisiva en la misión de Yotrio de reinventar la experiencia de sombrillas en los patios.

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE YOTRIO GROUP?

Yotrio Group ha fabricado mobiliario de calidad para exteriores desde que se fundó a principios de la década de los años 1990. Nuestro primer producto fue sombrillas de mercado, que se iban convirtiendo en un artículo popular en ese tiempo. Con los años, hemos agregado cenadores, muebles y, más recientemente, braseros. En la actualidad, Yotrio Group es una empresa que cotiza en la Bolsa de Valores de Shenzhen y la mayor parte de las acciones son todavía propiedad familiar. Bajo el liderazgo de la familia Xie y sus casi tres décadas de experiencia en el sector, Yotrio puede entender mejor las necesidades de sus clientes y, aún más importante, definir cómo cambian el mercado global.

¿CÓMO HA EVOLUCIONADO YOTRIO JUNTO CON LOS GUSTOS CAMBIANTES DE LOS CLIENTES DESDE SU FUNDACION?

Mediante nuestros equipos de diseño y ventas, Yotrio trabaja de cerca con todos nuestros clientes en sus necesidades de productos para exteriores y se mantiene alerta con respecto a las tendencias de mercado para traer todos los años al mercado productos que son innovadores.

También investigamos incesantemente mejores maneras de diseñar y producir nuestros productos. Por ejemplo, Yotrio invierte 1.5 por ciento de sus ventas brutas anualmente en I+D, investiga especificaciones técnicas y los avances en materiales y monitorea las tendencias del diseño. También empleamos más de 350 ingenieros y diseñadores que evalúan e interpretan datos, analizan y prueban materiales y separan lo que es más inmediatamente útil. Esta investigación se transforma entonces en desarrollo, ya que los diseñadores e ingenieros de Yotrio producen más de 6000 muestras al mes. Los resultados prácticos de nuestro escrupuloso empeño en I+D son reconocibles al instante: a saber, muebles duraderos de alto valor a un nivel de precio razonable, con el estilo más nuevo y popular.

DESCRIBA LAS PRINCIPALES TENDENCIAS DENTRO DE LOS SECTORES QUE YOTRIO SIRVE EN LA ACTUALIDAD.

El sector de los muebles para exteriores nunca deja de cambiar. Comenzamos con un simple fabricante de sombrillas. En la actualidad, nuestras vastas líneas de productos incluyen muebles de metal,





mimbre sintético, comedores, juegos de muebles de jardín, asientos de cojines y, por supuesto, sombrillas de mercado y sombrillas con soporte lateral. Hemos dejado de lado la palabra “patio” al describir un espacio al aire libre. Ahora es una “sala al aire libre” Yotrio también ofrece braseros, cenadores e iluminación para complementar sus líneas de muebles para exteriores.

¿CÓMO ABORDA YOTRIO ESTAS TENDENCIAS?

Para satisfacer las demandas de un mercado cambiante, Yotrio ha establecido dos nuevas empresas para abordar áreas clave:

- **SunVilla.** Nuestra marca SunVilla se enfoca en el mercado de muebles para exteriores especializados de alta gama en EE. UU. SunVilla ofrece una selección de diseños elegantes de alta calidad principalmente de aluminio y mimbre sintético, y también procura ofrecer una facilidad de uso y atención al cliente sin igual. La marca se concentra específicamente en el sector y en negocios de clubes en la gama alta de la categoría.
- **Royal Garden.** Una de nuestras marcas más nuevas, Royal Garden se concentra

específicamente en la parte de comercio electrónico del negocio. Desde su fundación en 2011, Royal Garden se ha convertido en una marca de muebles de descanso con un rango de variedad y materiales diferentes. La marca también desempeña un papel importante en cómo Yotrio define una experiencia en una sala al aire libre.

¿CÓMO DEFINE YOTRIO LA CALIDAD?

Yotrio se enorgullece de la confianza que ha ganado de sus clientes desde su fundación y una de las maneras en las que preservamos esa confianza es mediante pruebas científicas, o verificación del tipo más estricto. Nuestro Centro de pruebas e inspección de productos de 1200 metros cuadrados de Yotrio es una empresa conjunta con Bureau Veritas Group, un organismo de autenticación independiente que valida la precisión de nuestros procedimientos de prueba, confirma la precisión nuestro equipo de pruebas y corrobora que nuestras normas sean creíbles y válidas. Nuestros técnicos también realizan más de 100 tipos de análisis, incluidas nueve categorías de prueba que cubren cada aspecto concebible de un producto y sus materiales y desempeño en varias condiciones ambientales diferentes.

¿CÓMO DA SERVICIO GLEN RAVEN A YOTRIO COMO SOCIO?

Nos enorgullece considerar a Glen Raven nuestro socio comercial. Lleva siendo parte de la familia Yotrio casi una década. Nuestra marca de alta gama SunVilla trabaja muy de cerca con el equipo de diseño de las telas personalizadas de Glen Raven para obtener las mejores telas para nuestros acabados. Glen Raven también trabaja muy de cerca con nuestros principales clientes para ayudar a coordinar las telas que tendrán el mayor éxito en el piso de ventas de los clientes.

Contamos con telas Sunbrella® lisas que permiten que el consumidor las use como un lienzo en blanco para diseñar y decorar con almohadas que son coloridas y llenas de vida. Creemos que todos los consumidores pueden hacerse la mejor área al aire libre con el uso de colores lisos neutrales combinados con telas de almohada coloridas, con patrones y texturizadas. Este acercamiento a la selección de telas nos ha permitido reinventar la experiencia de sombrillas de nuestros clientes para sus salas al aire libre.

En la web en yotrio.com

“

HEMOS DEJADO DE LADO LA PALABRA “PATIO” AL DESCRIBIR UN ESPACIO AL AIRE LIBRE. EN LA ACTUALIDAD ES UNA “SALA AL AIRE LIBRE”.

ROBERT SAYRE

Vicegerente General de Yotrio Group Company



VISIÓN COMPARTIDA

ACADEMY AWNING Y CABANAS BY ACADEMY DAN SOMBRA AL MUNDO



Debido a que el terreno y los bienes raíces en el sur de California están a un precio tan alto, las empresas siempre están buscando maneras de maximizar el espacio que ya tienen. Calvary Christian School con sede en Pacific Palisades hizo justo esto cuando compró mesas para un jardín adyacente a su campo deportivo para que los estudiantes se reunieran y almorzaran.

Lo que la escuela no consideró, sin embargo, fueron los elementos climáticos que se encontraban en juego. Cuando brillaba el sol, los estudiantes se exponían a los dañinos rayos ultravioleta. Cuando llovía, los estudiantes no podían sentarse a la mesa sin mojarse. Al necesitar una solución, la escuela recurrió a Academy Awning, Inc., una empresa con sede en Los Ángeles con más de 100 años de experiencia en ofrecer soluciones de sombra para los lugares emblemáticos más conocidos y las empresas de Fortune 100 en el área metropolitana de Los Ángeles.

“Cuando trabajábamos con el equipo de instalaciones en la escuela, nos aseguramos de que se entendieran todas las necesidades antes de traer al diseñador e ingeniero de Academy”, comentó Michael Richman, vicepresidente de Academy. “Colaboramos con Calvary para diseñar una estructura que cubriera las mesas e incluyera un panel de sombra para separar la pista deportiva de las mesas”.

Una vez que el proyecto pasó al proceso de diseño, los diseñadores de Academy utilizaron diseño automatizado por computadora para mostrar a Calvary Christian exactamente cómo se vería

el proyecto una vez completado. El proceso permitió a Academy producir reproducciones exactas del proyecto antes de que empezara la fabricación, un método que mejoró la experiencia de compra del cliente y estableció las expectativas de producto terminado.

“Lo que separa a Academy de la competencia es que somos una empresa orientada a las ventas y la mercadotecnia”, afirmó Michael. “El proyecto Calvary es solamente un ejemplo de cómo abordamos las soluciones de sombra para los clientes de todos los tamaños a través de California, Estados Unidos e internacionalmente”.

Academy Awning es un líder en la fabricación e instalación a la medida de toldos comerciales, marquesinas, sombrillas, estructuras de sombras y cabañas. Sus clientes en los sectores de la restauración, hostelería, comercio minorista y comercial se ubican en todos los estados de Estados Unidos y en 15 países. Las instalaciones de 2790 metros cuadrados en Los Ángeles son el lugar en el que la empresa personaliza los diseños y fabrica cada producto para ajustarlo a estrictos requisitos.

“Hemos combinado la calidad de nuestros productos y servicios con los expertos con experiencia en el sector para producir diseños excepcionales para empresas en todo el mundo”, declaró Jim Richman, fundador y presidente de Academy. “Cuarenta por ciento de nuestro negocio proviene de fuera de California, lo que nos hace la elección número uno de





proyectos de cabañas en todo el país para restaurantes, hoteles y centros vacacionales, y aplicaciones minoristas/comerciales”.

Para Jim, ser dueño de Academy Awning es el sueño de negocio de toda una vida hecho realidad. En 1984, Academy Tent and Canvas prosperaba en el sur de California como fabricante de estructuras de tiendas para aplicaciones residenciales y comerciales. La empresa no se especializó en toldos y no lo haría por casi una década, pero para la década de los años 1990, los toldos crecieron en popularidad. Los propietarios tuvieron que elegir.

“Fue en verdad una elección fácil”, recuerda Jim. “Se trataba de agregar una división de toldos o vender el negocio completo. Optaron por lo último”.

Ejecutivo en la lista de Fortune 500 en ese entonces, Jim conoció a los propietarios a través de un amigo mutuo. Nunca había sido propietario de su propio negocio, pero, como les pasa a veces a los ejecutivos en la cuarentena, era una idea que lleva tiempo intrigándolo. Aceptó ingresar al negocio en 1990 y veinte años más tarde se haría con la propiedad completa después de que los propietarios anteriores decidieran gestionar su negocio de tiendas.

Siguiendo la rica historia de la empresa, Jim nombró a la nueva empresa Academy Awning y optimizó sus operaciones en dos líneas de producto principales para aplicaciones solamente comerciales: toldos y cabañas; estas últimas las operaría como Cabanas by Academy. Su hijo Michael se volvió un socio en la empresa privada en 2011 después de una carrera en finanzas, y ambos tenían la misma visión para la empresa que recién cumplía 25 años en el negocio.

“Cabanas by Academy es un estudio de diseño y fabricación que elabora cabañas y estructuras de sombra personalizadas, y convierte la visión de nuestros clientes en una experiencia en exteriores interactiva y transformativa”, afirmó Jim. “Nos apasionan nuestros clientes, y trabajamos sin descanso para garantizar que nuestros productos optimicen la utilización de su espacio y mejoren la relación entre el entorno y quienes lo ocupan”.

El Ritz-Carlton y Four Seasons son solamente dos de los clientes internacionales que confían en Cabanas by Academy para cabañas que incluyen diseño, fabricación e instalación personalizadas. La empresa también trabaja con Starbucks, The Westin, Hotel Wilshire, Beverly Hills Plaza, Trader Joe’s y Whole Foods, entre otras marcas internacionales.

“Lo que impulsa el éxito de nuestro negocio es una mentalidad de mercadotecnia y atención al cliente que no tiene igual”,





“

HEMOS COMBINADO LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON LOS EXPERTOS CON EXPERIENCIA EN EL SECTOR PARA PRODUCIR DISEÑOS EXCEPCIONALES PARA EMPRESAS EN TODO EL MUNDO.

JIM RICHMAN

Fundador y Presidente de Academy Awning

dijo Michael. “Nuestros diseñadores se involucran completamente en la concepción de cada proyecto, y están al tanto de las últimas tendencias en telas en múltiples sectores que abarcan clientes distintos”.

Academy Awnings y Cabanas by Academy también tienen otro as en la manga en lo que se refiere a lo último en tendencias de telas: Sunbrella®.

“La marca Sunbrella es legendaria en nuestro sector”, afirmó Jim, que ha conocido la marca por casi 30 años y la ha usado desde que se abrió la empresa. “Si los cliente conocen solamente una tela, es Sunbrella”.

La subsidiaria de distribución de Glen Raven, Trivantage®, proporciona las telas que necesita la empresa, y la representante ejecutiva de cuenta, Lydia Kauffman, dirige a un equipo que ofrece a los Richman y sus diseñadores nuevas ideas de diseño y estructuración de negocios, al tiempo que también se mantiene al tanto de los cambiantes gustos de los clientes.

“Somos una empresa más fuerte gracias a nuestra relación con Trivantage”, declaró Jim. “Considero a Lydia una extensión de nuestros equipos de diseño y mercadotecnia. Ella se mantiene atenta por nosotros y constantemente aporta consejos acerca de los últimas tendencias y colores”.

En la web en academyinc.com



GEOSYNTHETICS

TRAJE UNA SOLUCIÓN MODERNA A UN PROYECTO DE ACUEDUCTO ANTICUADO

En 1918, el mundo era un lugar diferente. Estados Unidos creó husos horarios y aprobó el horario de verano; nació el presidente de Sudáfrica Nelson Mandela, y terminó la Primera Guerra Mundial. Y alrededor de esa época, hace casi 100 años, el acueducto de Elan Valley se instaló para proporcionar agua de Elan Valley en Galés a la ciudad de Birmingham, Inglaterra.

Las tuberías de la época eduardiana no pueden cubrir la demanda del siglo XXI. En la actualidad, el acueducto brinda agua a 1.2 millones de residentes y descarga cerca de 300 millones de litros de agua al día. En Severn Trent Water, una empresa privada de agua, se dieron cuenta de que la capacidad de las tuberías se encontraba muy por debajo de las necesidades actuales y futuras de la ciudad. Se embarcaron en un proyecto para rehabilitar y reemplazar las tuberías. Y no fue una tarea fácil. La disposición topográfica de Elan Valley, que contiene seis depósitos alojados entre colinas ondulantes, presentaba algunos desafíos que en Severn Trent no podían resolver por sí solos. En busca de una solución, recurrieron a

Geosynthetics Limited, distribuidor de Strata Systems en el Reino Unido.

“Básicamente, hicimos que un viejo túnel proporcionara agua del acueducto de Elan Valley a la ciudad”, afirmó Phil McGoldrick, director de geotécnico internacional de Strata. “Severn Trent necesitaba cavar un conducto en el costado de la montaña. Eso significaba traer maquinaria pesada, que requería una plataforma reforzada y plana para funcionar. Eso es algo difícil de encontrar en una región llena de colinas y montañas”.

Para soportar las máquinas, Geosynthetics recomendó paredes de tierra reforzadas (reinforced soil walls, RSW) compuestas por StrataGrid® y material obtenido en el sitio, tierra recobrada del sitio de excavación. La RSW tiene 160 metros de largo con una altura máxima de 14 metros y un ángulo de pendiente de 85 grados. Una plataforma de trabajo reforzada se construyó en la parte superior de la pared de tierra casi vertical para soportar una grúa de 1000 toneladas que se usa para ensamblar la máquina tuneladora (tunnel boring machine, TBM)

y la TBM de 150 toneladas, que se utilizó para taladrar la circunvalación. “Para acomodar todo el equipo, tuvimos que maximizar la plataforma del área de trabajo para las máquinas en la parte superior de la pared de tierra”, afirmó McGoldrick. “Por lo tanto, elegimos una pared vertical”.

Para construir la pared de tierra reforzada vertical, 43 capas de StrataGrid uniaxial se combinaron con material obtenido en el sitio reunido de la excavación del túnel.

“Este proyecto estaba en el centro de Gales”, afirmó McGoldrick. “La cantera de piedra más cercana estaba a kilómetros de distancia, así que traer la piedra habría sido en extremo costoso y no muy ecológico: barrenar la roca, camiones yendo y viniendo de la cantera al proyecto. Lo último ahora con las geomallas en el Reino Unido es que podemos trabajar normalmente con tierra que podemos obtener en el sitio del proyecto mismo. Es un ejemplo clásico de cómo StrataGrid se puede utilizar con tierras de baja calidad para garantizar la reutilización sostenible”.



“

EN STRATA, NUESTRA META ES SIEMPRE OFRECER SOLUCIONES INNOVADORAS, RENTABLES Y ECOLÓGICAS.

PHIL MCGOLDRICK
Director Geotécnico Internacional, Strata Systems

Además de reducir la huella de carbono, utilizar materiales obtenidos del sitio con StrataGrid también acortó el plazo del proyecto y disminuyó el costo general.

“La otra opción para este tipo de estructura era construir una pared de concreto de 14 metros de alto”, dijo McGoldrick. “Eso habría sido alrededor de 40 por ciento más caro y no hay concreto en la zona, así que habríamos tenido que traerlo. El transporte habría incrementado la huella de carbono y el costo, y el tiempo para construir una pared de concreto habría doblado la duración del proyecto. Construir una pared de concreto de esa altura y longitud tomaría cerca de cuatro meses y construimos la nuestra en ocho semanas”.

Si bien no tomó mucho tiempo construirla, la pared vertical tiene capacidad de aguante.

“StrataGrid está hecho de un polímero llamado poliéster, que tiene una elevada fuerza tensil por peso del polímero”, dijo McGoldrick. “Por ejemplo, si tenemos una viga de concreto, tenemos buena

compresión. Sin embargo, si agregamos tensión, se rompe. Por eso tiene varillas de acero adentro. Si la tierra es el concreto, StrataGrid es el refuerzo de acero. Usar la geomalla en capas verticales dentro de la tierra crea una estructura compuesta. El poliéster tiene una fuerza tensil muy alta y durabilidad a largo plazo. Una estructura como esta tiene 120 años de vida útil”.

Se trata del primer proyecto de su tipo en el Reino Unido, y McGoldrick cree que este es solo el comienzo para el modelo.

“No solamente este es el primer proyecto que combina geomalla con los materiales obtenidos en el sitio, sino que también es la estructura más alta de su tipo en el Reino Unido”, afirmó McGoldrick. “Se nos ha pedido replicarlo en el mercado global. En Strata, nuestra meta es siempre ofrecer soluciones innovadoras, rentables y ecológicas. Este proyecto representa esa promesa”.

En Internet: strataindia.com

LA COMPLEJIDAD DEL ENTORNO COMERCIAL GLOBAL





Barcalounger Outdoor Living, una división de Pacific Casual, LLC

En 2003, un equipo de ejecutivos de Glen Raven, Inc. visitó una extensión de tierra agrícola en el sureste de China para definir la posibilidad de construir Glen Raven Asia (GRA) en Suzhou, una ciudad económica clave en la provincia de Jiangsu ligada económicamente a la ciudad más poblada del mundo, Shanghái. Suzhou era una de las varias ciudades que Glen Raven visitó en China en su búsqueda de la ubicación más estratégica para construir el primer centro manufacturero de la empresa fuera de Estados Unidos. La decisión se tomó por la condición de Suzhou, entonces como ahora, de ciudad emergente cuya ubicación ayudaría a Glen Raven a satisfacer la creciente demanda de los clientes de telas de rendimiento de calidad en China y toda Asia.

“En el complejo entorno comercial global de hoy, las empresas deben operar más de cerca con su base de clientes actual y potencial”, afirmó Leib Oehmig, Director Ejecutivo de Glen Raven. “Nuestra presencia en Asia consolida nuestra posición en el mercado global y confirma el potencial no explorado de Glen Raven en las décadas por venir”.

Los economistas siguen siendo optimistas acerca del panorama global en China, la segunda economía más grande del mundo. Según The Economist, que ha monitoreado el crecimiento del país más poblado del mundo durante décadas, se espera que la economía más grande de Asia crezca cerca

de 6 por ciento en 2018, eclipsada tan solo por India, la economía grande de más rápido crecimiento, cuya expansión se prevé que alcance 8 por ciento. Estas predicciones son buenos presagios para las empresas listas para sacar provecho de nuevos mercados, oportunidades comerciales y socios comerciales.

“La volatilidad del entorno comercial global es desafiante, por decir lo menos, pero las empresas tienen que estar sobre el terreno si quieren tener éxito a largo plazo”, dijo Oehmig. “Nuestras instalaciones en Suzhou no solamente nos ofrecen la mejor oportunidad de expandir e innovar más cerca de nuestros clientes, sino que también ofrecen la mejor ubicación estratégica para ofrecer apoyo a los clientes con sus necesidades de abastecimiento en Asia, Europa y más allá”.

En la actualidad, casi 15 años después de que GRA fuera todavía tierra agrícola, el multifacético centro de negocios conduce el desarrollo de producto, la mercadotecnia, las actividades de abastecimiento y fabricación de Glen Raven en China y a lo largo de Asia de las marcas de telas de alto rendimiento Sunbrella® y Dickson®. Muchos de los clientes de GRA son empresas con sede en Norteamérica con operaciones de fabricación en China, como Pacific Casual, LLC.

Pacific Casual tiene sus oficinas centrales en Camarillo, California, con instalaciones de

producción en Hangzhou, China, y oficinas en Shanghái y Filipinas. La empresa comenzó en el sector de los muebles para exteriores fabricando casas y estructuras de jardín y pronto se expandió a la oferta de muebles informales para comedores y jardín. Pacific Casual recientemente se asoció con la histórica marca Barcalounger para lanzar Barcalounger Outdoor Living (BOL), una nueva línea de muebles informales para el mercado de especialidad. Cada colección de BOL presenta artículos de movimiento distintivos como sillones reclinables de tres posiciones, mecedoras basculantes y reposeras giratorias.

Anteriormente, los líderes de Pacific Casual reconocieron la necesidad de construir un centro manufacturero en China para seguir siendo competitivos en el mercado de volumen de EE. UU. y para satisfacer la demanda emergente de los consumidores de clase media en países fuera de Estados Unidos.

“El crecimiento es esta categoría de clientes en China y a través de Asia estimula una demanda de productos de calidad para exteriores”, afirmó Dale Boles, Director Ejecutivo de Pacific Casual. “Nuestras instalaciones de fabricación en China nos permiten responder con rapidez a los pedidos actuales y al mismo tiempo ubicarnos estratégicamente para una mayor expansión a través de la zona del Pacífico, Taiwán y Australia”.



En la web en barcaloungeroutdoorliving.com

Dr. Christian T. Lundblad, catedrático de finanzas y decano asociado de la UNC Kenan-Flagler Business School, afirmó que el éxito en el actual y a veces complejo mundo de las operaciones comerciales globales a menudo requiere empresas que tengan sus oficinas centrales en un país y sus operaciones de fabricación en otro. Sin embargo, agregó, las empresas que utilizan este acercamiento deben prepararse para desplazarse a través de las dificultades y ventajas de hacerlo en una economía que abarca todo el mundo.



DR. CHRISTIAN T. LUNDBLAD

“La complejidad de estos tipos de arreglos es increíblemente alta y se entrelaza profundamente con lo que uno quiere hacer en otro país”, dijo Lundblad. “El desafío para las empresas que tienen su sede en Estados Unidos o Europa Occidental y manufacturan en otro lugar es prepararse apropiadamente para las diferencias en cómo los demás países regulan los negocios con sede local”.

Por ejemplo, comentó, las protecciones

legales, de propiedad intelectual y medioambientales son muy distintas en Asia y en EE. UU.

“Ciertas protecciones comerciales a las que a menudo estamos acostumbrados en EE. UU. son increíblemente complejas, por no decir arcanas, en otros países”, afirmó Lundblad. “Ciertamente no es como ir de un estado al otro dentro de EE. UU. Deben abordarse las diferencias matizadas y específicas al ubicar operaciones en otro país para tener éxito en el traslado”.

Al preguntársele por qué las empresas textiles son optimistas acerca de China al largo plazo, Lundblad comentó que el país, como buena parte de Asia, está presenciando un surgimiento de la clase media de consumidores que trae consigo tasas de crecimiento cercanas a los dobles dígitos.

“La clase media de China en la actualidad exige tipos de productos más interesantes, incluidos los que ponen prioridad en la calidad”, dijo. “Siempre hay, por supuesto, límites a cómo una economía puede sostener altos índices de crecimiento, pero China continúa emergiendo como economía mundial porque es ágil y está lista para reaccionar”.

Pacific Casual, que se asoció con Glen Raven desde sus comienzos, ve un vasto potencial de crecimiento en Asia para las telas bien diseñadas y de alto desempeño.

Como resultado, Boles apuntó, esto valida las estrategias de fabricación de Pacific Casual y su deseo de mantener relaciones clave con sus proveedores. “Las instalaciones en Suzhou de Glen Raven Asia son inmensamente importantes para nosotros”, comentó. “Los clientes en China se han vuelto más conscientes del diseño y, por lo tanto, requieren patrones, texturas y materiales que sean de alta calidad y a la moda. Tener acceso a las telas Sunbrella fabricadas en el país reduce nuestro tiempo de entrega y nos permite satisfacer las demandas de este próspero mercado”.

¿Cuál es la probabilidad de que los fabricantes con sede en EE. UU. continúen buscando ubicaciones en el extranjero para sus centros manufactureros? Según Lundblad, debe esperarse que la tendencia continúe junto con el surgimiento de más consumidores de clase media en muchas zonas del mundo, pero con una salvedad.

“Continúa habiendo altos grados de interconexión y crecimiento en el mundo emergente, pero el riesgo de sostener el crecimiento económico viene de las cambiantes fuerzas políticas en las economías occidentales”, afirmó. “Es posible que veamos en retrospectiva la actual propagación del populismo, incluida una retirada de la globalización, como una nota al pie de la historia. Al día de hoy, lo que esto significa para el mundo emergente a corto plazo está por verse”.



UBICACIONES GLOBALES DE GLEN RAVEN

GLEN RAVEN, INC.

- Oficina corporativa
Glen Raven, NC
336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- Oficina corporativa
Glen Raven, NC
336.227.6211
- Planta Anderson
Anderson, SC
864.224.1671
- Planta Burlington
Burlington, NC
336.227.6211
- Planta Burnsville
Burnsville, NC
828.682.2142
- Planta Norlina
Norlina, NC
252.456.4141
- Sala de exhibición High Point
High Point, NC
336.886.5720

- Oficina de ventas y diseño
de Nueva York
Nueva York, NY
212.925.4600

- Planta de Sunbury
Sunbury, PA
570.286.3800

GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS

- Oficina corporativa
Glen Raven, NC
336.227.6211
- Planta Park Avenue
Glen Raven, NC
336.229.5576

TRIVANTAGE

- Oficina corporativa
Glen Raven, NC
336.227.6211
- Centro de distribución consolidada
Mebane, NC
877.540.6803
- Centro de distribución de Texas
Irving, TX
800.786.7610
- Centro de distribución de Washington
Tukwila, WA
800.213.1465

- Centro de distribución del sur
de California
City of Industry, CA
800.841.0555

- Centro de distribución del norte
de California
Hayward, CA
800.786.7607

- Centro de distribución de Colorado
Denver, CO
800.786.7609

- Centro de distribución de Florida
Miami, FL
800.786.7605

- Centro de distribución de Georgia
Lithia Springs, GA
800.786.7606

- Centro de distribución de Illinois
Elmhurst, IL
800.786.7608

- Centro de distribución de Ohio
Middleburg Heights, OH
800.786.7601

- Centro de distribución de Misuri
Maryland Heights, MO
800.786.7603

- Centro de distribución de Nueva Jersey
Somerset, NJ
800.786.7602

TRICAN CORPORATION

- Mississauga, ON
Canadá
800.387.2851

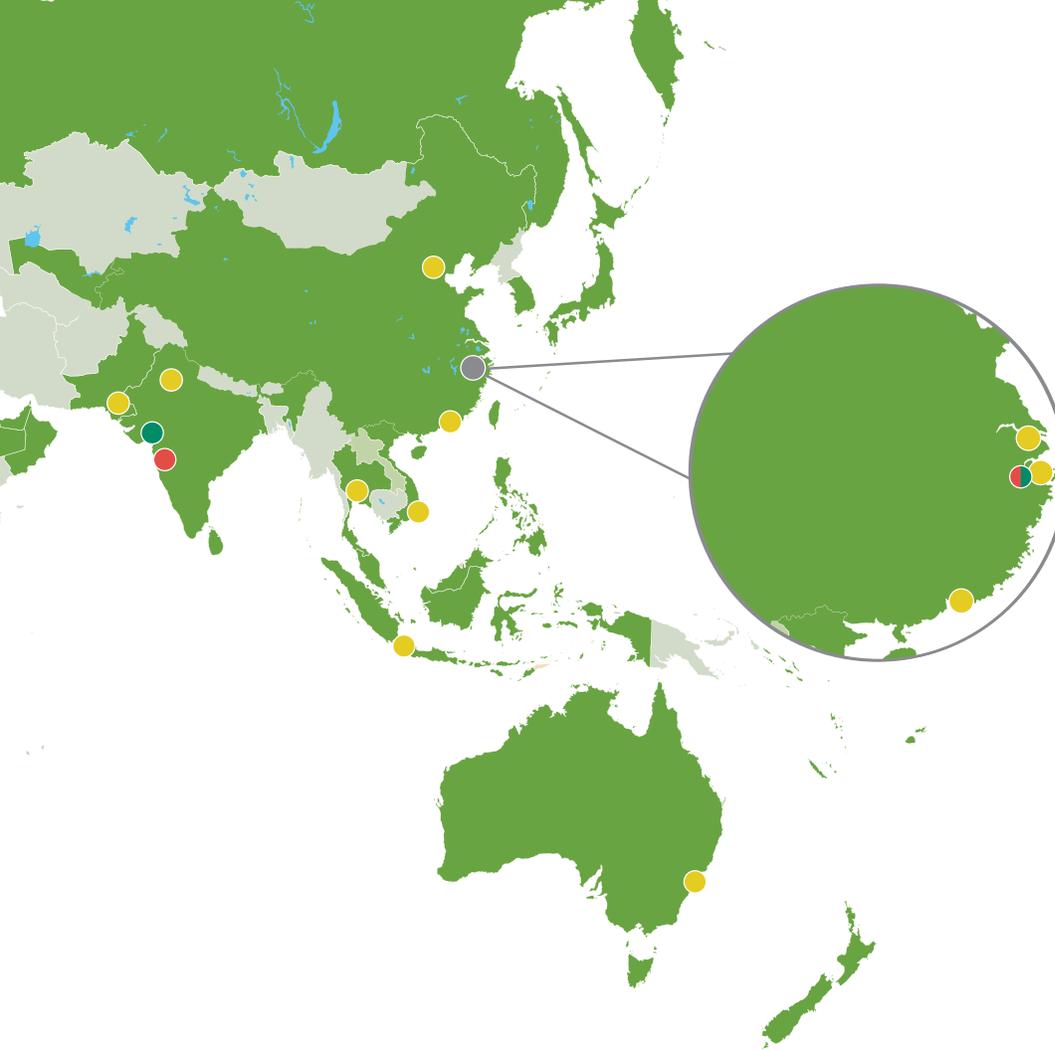
TUNALI TEC

- Tunalí Tec Cuernavaca
Jiutepec, Morelos
México
800.00.886254
- Tunalí Tec Guadalajara
Guadalajara, Jalisco
México
800.00.886254

DICKSON-CONSTANT

- Oficina corporativa
Wasquehal, Francia
33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
Gaglianico, Italia
39.015.249.63.035
- Dickson-Constant GMBH
Fulda, Alemania
49.(0)661.380.82.0

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



- Corporativo
- Fabricación
- Corporativo/Fabricación
- Distribución
- Ventas/Servicio
- Logística
- Países en los que se vende

- Dickson-Constant Nordiska AB
Frölunda, Suecia
46.31.50.00.95

- Oficina de ventas
Barcelona, España
34.93.635.42.00

DICKSON COATINGS

- Dickson PTL
Dagneux, Francia
33.(0)4.37.85.80.00

- Dickson Saint Clair
Saint-Clair de la Tour, Francia
33.(0)4.74.83.51.00

STRATA SYSTEMS

- Oficina corporativa
Glen Raven, NC
800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDIA)

- Oficina corporativa
Bombay
91.22.406.35100

- Planta Daman
Bhimpore, Daman
91.260.222.1060

- Oficina de ventas de Hyderabad
Hyderabad
91.9949.361.706

- Oficina de ventas de Gurgaon
Gurgaon, Haryana
91.9871.102.146

GLEN RAVEN ASIA

- Oficina corporativa
Provincia de Jiangsu, Suzhou
86.512.6763.8151

- Oficina de ventas
Distrito Xuhui, Shanghai
86.21.5403.8385

- Oficina de ventas
Distrito de Xicheng, Pekín
86.10.8836.5210

- Oficina de ventas
Distrito Luohu, Shenzhen
86.755.2238.5117

**OFICINAS GLOBALES
SUNBRELLA/DICKSON**

- Oficina de ventas del norte
de América Latina
Bogotá, Colombia
57.310.461.0776

- Oficina de ventas del sur
de América Latina
Montevideo, Uruguay
59.89.9209.219

- Oficina de ventas del norte de
la Cuenca del Pacífico
Distrito Xuhui, Shanghai
86.21.5403.8385

- Oficina de ventas de Vietnam
Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam
84.8.38.27.72.01

- Oficina de ventas de Indonesia
Yakarta, Indonesia
62.21.5289.7393

- Oficina de ventas del sur de la Cuenca
del Pacífico
Nueva Gales del Sur, Australia
61.2.997.44393

- Oficina de ventas de Sudáfrica
Puerto Elizabeth, Sudáfrica
27.(0)41.484.4443

- Oficina de ventas de Centroamérica
Fort Myers, FL
239.466.2660

- Oficina de ventas de Tailandia
Bangkok, Tailandia
66.87.515.8866

GLEN RAVEN LOGISTICS

- Oficina corporativa
Altamahaw, NC
800.729.0081

- Oficina de Laredo
Laredo, TX
956.729.8030

- Oficina de ventas de México
Ciudad de México, México
011.525.55.561.9448

- Terminal de Nueva Jersey
Avenel, NJ
800.729.0081

- Terminal de California
City of Industry, CA
800.729.0081

- Terminal de Texas
Laredo, TX
800.729.0081