RAVEN

INVIERNO DE 2019 | Núm. 31

GLEN RAVEN®

Leib Oehmig
Director ejecutivo

¿Qué significa ser creativo? Merriam-Webster define la creatividad como "tener la calidad de crear algo en lugar de imitar". Si aceptamos esta definición —y desde luego que hay otras— entonces ¿por qué es importante ser creativos en primer lugar? Este número de Raven explora por qué creamos, las implicaciones de hacerlo y, tal vez más importante, las consecuencias de no aprovechar la creatividad para avanzar en las operaciones comerciales.

Una forma en que las empresas alientan a sus asociados a crear es a través del propio espacio de trabajo. A principios de este año, Glen Raven inauguró Sunbrella HQ (Oficina central), un espacio para fomentar la innovación y la colaboración con clientes y socios de todo el mundo, como la nueva sede mundial de Sunbrella®. Ubicados dentro de la planta renovada construida por Glen Raven en 1901, los nuevos interiores del edificio que data del siglo XIX combinan la historia textil de la empresa con la arquitectura moderna para proporcionar un lugar inspirador para crear. Si aún no lo han visitado, los animo a hacerlo y ver por sí mismos cómo el lugar de trabajo puede fomentar nuevas ideas y convertirlas en nuevas oportunidades.

Las nuevas ideas son habituales en Atlanta Bed Swings, una empresa familiar fundada después de que un devastador incendio en la casa dejó a la familia Tice en busca de una forma de comenzar de nuevo. De las cenizas de ese incendio surgió la idea de reinventar la característica icónica del hogar estadounidense: el pórtico delantero. Hoy en día, la trayectoria de crecimiento de la empresa no muestra signos de disminución, hasta el punto de que ya abrieron una "sala de exhibición inteligente". No querrá perderse cómo funciona.

Durante casi cuatro décadas, West Coast Canvas ha creado un negocio en el Valle Central de California para garantizar que la experiencia de navegación sea sin complicaciones. El propietario de la empresa, Curt Page, cree firmemente que las empresas deben crear en forma constante para seguir siendo competentes, y ese es sin duda el caso de West Coast. Siga leyendo para ver cómo "West Coast Canvas 2.0" se hizo realidad, y cómo Glen Raven ayudó a Page a ponerse de pie después de un revés comercial casi desastroso.

Trinity3 Technology, un distribuidor de hardware de tecnología, envía a su equipo nacional de ventas a 125 eventos al año. Para administrar todas las partes móviles, las personas en las ferias y los eventos comerciales, la empresa recurrió a la compañía de desarrollo de software Switch Four™, una filial de Glen Raven que se enfoca en el software empresarial móvil y basado en web. ¿El resultado? WorkTrip®, un software de escritorio y una aplicación móvil que consolida y organiza todo lo necesario para planificar y asistir a un evento, todo en un mismo lugar. Eche un vistazo y usted puede encontrarse en la búsqueda de la aplicación.

Por último, informamos desde la India, una de las economías de mayor crecimiento del planeta, para aprender cómo Strata Geosystems está construyendo infraestructura crítica en todo el mundo. Una empresa conjunta con Glen Raven, la destacada historia de Strata está impulsada por la búsqueda de soluciones creativas para algunos de los desafíos de ingeniería más complejos del mundo. Es posible que se sorprenda al saber que el enfoque de Strata para la resolución de problemas es aplicable a cualquier industria.

¿Cómo se crea? ¿Qué lo motiva a mejorar su oficio e inspirar a otros? Solo usted puede responder estas preguntas, aunque Glen Raven está listo para ayudarlo a convertir sus ideas en realidad.

Atlanta Bed Swings, conocida por llevar el encanto sureño y la nueva tecnología a los muebles de exterior personalizados, desarrolló e implementó una "sala de exhibición inteligente" para llegar a los clientes en un estado vecino, y un punto de venta clave es el uso de telas Sunbrella® por parte de la empresa. | Página 06

RAVEN

INVIERNO DE 2019 | Núm. 31

02
SUNBRELLA HQ: EL HOGAR LEJOS DE CASA PARA LOS CLIENTES

06
ATLANTA BED SWINGS BRINDA EL ENCANTO SUREÑO Y NUEVA TECNOLOGÍA PARA MUEBLES DE EXTERIOR PERSONALIZADOS

10
WEST COAST CANVAS RENACE DE LAS CENIZAS Y SE VUELVE A CENTRAR EN SUS RAÍCES

14
WORKTRIP AGILIZA LA PLANIFICACIÓN DE EVENTOS PARA LA TECNOLOGÍA TRINITY3

16
STRATA ACELERA LA INTEGRACIÓN GLOBAL

EN LA PORTADA:

SUNBRELLA HQ, LA NUEVA SEDE MUNDIAL DE UNA DE LAS MARCAS MÁS IMPORTANTES DE GLEN RAVEN, FOMENTA LA INNOVACIÓN Y COLABORACIÓN CON CLIENTES Y SOCIOS DE TODO EL MUNDO.

SUNBRELLA HQ

EL HOGAR LEJOS DE CASA PARA LOS CLIENTES

Sunbrella® ha llegado a casa: Sunbrella HQ, un espacio para fomentar la innovación y la colaboración con clientes y socios de todo el mundo, es la nueva sede mundial de la marca ubicada dentro de la planta renovada que Glen Raven construyó hace 119 años y donde célebremente tejió la primera yarda de tela Sunbrella en 1961.

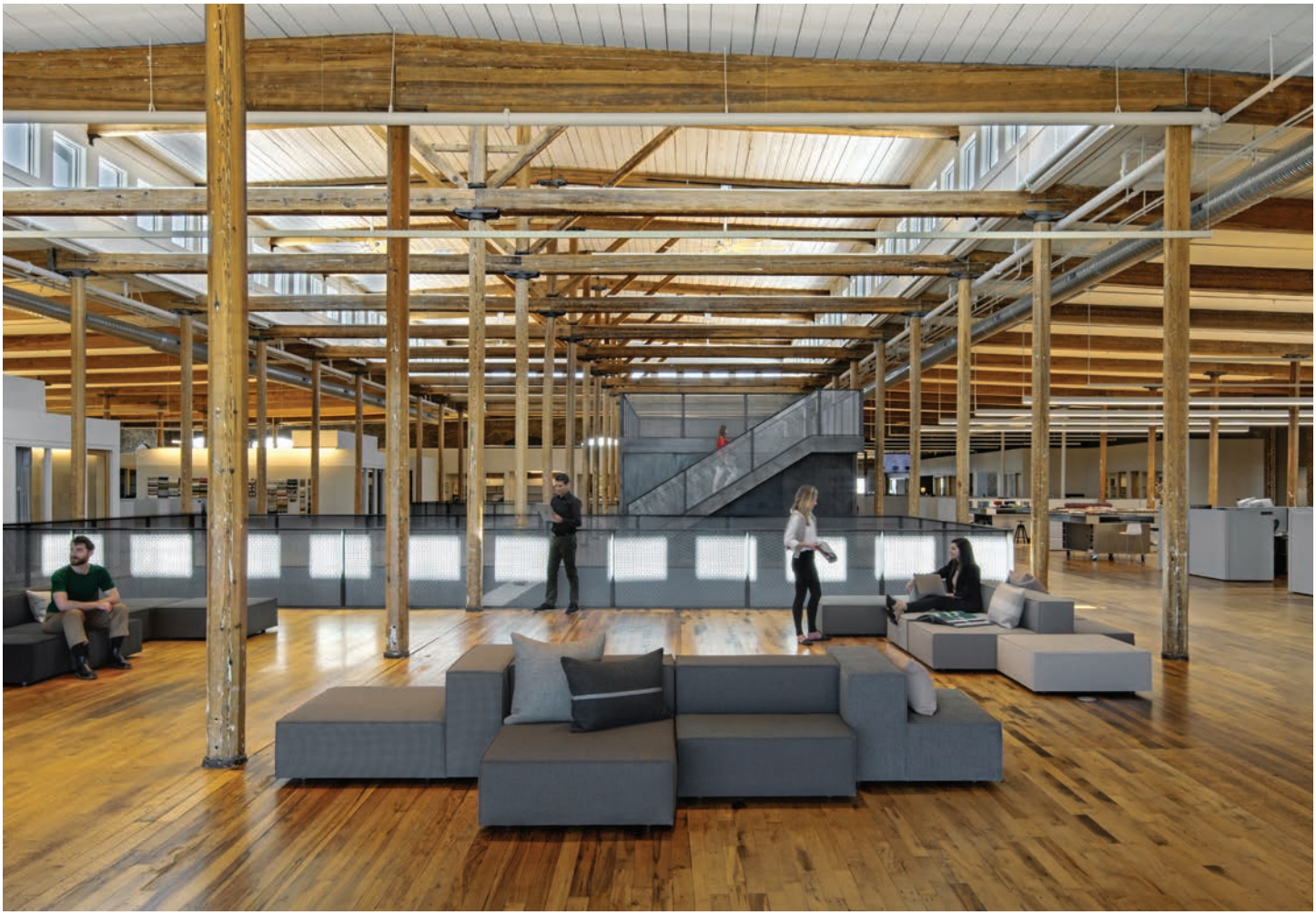
Los nuevos interiores del edificio del siglo XIX combinan la historia textil de Glen Raven y sus fundadores, la familia Gant, con una arquitectura moderna, diseñada por TsAO & McKOWN con sede en Nueva York, para proporcionar a los apasionados empleados y socios empresariales de Sunbrella un lugar inspirador para crear.

"Necesitábamos más espacio, pero aún más importante, necesitábamos un lugar al que Sunbrella pudiera llamar hogar", dijo Allen Gant III, director de Mercado de exteriores de Glen Raven Custom Fabrics y bisnieto del fundador de Glen Raven. "Fue un momento estupendo en el ciclo de vida de crecimiento de Sunbrella para brindar a la marca su propio espacio, y no había mejor lugar para llamarlo hogar que su lugar de nacimiento".

El edificio original de 1901 fue la primera planta de producción de propiedad absoluta de, y construida por, Glen Raven. A lo largo de los años, el hilado, el tejido y el acabado se trasladaron a las nuevas instalaciones de vanguardia de Glen Raven, y el espacio original quedó posicionado para futuras posibilidades. El crecimiento continuó y, a finales de 2014, la dirigencia de la empresa comenzó a imaginar lo que vendría después para el espacio de las oficinas corporativas de Sunbrella.

Allen E. Gant, Jr., presidente del consejo y nieto del fundador de la empresa, y el director ejecutivo Leib Oehmig, quien asumió este puesto cuando Gant, Jr. se retiró del liderazgo ejecutivo, decidieron en 2017 alojarse en el campus actual y celebrar la historia y el legado de la marca. La idea de una nueva sede mundial de Sunbrella había nacido.

"Este edificio establece un nuevo estándar para el espacio y el espíritu empresarial



sunbrella

“

ESTO NO ES SOLO UN EDIFICIO DE LADRILLO; ES DONDE TODO COMENZÓ. Y AHORA ES UN LUGAR PARA CREAR”.

LEIB OEHMIG
Director ejecutivo

que se requiere para ser eficaz en el lugar de trabajo del mañana”, dijo Gant, Jr. “El mundo cambia constantemente, y si una empresa no tiene la capacidad de cambiar junto con él, no tendrá éxito en el futuro. Debemos tener la capacidad de innovar. Este edificio nos anima a hacerlo”.

En el espacio terminado, la historia de la marca se refleja en detalles arquitectónicos, como tablones de piso de madera de pino de 119 años de antigüedad incrustados con anillos de metal que se remontan a los primeros años de producción, vigas estructurales expuestas y mampostería original. Yuxtapuestos a estos elementos históricos hay características más modernas, que incluyen una pared de cristal que inunda el frente del edificio con luz natural, una cafetería en el lugar y un jardín vertical que se extiende entre las dos plantas del edificio. Las telas Sunbrella se incluyeron en todas las instalaciones: en el tapizado de sillas de las áreas de descanso comunes, como persianas enrollables e impresionantes cortinas a la medida en la parte superior de la gran escalera, así como en las sillas de la cafetería.

“Nuestro moderno espacio de trabajo impulsará la marca Sunbrella al futuro con un diseño pensado para estimular la creatividad en empleados, clientes y visitantes por igual”, dijo Oehmig. “El proyecto terminado refleja nuestra historia a través del revestimiento del edificio y nuestro futuro a través de la cuidadosa colocación de los textiles Sunbrella. Esto no es solo un edificio de ladrillo; es donde todo comenzó. Y ahora es un lugar para crear”.

Mirando hacia el futuro, Sunbrella HQ continuará albergando el mejor activo de Sunbrella: su gente. Las mentes brillantes de cada disciplina se energizarán e inspirarán en la historia legendaria del edificio y continuarán honrando el legado de la marca, así como el compromiso continuo de ser una de las marcas de rendimiento líderes en el mercado y la opción confiable en todo el mundo en los próximos años.

“Es increíble caminar entre los equipos de diseño, creativos y de marketing de Sunbrella HQ y verlos trabajar codo a codo con nuestros clientes”, afirmó Oehmig. “Este edificio es realmente un hogar lejos de casa para nuestros clientes y representa la próxima generación de productividad, colaboración e inspiración que establece un camino para el futuro de Glen Raven y nuestros clientes”.

ATLANTA BED SWINGS

BRINDA EL ENCANTO SUREÑO Y NUEVA TECNOLOGÍA PARA MUEBLES DE EXTERIOR PERSONALIZADOS

Cercano a la Navidad de 2012, un incendio en la casa destruyó el 90 % del hogar y las pertenencias de Mike y Erin Tice. Al no tener seguro, la pareja, junto con sus cinco hijos, tuvieron que comenzar de nuevo. Compraron algunos terrenos no desarrollados en el Mango de Florida y se mudaron a la propiedad en una casa móvil de doble remolque. A partir de ahí, la familia desarrolló y puso en marcha su ahora próspero negocio, Atlanta Bed Swings.

"Nuestra historia surge del trauma del incendio", aseguró Erin. "Y nos sigue motivando. Antes de Atlanta Bed Swings, Mike estaba haciendo algunas remodelaciones y fabricando todo tipo de muebles, pero descubrimos una gran oportunidad en el mercado mediante la adopción de un enfoque innovador de esta parte de la cultura sureña en los sofás columpio".

A lo largo de la historia de la humanidad en todo el mundo, las personas han diseñado viviendas con características exteriores, como el patio o la terraza para reuniones comunales, reuniones de negocios y flujo de aire natural para escapar del calor del verano. Aunque comparte la misma funcionalidad, el pórtico se considera una característica exclusiva de los hogares estadounidenses. Los sofás columpio en el pórtico —columpios acolchados y profundos que cuelgan debajo de un pórtico cubierto— han existido desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX cuando los "pórticos para dormir" proporcionaban aire fresco para la salud y el alivio del estancado calor del verano.

"No es exactamente una idea original, pero la trajimos de vuelta con una nueva versión", dijo Mike. "Ahora se considera como un artículo de lujo para residencias".

Mike siempre ha trabajado por su cuenta, y durante años, fabricó una variedad de muebles para interiores y exteriores. Mediante su negocio de muebles, fue contratado hace años para elaborar sofás columpio para un diseñador en una playa

“

NO ES EXACTAMENTE UNA IDEA ORIGINAL, PERO LA TRAJIMOS DE VUELTA CON UNA NUEVA VERSIÓN”.

MIKE TICE
Propietario de Atlanta Bed Swings

de Florida. Al principio, aseguró que no estaba especialmente interesado por los proyectos sobre sofás columpio. Pero a través de su deseo natural de mejorar y perfeccionar su oficio, desarrolló un conjunto de habilidades especializadas. Se percató de que la demanda de sofás columpio de los consumidores domésticos comenzaba a crecer mientras todavía ofrecía una gran cantidad de muebles para el hogar. En 2015, reinventaron el negocio exclusivamente para los sofás columpio. En 2017, comenzaron su relación comercial con telas Sunbrella® a través de la filial de distribución de Glen Raven, Trivantage®.

La familia trabaja en equipo para construir los columpios, desde coser las cubiertas hasta montar el acojinado. Inspirados en la garantía de cinco años ofrecida por Sunbrella, buscaron dar a su producto terminado una garantía de cinco años en general. Esto significaba obtener los mejores productos, incluidos pintura de alta calidad, especies de madera e inserciones de origen Trivantage, para una mayor longevidad.

El hijo mayor de Tice, Tyler, era joven en el momento del incendio, pero Erin dice que siempre ha sido maduro, orientado a objetivos y motivado para su edad. Tyler vio el aumento potencial de oportunidades disponibles para las empresas con presencia digital y aprendió por sí mismo cómo construir un sitio web para el negocio. Elocuente y sagaz, empezó a ayudar a su padre con las comunicaciones comerciales y las ventas, tanto en los mercados como en línea. Su puesto ha evolucionado y desarrollado a lo largo del tiempo, y ahora, a los 18 años, dirige oficialmente los esfuerzos de ventas y marketing para la empresa mientras cursa su licenciatura en negocios. Su talento natural para los negocios y la industria fueron evidentes desde el principio. Erin afirma que las empresas corporativas más grandes le ofrecían empleos de ventas después de interactuar y enviar correos electrónicos con él sobre sus productos, sin darse cuenta de que él todavía era menor de edad.

Como negocio familiar hasta la médula, su segundo hijo mayor, Michael, de 17 años, trabaja en los sofás columpio y también en la tienda de marcos. Jacob, de 15 años, disfruta aprendiendo sobre la maquinaria industrial y asume tareas como cambiar las agujas de coser. Los dos hijos más pequeños, otro hijo y una hija, están menos

involucrados en este punto, pero aún así asumen tareas más apropiadas para su edad, como en el "día de la almohada", cuando la familia ensambla muchas almohadas a la vez.

Mike y Erin enfatizan que, si bien los niños no tienen que trabajar para el negocio familiar, siempre se anticipó que trabajarían en algún lugar cuando tuvieran la edad suficiente. Es importante para ellos como padres enseñar a los niños lo que es una buena ética de trabajo.

Mike dice que, además de reconstruir su vida después del incendio, ser dueño de su propio negocio lo ha motivado. Esto también contribuye a su pasión por los productos fabricados en Estados Unidos, y se esfuerza por obtener todo, desde la tela Sunbrella hasta el equipo, de establecimientos estadounidenses. Lo hecho en Estados Unidos ha funcionado bien para su negocio hasta el momento: Tyler afirma que sus datos muestran que, después de cambiar a las telas Sunbrella hace dos años, han crecido exponencialmente, alrededor del 50 % cada año, en comparación con el crecimiento del 35 % con su proveedor de tela anterior.

A medida que la empresa sigue creciendo, la familia se centra cada vez más en el futuro. Aunque la familia está ubicada en Florida, tiene una gran base de clientes en la zona metropolitana de Atlanta. Ante las dificultades iniciales por el aumento de la demanda de viajes, Tyler y Mike desarrollaron e implementaron una idea para una "sala de exhibición inteligente" en 2019. ¿La característica principal? Nadie tiene que estar físicamente ahí.

"La gente se acostumbró ahora a comprar sin que un vendedor esté presente", dijo Tyler, en relación con el aumento de los hábitos de compra en línea. "Pero para un artículo grande y de lujo como un sofá columpio, quieren verlo y sentirlo en persona antes de hacer el compromiso financiero".

Con la sala de exhibición inteligente, los clientes pueden concertar una cita en cualquier momento del día. Tyler les envía un código de teclado único para ingresar a las instalaciones, que está configurado para encender las luces cuando el cliente entra. A partir de ahí, se encuentran con un quiosco sobre ruedas con una pantalla que se conecta a través de un chat de video con uno de sus representantes —Tyler, Mike, Erin o Cindy— dondequiera que estén. A continuación, caminan con el quiosco a través de tres demostraciones con escenas diferentes de sofás columpio, donde pueden probarlos y evaluar el color y la textura del producto en la vida real. La etapa final de la sala de exhibición es una sala de videoconferencias completa con bocadillos y bebidas para que la experiencia sea cómoda y placentera mientras conversan sobre los detalles. Con instrucciones sobre cómo cerrar, la sala de exhibición se configura para apagarse una vez que los clientes se retiran.

"Estamos planeando utilizar este concepto para expandirnos fuera de Atlanta", declaró Tyler. "Hasta ahora, los comentarios han sido muy positivos. Estamos adivinando lo que sigue, y este concepto de sala de exhibición proporciona una forma eficaz de presentar nuestros productos con la mejor experiencia posible".

Por internet en atlantabedswings.com

WEST COAST CANVAS

RENACE DE LAS CENIZAS Y SE VUELVE A CENTRAR EN SUS RAÍCES

Cuando Curt Page estaba en la secundaria, consiguió un trabajo con el papá de un amigo suyo que era dueño de una tienda local de lonas marinas cerca del delta del río Sacramento. Después de graduarse, se fue a trabajar de tiempo completo en la tienda y rápidamente fue promovido a gerente de la tienda en sus tres ubicaciones. Fue allí donde se presentó un representante de ventas de Sunbrella®, vestido con un traje de tela Sunbrella Pacific Blue. Casi 40 años después, Page sigue trabajando en la industria de las lonas marinas y mantiene una estrecha colaboración con Trivantage®. Si bien ha trabajado en la misma industria y región durante décadas, es su aptitud para la flexibilidad, la visión para las oportunidades y la aceptación por la innovación continua lo que lo ha hecho triunfar, incluso ante los desafíos más importantes, durante toda su trayectoria profesional.

"Ahora tengo 57 años, y este es realmente el único trabajo que he tenido", afirmó Page. "A lo largo de los años, el equipo de Trivantage siempre ha estado ahí para mí".

Emprendedor desde temprana edad, Page se fue por su cuenta y creó West Coast Canvas

> "NO PASA UN DÍA EN QUE NO RECUERDE TRES COSAS MÁS QUE OLVIDÉ QUE SE QUEMARON, PERO LA RESPUESTA POSITIVA QUE ESTOY ESCUCHANDO HASTA AHORA ES FANTÁSTICA. CLARO, MI ESTRATEGIA DE SALIDA Y RETIRO HA CAMBIADO, PERO TENGO LA SUERTE DE ESTAR SANO, FUERTE Y REALMENTE DISFRUTAR LO QUE HAGO".
>
> **CURT PAGE**
> **Propietario de West Coast Canvas**

cuando solo tenía 19 años. Aunque era joven, ya tenía años de experiencia trabajando en el negocio familiar de su amigo. Durante los siguientes 38 años, West Coast Canvas creció constantemente. Mientras su especialidad había sido únicamente la lona y la tapicería, después de la recesión de 2008, Page vio un nuevo mercado rentable en yates y se expandió de la lona para incluir productos marinos electrónicos, gabinetes y carpintería. Asumió un riesgo calculado en la expansión

del negocio para incluir esos productos y servicios. El riesgo valió la pena. Page ahora es bien conocido en el negocio de los yates y ha desarrollado una sólida red de profesionales marinos y propietarios de yates en la región.

El año pasado, la compañía estaba en un punto en el que podía tomar unas verdaderas vacaciones. Él y su esposa hicieron un viaje por carretera de tres semanas en el otoño de 2018. Al entrar el 2019, tenía 22 empleados de tiempo completo, incluido un gerente general. Page se estaba capacitando para tomar el control y dirigir el negocio algún día. Sin embargo, los flujos de efectivo positivos y la mejor planificación no pueden compensar la mala suerte al azar.

"A finales de enero y principios de febrero, estuve fuera de la ciudad por un largo fin de semana", dijo Page. "El martes por la noche, recibí una llamada telefónica que me avisaba que mi negocio estaba en llamas. Todo el edificio estaba incendiado".

El edificio, un almacén construido sobre el río en un lugar remoto y rural en un puerto deportivo, tenía todas las condiciones adecuadas para un incendio catastrófico.

La estructura de madera almacenaba una gran cantidad de materiales inflamables y combustibles. Su ubicación remota condujo a un aviso tardío del incendio, y luego a los servicios de emergencia les tomó un tiempo relativamente largo llegar allí.

"Lo perdimos todo", aseguró Page. "No saqué ni siquiera un desarmador de allí".

Los inspectores no pudieron decirlo con certeza, pero se cree que la causa del incendio fue eléctrica. Si bien la aseguradora cubrió el incidente, Page no había actualizado su póliza para reflejar adecuadamente el crecimiento del negocio.

"Tenía un seguro insuficiente y no me di cuenta", afirmó Page. "Eso es culpa mía. He tenido el mismo agente de seguros durante 38 años, y aumentamos algunas veces, por supuesto, pero no estaba al ritmo de nuestros números".

En última instancia, el seguro acordó cubrir $250 000 USD por el contenido dañado. Lamentablemente, después de contabilizar todo el equipo y material que se acumula a lo largo de una carrera de 38 años, estima

"ALGUNOS DE MIS EMPLEADOS HAN ESTADO CONMIGO DURANTE MÁS DE 20 AÑOS, LO QUE DICE MUCHO SOBRE UNA EMPRESA. TODOS AYUDARON A RECONSTRUIR WEST COAST CANVAS 2.0".

CURT PAGE
Propietario de West Coast Canvas

que la pérdida fue por más de un millón de dólares.

Hay personas supersticiosas que creen que las desgracias vienen en grupos de tres, y parece ser cierto para Page. Tres semanas después del incendio, Page se cayó y se destrozó la muñeca derecha. Estaban trabajando todo el día para construir la nueva tienda lo más rápido posible cuando su gerente general, abrumado por la presión y responsabilidad adicional, se dio cuenta de que ya no quería administrar el negocio y renunció. Pero Page y el equipo restante de West Coast Canvas estaban listos para ser ágiles y creativos para poner en marcha el nuevo negocio lo antes posible.

"Nos estamos recuperando a pesar de todo", indicó Page. "Algunos de mis empleados han estado conmigo durante más de 20 años, lo que dice mucho sobre una empresa. Todos ayudaron a reconstruir West Coast Canvas 2.0. Yo diría que estamos operando entre el 75 % y el 80 % de donde estábamos antes del incendio en menos de un año".

Encontraron un espacio comercial al que se pudieron mudar un par de semanas más tarde. Si bien la nueva ubicación se encuentra en un gran astillero en Stockton a 20 millas de la marina, el espacio es más nuevo y aún más conveniente para algunos de sus clientes de toda la vida. Page estima que nueve de cada 10 de sus clientes se quedaron con ellos en la nueva ubicación.

Dado que el dinero del seguro era tan poco, Page sabía que no podían volver a ofrecer inmediatamente todos los servicios que prestaban antes del incendio. Decidió comenzar primero con su lona y tapicería especializadas de toda la vida.

"Nos estamos centrando en el negocio objetivo", ha indicado Page. "Volvemos a nuestras raíces de lonas y la fabricación de capotas, cubiertas y tapicería de barcos".

Tuvieron que pedir todo nuevo, máquinas de coser, herramientas de tapicería y todos los materiales. Sin embargo, Page siempre ha mantenido una estrecha relación con Trivantage, la filial de distribución de Glen Raven, y su representante pudo ofrecerle un paquete para ayudar a restaurar su tienda después del incendio.

"Él se acercó después del desastre", dijo Page. "Me enviaron 360 yardas (329 m) de Sunbrella para ayudar a que el negocio volviera a funcionar, y sé que ese gesto pagará dividendos durante el resto de mi trayectoria".

Aunque dice que la cambiaría por su antiguo almacén en un segundo, la nueva ubicación ha tenido resultados positivos inesperados. Por ejemplo, hay un mayor flujo de nuevos clientes potenciales. Mientras que solían estar en un lugar remoto y solo veían a las personas que iban allí intencionalmente, la nueva ubicación atrae a los visitantes con curiosidad atraídos por el letrero.

"No pasa un día en que no recuerde tres cosas más que olvidé que se quemaron", afirmó Page. "Pero la respuesta positiva que estoy escuchando hasta ahora es fantástica. Claro, mi estrategia de salida y retiro ha cambiado, pero tengo la suerte de estar sano, fuerte y realmente disfrutar lo que hago".

Por internet en westcoastcanvas.com

WORKTRIP

AGILIZA LA PLANIFICACIÓN DE EVENTOS PARA LA TECNOLOGÍA TRINITY3

Tras pasar casi una década gestionando eventos para Glen Raven, Inc., Heather Haigler sabía que tenía que haber una mejor manera de comunicarse y mantenerse organizada a través de la vorágine de ferias comerciales y eventos corporativos en los que la empresa participa cada año. Pero en lugar de unir varios programas de software de gestión de proyectos, plataformas de chat y largas cadenas de correo electrónico, aplicando efectivamente un vendaje, buscó una solución más global. Por ese motivo, en 2016, ella y la cofundadora Nathan Aaron formaron Switch Four™, una filial de Glen Raven, y comenzaron a desarrollar WorkTrip®.

WorkTrip es un software de escritorio y una aplicación móvil que consolida y organiza todo lo necesario para planificar y asistir a un evento, todo en un mismo lugar. Desde detalles de viaje e itinerarios hasta documentos de registro y reservaciones para cenar, el equipo puede almacenar información sin problemas y comunicarse entre sí en preparación para y durante el evento. La solución se implementa actualmente en Glen Raven y también ha ganado clientes adicionales fuera de la empresa.

"Para los viajeros de Glen Raven, todos los horarios y documentos de los eventos están todos juntos en un solo lugar, por lo que tienen todo a su alcance", dijo Haigler. "Ya no tienen que buscar a través de innumerables correos electrónicos para encontrar esa información importante del evento".

En St. Paul, Minnesota, el distribuidor de hardware tecnológico Trinity3 Technology observó el valor de la aplicación WorkTrip de inmediato. La empresa vende una variedad de computadoras portátiles y tabletas nuevas y renovadas específicamente para el mercado educativo. Trinity3 Technology agrega valor al hardware a través de su programa de garantía, que ofrece hasta cinco años de protección contra daños para cubrir la gama de afectaciones que potencialmente enfrentan el hardware en manos de los estudiantes, incluyendo caídas, derrames, virus maliciosos y más.

Con un mercado objetivo enorme —existen más de 130 000 escuelas K–12 en EE. UU.— Trinity3 Technology se preocupa por cubrir mucho terreno con su equipo nacional de ventas.

"EL DESARROLLO DE UNA DIVISIÓN DE SOFTWARE EMPRESARIAL AYUDA A DIVERSIFICAR A GLEN RAVEN Y MUESTRA UN COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN QUE LO AYUDARÁ A SEGUIR SIENDO EXITOSO EN EL PRÓXIMO SIGLO".

NATHAN AARON
Cofundador de Switch Four

“Nuestros representantes asisten a alrededor de 125 eventos cada año, y estamos buscando agregar potencialmente de 10 a 20 más el próximo año”, aseguró Keri Hamel, coordinadora sénior de marketing y ferias comerciales de Trinity3 Technology. Agregó que la empresa se está expandiendo del K–12 para incluir instituciones de educación superior, que ofrecerán al equipo más oportunidades para eventos. “La mayoría, probablemente de 90 a 100, son ferias estrictamente comerciales. Los otros 25 son eventos más pequeños como almuerzos de aprendizaje”.

Hamel dijo que aprendió a administrar todas las partes móviles y a las personas de una feria comercial compilando kits de servicio, carpetas de más de 50 páginas impresas, incluyendo la ubicación, el horario de eventos, la recuperación de clientes potenciales, información de viaje como hoteles, vuelos y autos de alquiler, el registro del stand y el expediente de los artículos alquilados para este, como alfombras, mesas, sillas y electricidad. El equipo del evento compilaba y proporcionaba el kit de servicio al representante correspondiente antes de cada programa. Además de la documentación impresa, que, según Hamel, los representantes a menudo olvidaban llevar con ellos, tenían el esfuerzo adicional de mantener a las personas en diferentes lugares organizadas en tiempo real a través del correo electrónico. La tarea se hizo más difícil a medida que ampliaban su alcance de programa. Por ejemplo, la misma información de marketing no podría servir al mercado de educación superior y el K–12.

En EXPOSIITORLIVE, la feria para las personas que trabajan en ferias comerciales, Hamel vio el stand de WorkTrip y se acercó a este. Cuando descubrió que en realidad podía compilar digitalmente toda la documentación de su kit de servicio, mantener equipos separados para cada evento y enviar actualizaciones en tiempo real al equipo sobre el terreno, Hamel sabía que era una solución que necesitaban.

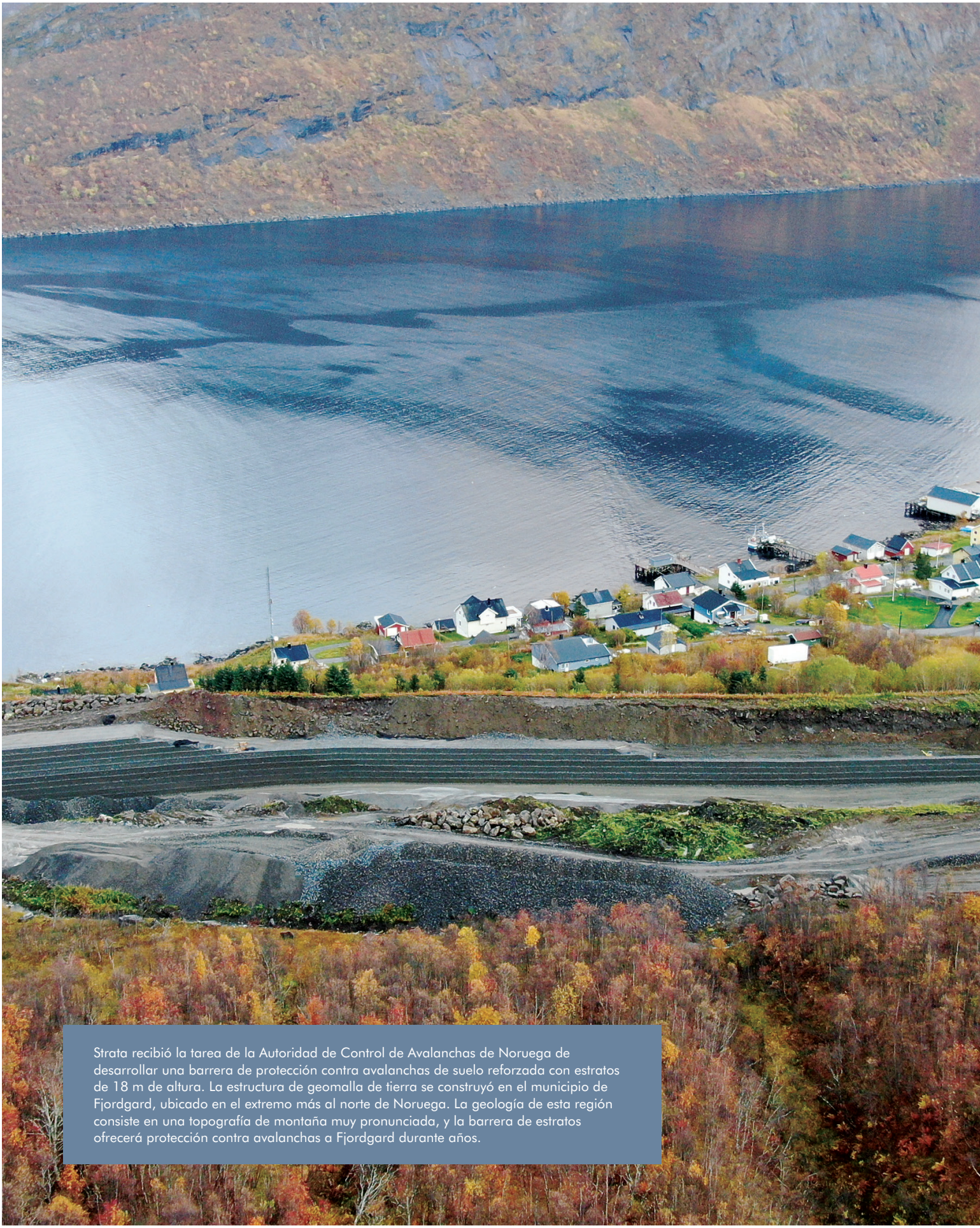
“Fue como si se hubiera encendido un foco”, dijo Hamel con respecto a su introducción a WorkTrip en la feria comercial. “La aplicación me permite deshacerme de todo este papel impreso, planificar con mayor anticipación y hacer que toda la información esté disponible para el equipo. Cuando un representante de ventas me pregunta a dónde irán a continuación, ya sea el lugar de la cena de esta noche o dónde será la feria comercial en dos semanas, puedo decirles que está disponible en la aplicación WorkTrip en su teléfono”.

Los datos anecdóticos demuestran que este nuevo enfoque aumenta la eficiencia. Haigler dijo que tanto los clientes externos como Trinity3 Technology y los organizadores de eventos internos de Glen Raven informan que ahora están recibiendo registros de eventos, itinerarios de viaje y otros documentos más rápido que antes mediante WorkTrip. Como bonificación adicional, la información de WorkTrip puede sincronizarse e integrarse automáticamente con otros productos de software empresarial, como Concur y las aplicaciones de viaje compartido.

Debido a que Haigler ha estado en las trincheras de gestión de eventos, WorkTrip puede ofrecer funciones específicas y convenientes para el mundo de las ferias comerciales y de los eventos corporativos que otros productos de software empresarial quizá no piensan ofrecer. Por ejemplo, los planificadores pueden enviar notificaciones automáticas a los teléfonos de los asistentes en caso de un cambio de restaurante para la cena o por si necesitan más representantes en el stand. Finalmente, apoyar y adoptar nuevas tecnologías y prácticas comerciales más eficientes es lo que mantendrá a Glen Raven fuerte ahora y en el futuro.

“El desarrollo de una división de software empresarial ayuda a diversificar a Glen Raven y muestra un compromiso con la innovación que lo ayudará a seguir siendo exitoso en el próximo siglo”, aseguró Aaron. “Nuestro objetivo es llevar la misión de Glen Raven proporcionando productos de software y servicio al cliente de primera calidad”.

Por internet en trinity3.com y worktrip.com.



Strata recibió la tarea de la Autoridad de Control de Avalanchas de Noruega de desarrollar una barrera de protección contra avalanchas de suelo reforzada con estratos de 18 m de altura. La estructura de geomalla de tierra se construyó en el municipio de Fjordgard, ubicado en el extremo más al norte de Noruega. La geología de esta región consiste en una topografía de montaña muy pronunciada, y la barrera de estratos ofrecerá protección contra avalanchas a Fjordgard durante años.

STRATA

ACELERA LA INTEGRACIÓN GLOBAL

En 2004, Glen Raven, Inc. fundó una empresa conjunta con su negocio de geosintéticos, Strata Systems, con sede en EE. UU., y un fabricante y distribuidor de productos de reforzamiento de suelos en India con el nombre de Strata Geosystems. Lo que comenzó como una oficina de ventas en India se ha transformado en un fabricante de productos geosintéticos de clase mundial y un proveedor de servicios de ingeniería y construcción. Desde entonces, la unión de estas dos empresas ha expandido el alcance de EE. UU. e India, conocidos por su experiencia en ingeniería y productos de calidad, convirtiéndose en un recurso geotécnico líder.

En la actualidad, la ampliación de la presencia mundial de Strata y el alcance de sus productos geosintéticos han llevado a la formación de una marca de Strata unificada, con sede mundial en India y una ubicación estadounidense, que sirve como la vertiente de marketing de Norteamérica. El resultado es un Strata global, una misión global y un enfoque incesante en soluciones para los clientes.

"Unificar la marca Strata refleja la integración continua de nuestro enfoque empresarial de doble hemisferio y respalda el alcance creciente de nuestra huella global combinada", afirmó Narendra Dalmia, director ejecutivo de Strata. "No solo representa los esfuerzos que hemos realizado para ser más eficientes en nuestras operaciones de fabricación, comercialización y cadena de suministro, sino que también significa una promesa de marca singular para la empresa global y mejora nuestros mensajes dentro del mercado global".

Ashok Bhawnani, director de Strata, reiteró el mensaje de Dalmia de que centrarse en un Strata global significa soluciones geotécnicas aún más avanzadas para los clientes.

La Agencia de Infraestructura Vial en Bulgaria recurrió a Strata para obtener asistencia técnica para la construcción de la Autopista Hemus A2, que se extiende desde las montañas hasta el mar en el país del sureste de Europa.

"Consideramos a India como el núcleo de la empresa global Strata", afirmó. "Nuestros vastos recursos en India, incluidos el personal, la experiencia en ingeniería y las capacidades de fabricación, son un motor para el crecimiento mundial y permiten a la operación norteamericana mejorar aún más sus ofertas de productos, técnicas y servicios al cliente".

India, una de las economías de más rápido crecimiento del mundo, y EE. UU., conocidos mundialmente como una incubadora de soluciones técnicas innovadoras, son ideales para servir como países anfitriones de la estructura operativa de Strata y centrarse en soluciones para clientes globales, dijo Craig Bell, gerente general de Strata.

"Strata ha sido reconocida tradicionalmente como una empresa de geomallas regionales dentro de sus mercados principales, Estados Unidos e India, pero en los últimos años, nuestra perspectiva y alcance se han vuelto mucho más globales", indicó Bell. "Hemos introducido nuevos productos, evolucionado nuestro modelo de negocio para dar cabida a soluciones llave en mano para grandes proyectos y desarrollado una división de construcción considerable para la construcción de muros en los sectores de carreteras y rellenos sanitarios, entre otros".

El objetivo de Strata es convertir a la empresa en el líder mundial en el suministro de soluciones de reforzamiento para suelos débiles, paredes, pendientes y otras aplicaciones en todo el mundo. En EE. UU., Strata es un proveedor dominante de geomallas en el mercado comercial y residencial con grandes oportunidades de crecimiento en el desarrollo de infraestructura, como carreteras, rellenos sanitarios y el sector energético. En India, Strata es el actor dominante en el mercado de carreteras y trabaja en los proyectos más grandes en un modelo llave en mano.

"Strata debe continuar diversificándose para promover y desarrollar tecnología en el sector privado, como proyectos comerciales y residenciales, así como el sector ambiental, incluidos los rellenos sanitarios, la minería y la energía", aseguró Bell. "Nuestro enfoque de diversificación ya está dando lugar a las nuevas oportunidades de crecimiento fuera de India y Estados Unidos, incluidos el Reino Unido, Nueva Zelanda, Brasil, Egipto y España".

En Nueva Zelanda, por ejemplo, la alianza de Recuperación de Infraestructura de Transporte de North Canterbury encomendó a Strata la reparación de un muro de contención vertical a lo largo de la Autopista Estatal 1, que es la carretera más larga del país insular. La autopista se dañó en noviembre de 2016 tras un terremoto de magnitud de 7.8 que sacudió a la ciudad costera de Kaikōura. Strata proporcionó el diseño preliminar, el suministro del sistema y el soporte técnico de construcción para el muro de contención de 4000 metros de largo. La estructura fue diseñada para el posible próximo gran terremoto y consistía en bloques de hormigón armado prefabricados diseñados de forma patentada y geomallas StrataGrid.

"La Autopista Estatal 1 conecta las dos islas que conforman Nueva Zelanda, por lo que su importancia para el comercio y la movilidad no se puede subestimar", dijo Bell. "Este proyecto ejemplifica la gama de soluciones ofrecidas por Strata que están diseñadas para resistir el paso del tiempo".

Otro proyecto importante de infraestructura que requirió ingenio y habilidades únicas para resolver problemas es la Autopista Hemus A2 en Bulgaria. La autopista se extiende casi a lo largo del país del sureste de Europa, desde la ciudad capital de Sofía hasta la ciudad portuaria de Varna. Strata proporcionó a la Agencia de Infraestructura Vial, que administra proyectos de carreteras en el país, un diseño preliminar, suministro de sistemas y soporte técnico de construcción para cuatro muros / taludes reforzados de terraplenes de carreteras para reducir la huella del terraplén y acelerar la construcción.

"Este proyecto quiere impulsar la salud económica de Bulgaria a largo plazo, en parte porque conecta mejor las regiones montañosas e interiores del país con el puerto más grande de la costa búlgara del Mar Negro", aseguró Bell. "Estamos muy orgullosos de haber desempeñado un papel en el desarrollo de un proyecto de infraestructura tan importante".

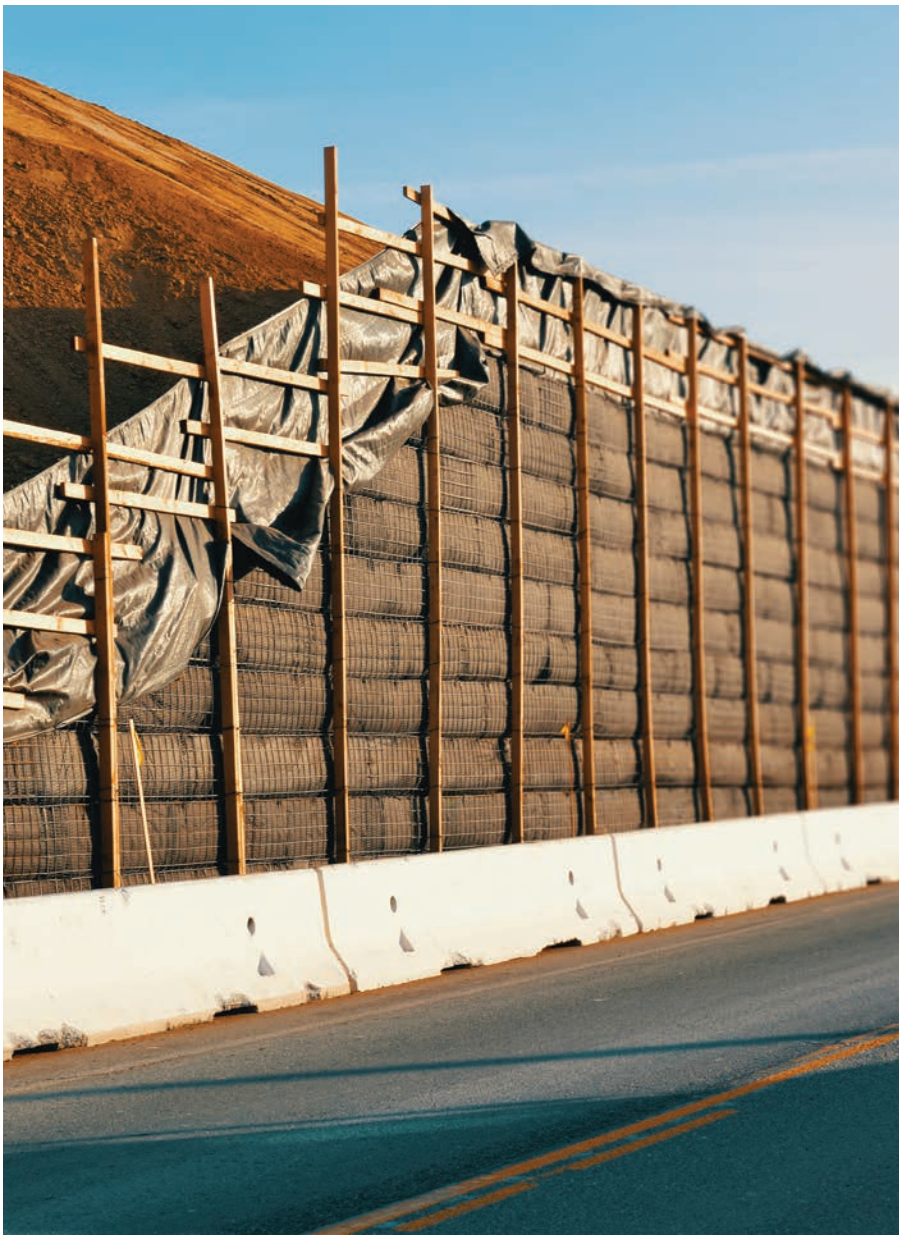
"

STRATA HA SIDO RECONOCIDA TRADICIONALMENTE COMO UNA EMPRESA DE GEOMALLAS REGIONALES DENTRO DE SUS MERCADOS PRINCIPALES, ESTADOS UNIDOS E INDIA, PERO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, NUESTRA PERSPECTIVA Y ALCANCE SE HAN VUELTO MUCHO MÁS GLOBALES".

CRAIG BELL
Gerente general de Strata

Strata reparó un muro de contención vertical a lo largo de la Autopista Estatal 1, que es la carretera más larga de Nueva Zelanda, después de que un devastador terremoto sacudiera el país insular en 2016.

Narendra Dalmia (izquierda), director ejecutivo, y Ashok Bhawnani, director, dirigen las operaciones comerciales de Strata en la India.



Narendra Dalmia y Ashok Bhawnani han dirigido las operaciones comerciales de Strata en India desde su fundación en 2004 como una empresa conjunta con Glen Raven, Inc. En una entrevista reciente, ambos ejecutivos fueron optimistas sobre las oportunidades de crecimiento global a corto y largo plazo de Strata bajo el lema "una Strata", y también discutieron cómo Strata está a punto de convertirse en el mayor proveedor de soluciones de reforzamiento a nivel mundial.

¿CUÁLES CONSIDERA QUE SON LAS MAYORES FORTALEZAS DE STRATA?

DALMIA: Es difícil identificar un factor específico, pero algunos de los puntos principales incluyen nuestra diversidad, diferentes modelos de negocio en todos los mercados, la capacidad de aprender de estos diferentes modelos, ser lo suficientemente ágil como para implementar cambios y, al mismo tiempo, operar con el más alto grado de profesionalismo y un compromiso inquebrantable con la calidad y la seguridad. A lo largo de los años, hemos optado por seguir el camino menos transitado (comenzamos como fabricantes, pero actualmente somos la empresa de construcción de muros más grande de la India) que nos ha permitido resistir todas las tormentas.

¿CUÁLES SON LAS PRIORIDADES DE SU NEGOCIO?

BHAWNANI: Nuestra nueva planta de Daheli significó un gran salto en nuestras posibilidades, no solo desde una perspectiva de capacidad, sino también por el lanzamiento de la geomalla de mejor calidad con un rendimiento técnico avanzado en el mercado. Con las nuevas máquinas de vanguardia, podemos ampliar nuestra cartera de productos para ofrecer geomallas de mayor resistencia, geomallas biaxiales y geomallas compuestas, todas con propiedades técnicas mejoradas. A corto plazo, maximizar nuestra capacidad y desarrollar mercados para estas nuevas geomallas, que no podíamos ofrecer antes, será nuestra prioridad número uno. Strata siempre está tratando de crecer rápidamente y buscaremos agregar más capacidad y nuevas líneas de productos a largo plazo.

DESCRIBA LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LA NUEVA INSTALACIÓN DE DAHELI EN TÉRMINOS DE LLEGAR A LOS MERCADOS GLOBALES.

DALMIA: No puedo comenzar a describir la importancia de nuestra nueva instalación para el mercado global. Nuestra planta más antigua, en Daman, funcionaba con máquinas más viejas y tenía limitaciones en la gama de productos fabricados. La planta Daheli, con nuevas máquinas y una nueva línea de recubrimiento,

no solo expandió nuestra gama de productos y rendimiento técnico, sino que también proporcionó cierta delicadeza requerida al competir contra las principales empresas de nuestro sector. El embalaje, las pruebas, las certificaciones y la gestión de inventarios han mejorado drásticamente y proporcionarán beneficios intangibles sustanciales. La capacidad de hacer una de las geomallas más anchas del planeta también servirá como un diferenciador clave.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS GEOTÉCNICOS A LOS QUE SE ENFRENTAN SUS CLIENTES HOY EN DÍA?

BHAWNANI: Tal vez no haya mayor desafío que la disponibilidad de materiales agregados de calidad, como la tierra, la piedra y la arena para la construcción, lo que provoca la necesidad de utilizar en ocasiones materiales como cenizas, escoria y suelos de alta concentración. Otra preocupación es la incertidumbre en los factores ambientales debido a la variación del clima. Cada año, hay un evento récord en alguna parte del mundo y, como resultado, los diseños se modifican constantemente para atender estos cambios.

También existe una falta general de conocimiento de los geosintéticos como solución para los problemas de la geotécnica. Nuestra misión constante en Strata es difundir el conocimiento del uso de geosintéticos en la construcción a través de varios foros, como preparar el programa de enseñanza para las universidades, escribir códigos nacionales para su uso en infraestructura y crear estándares nacionales de pruebas y control de calidad. Nuestro objetivo final es llevar la tecnología geosintética a la puerta de cada ingeniero civil.

¿QUÉ PODEMOS ESPERAR DE STRATA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?

DALMIA: En pocas palabras, crecimiento, crecimiento y más crecimiento. A corto plazo, nuestro objetivo es mantener una trayectoria de crecimiento que actualmente supera el 30 % y seguir siendo uno de los tres principales fabricantes de geomallas en el mundo. A largo plazo, queremos ser el mayor proveedor de soluciones de reforzamiento a nivel mundial. El futuro de Strata es ilimitado, y no puedo esperar para ver a dónde iremos después.

Por Internet en geogrid.com

STRATA GEOSYSTEMS CONSTRUYE INFRAESTRUCTURA CRÍTICA EN TODO EL MUNDO

Strata Geosystems, líder mundial en soluciones de ingeniería y productos geotécnicos, abrió una nueva planta de fabricación de vanguardia en 2019 en Daheli, Gujarat, para satisfacer la creciente demanda de productos geosintéticos en India y en todo el mundo. Strata, una empresa conjunta de Glen Raven, Inc., y con sede en Bombay, India, ofrece soluciones a complejos desafíos de reforzamiento y estabilización de suelos.

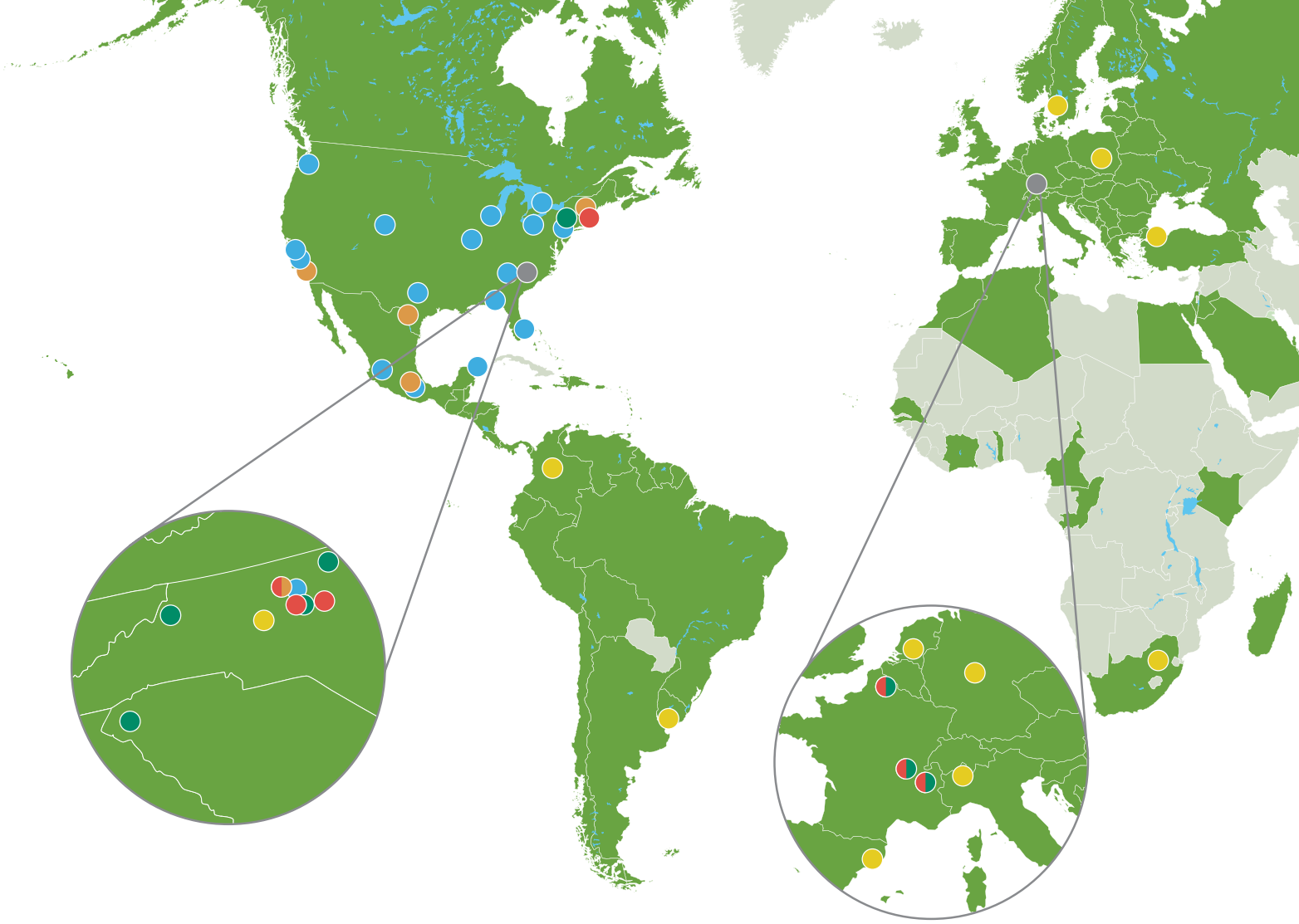
"La apertura de las instalaciones de Daheli es otro hito más en la notable historia de Strata", dijo Harold Hill, presidente de Glen Raven Technical Fabrics, LLC, una división de Glen Raven. "La misión global de Strata es crear nuevos productos para el floreciente mercado de geosintéticos, y nuestra nueva planta está diseñada para hacer precisamente eso".

La empresa conjunta, fundada en 2004, comenzó como fabricante de geomallas y, desde entonces, se ha convertido en una empresa de diseño, suministro y construcción totalmente integrada. Hoy en día, Strata es el mayor productor de estructuras de suelo reforzado en India y uno de los tres principales fabricantes de geomallas del mundo.

"El crecimiento y la evolución de nuestros equipos de Strata en India y en Norteamérica han sido más que extraordinarios", afirmó Leib Oehmig, director ejecutivo de Glen Raven. "No podríamos estar más satisfechos con la trayectoria de crecimiento actual y potencial de Strata, y las instalaciones de Daheli son fundamentales para satisfacer las demandas de sus clientes en la escena mundial".

Para Glen Raven, líder mundial en tejidos de rendimiento, el éxito de Strata es otro ejemplo de cómo encontrar soluciones creativas para sus clientes que impulsen el valor tanto para Glen Raven como para el sector textil mundial.

"El enfoque de Strata en la innovación y la tecnología ha dado como resultado que sus productos se utilicen para construir infraestructura crítica en todo el mundo", dijo Craig Bell, gerente general de Strata. "Superamos los límites de lo que es posible para resolver los desafíos de ingeniería más difíciles y estamos muy orgullosos de ser parte de proporcionar tantas soluciones que están teniendo un impacto tan positivo y duradero en todo el mundo".



UBICACIONES GLOBALES DE GLEN RAVEN

GLEN RAVEN, INC.

- Oficina corporativa
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.227.6211
- Centro de conferencias Altamahaw
  Altamahaw, Carolina del Norte
  336.227.6211

GLEN RAVEN ASIA

- Oficina corporativa y
  Planta de producción
  Provincia de Jiangsu, Suzhou
  86.512.6763.8151
- Oficina de ventas
  Distrito de Xuhui, Shanghái
  86.21.5403.8385

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS, LLC

- Sunbrella HQ (Oficina central)
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.227.6211
- Planta de Anderson
  Anderson, Carolina del Sur
  864.224.1671
- Planta de Burlington
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.227.6211
- Planta de Norlina
  Norlina, Carolina del Norte
  252.456.4141
- Sala de exhibición de High Point
  High Point, Carolina del Norte
  336.886.5720
- Planta de Burnsville
  Burnsville, Carolina del Norte
  828.682.2142
- Oficina de diseño, ventas y
  mercadotecnia de Sunbury
  Nueva York, NY
  212.925.4600
- Planta de Sunbury
  Sunbury, Pensilvania
  570.286.3800

GLEN RAVEN TECHNICAL FABRICS

- Oficina corporativa
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.227.6211
- Shawmut Park Avenue
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.229.5576

STRATA SYSTEMS, INC.

- Oficina corporativa
  Glen Raven, Carolina del Norte
  800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDIA) PVT. LTD.

- Oficina corporativa
  Bombay
  91.22.4063.5100
- Planta de Daman
  Bhimpore, Daman
  91.260.222.1060
- Oficina de ventas de Hyderabad
  Hyderabad
  91.9949.361.706
- Oficina de ventas de Gurgaon
  Gurgaon
  91.9871.102.146
- Planta de Daheli
  Daheli, Gujarat
  91.992.043.2001

DICKSON-CONSTANT

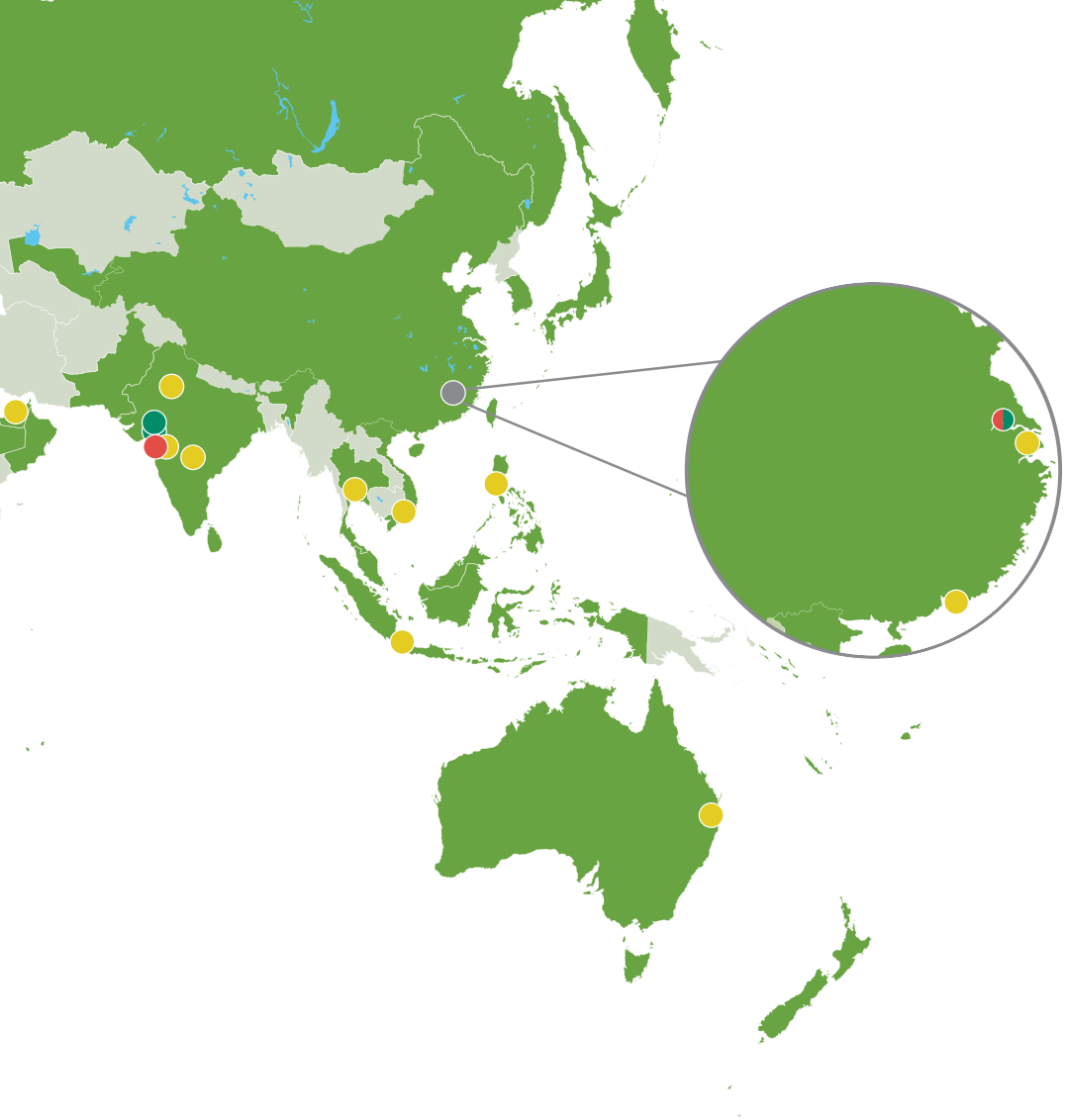
- Oficinas corporativas
  Wasquehal, Francia
  33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
  Gaglianico, Italia
  39.015.249.63.03
- Dickson-Constant GMBH
  Fulda, Alemania
  49.(0)661.380.82.0
- Dickson-Constant Nordiska AB
  Frolunda, Suecia
  46.31.50.00.95
- Dickson-Constant España
  Barcelona, España
  34.93.635.42.00
- Dickson-Constant Oddzial W Polsce
  Kielce, Polonia
  48.510.080.502
- Dickson-Constant Nederlands Breda,
  Países Bajos
  31.65.434.56.24

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

SUNBRELLA/DICKSON

- Representante de ventas para
  la región andina y Centroamérica
  Bogotá, Colombia
  57.310.461.0776
- Oficina de ventas de Sudamérica
  Montevideo, Uruguay
  59.89.9209.219



GLEN RAVEN®

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

- Oficina de ventas de Vietnam
  Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam
  84.906.397.888
- Oficina de ventas de Indonesia
  Yakarta, Indonesia
  62.21.5289.7393
- Representante de ventas para Oceanía
  Varsity Lakes, Australia
  61.(0)4.3299.5334
- Representante de ventas para África subsahariana y el océano Índico
  Johannesburgo, Sudáfrica
  27.81.038.2788
- Representante de ventas para Tailandia
  Bangkok, Tailandia
  66.81.751.1447
- Representante de ventas para Hong Kong
  Hong Kong
  852.6850.4459
- Representante de ventas para las Filipinas
  Manila, Filipinas
  63.908.958.8404
- Representante de ventas para Turquía
  Kadıkoy/Estambul, Turquía
  90.533.600.88.79
- Representante de ventas para la India/SAARC
  Bombay, India
  91.961.953.64.55
- Representante de ventas para el Medio Oriente
  Dubái, Emiratos Árabes Unidos
  971.5.09519006

GLEN RAVEN LOGISTICS

- Oficina corporativa
  Altamahaw, Carolina del norte
  800.729.0081
- Terminal de Ciudad de México
  Ciudad de México, México
  011.525.55.561.9448
- Terminal de Nueva Jersey
  Ridgefield, Nueva Jersey
  800.729.0081
- Terminal de California
  Garden Grove, California
  800.729.0081
- Terminal de Texas
  Laredo, Texas
  800.729.0081

TRIVANTAGE

- Oficina corporativa
  Glen Raven, Carolina del Norte
  336.227.6211
- Centro de distribución consolidada
  Mebane, Carolina del Norte
  877.540.6803
- Centro de distribución de Texas
  Irving, Texas
  800.786.7610
- Centro de distribución de Washington
  Tukwila, Washington
  800.213.1465
- Centro de distribución del sur de California
  City of Industry, California
  800.841.0555
- Centro de distribución del norte de California
  Hayward, California
  800.786.7607
- Centro de distribución de Colorado
  Denver, Colorado
  800.786.7609
- Centro de distribución de Florida
  Miami, Florida
  800.786.7605
- Centro de distribución de Georgia
  Austell, Georgia
  800.786.7606
- Centro de distribución de Illinois
  Elmhurst, Illinois
  800.786.7608
- Centro de distribución de Ohio
  Middleburg Heights, Ohio
  800.786.7601
- Centro de distribución de Misuri
  Maryland Heights, Misuri
  800.786.7603
- Centro de distribución de Nueva Jersey
  Somerset, Nueva Jersey
  800.786.7602

SWITCH FOUR

- Oficina corporativa
  Durham, Carolina del Norte
  919.808.4699

TRICAN CORPORATION

- Centro de distribución
  Mississauga, Ontario, Canadá
  800.387.2851

TUNALI TEC

- Cuernavaca
  Jiutepec, Morelos, México
  800.00.88.6254
- Guadalajara
  Guadalajara, Jalisco, México
  800.00.88.6254
- Cancún
  Cancún, Quintana Roo, México
  52.998.279.3502