

the McWANE way

Trabajando juntos en formas innovadoras
para ofrecer nuestro recurso más valioso

UNA PUBLICACIÓN DE McWANE, INC. #2019



NOTA DEL PRESIDENTE G. RUFFNER PAGE, JR.

En el transcurso de los años, hemos trabajado duro para que nuestras plantas y comunidades sean los mejores lugares para trabajar al asegurarnos de que sean más seguras y sostenibles para el medioambiente. He escrito acerca de nuestros esfuerzos por mejorar constantemente nuestra cultura con el fin de apoyar mejor a todos los miembros de equipo en el trabajo y en el hogar. Me complace informarles que

hemos visto los resultados de estos esfuerzos a medida que nuestros negocios se vuelven más sólidos y eficientes mientras fabricamos productos con la calidad que exigen nuestros clientes. En este mensaje, deseo reconocer y centrarme en quiénes están involucrados en el siguiente paso de nuestro ciclo de productos: los miembros del equipo de ventas y mercadeo que viajan, resuelven problemas y trabajan duro para entregar nuestros productos en el mercado.

A medida que nos acercamos a la cresta del ciclo económico, nuestros negocios han sufrido aumentos de costos que superan los incrementos de precios. En efecto, las ganancias brutas del negocio de McWane como porcentaje de ventas, o sea, nuestro margen de ganancias brutas, disminuyó en el año 2018. Nuestro margen de ganancias brutas disminuye si los costos de nuestras materias primas, transporte y conversión de materias primas en productos terminados aumentan con más rapidez que nuestros precios de ventas. Por ejemplo, en Manchester Tank, los precios de acero aumentaron el 33 % el año pasado de \$619 a \$828 por tonelada en los Estados Unidos (según Focus Economics). Además, la chatarra de acero aumentó de \$200 a \$350 por tonelada entre septiembre de 2017 y septiembre de 2018, un aumento del 75 %.

Desde el año pasado, nuestros equipos de ventas y mercadeo de todos nuestros grupos de negocios se han centrado en la forma de recuperar estos aumentos de costos de nuestros clientes y al mismo tiempo permanecer competitivos en el mercado. Estos esfuerzos con frecuencia generan precios más altos que a veces causan tensión en las relaciones con nuestros clientes. Nuestros clientes deben comprender que estamos juntos en este empeño, sin embargo, a menos que los fabricantes sean financieramente sólidos, sus fuentes de suministros pueden correr el riesgo, como ellos mismos. No es fácil para los miembros de nuestros equipos de ventas y mercadeo comunicar este mensaje. Pero están realizando un trabajo excelente y duro para sostener nuestros negocios.

Hemos reducido nuestros costos durante la última década para lograr que nuestros procesos de fabricación sean más eficientes a través de proyectos de mejora continua. Los niveles de servicio de entrega puntual y calidad se miden por cada uno de nuestros negocios. Solicité de cada planta de operaciones un informe trimestral de estas métricas. La buena noticia para nuestro equipo de ventas es que nuestros tiempos de respuesta para la entrega cumplen o superan los promedios del sector en todos nuestros negocios. Nuestros equipos de ventas trabajan junto con nuestros equipos de fabricación para programar la producción y asegurar que sigamos con este alto nivel de servicio a nuestros clientes.

Algunos clientes nos preguntan si en nuestras plantas los aumentos en volúmenes de producción reducen nuestros costos. Suponen que si agregamos un segundo turno, se reducirían nuestros costos. Si agregamos miembros de equipo adicionales si la demanda lo exige para cumplir con las necesidades de nuestros clientes. Por ejemplo, hemos aumentado el total de miembros de equipo a 556 en los últimos dos años. Sin embargo, es incorrecto que nuestros clientes creen que esto reduciría nuestros costos por unidad. Un segundo turno puede aumentar nuestros costos debido a las primas de salarios del segundo turno, la necesidad de adquirir talento y capacitar a nuevos miembros de equipo que no están familiarizados con nuestras operaciones y trasladar al equipo de mantenimiento a un tercer turno o incluso postergar el mantenimiento. Les solicitamos a los equipos de ventas y mercadeo que les expliquen a nuestros clientes estas condiciones económicas. Año tras año realizan un gran trabajo. De cualquier forma, es desafiante para nuestros equipos de ventas de toda la empresa satisfacer a un cliente que necesita nuestros productos pero que no comprende por qué cuesta más su fabricación. Si no cobramos un precio justo y adecuado por nuestros productos para obras hídricas (tuberías, válvulas, accesorios, hidrantes), nuestros productos de plomería (tuberías, accesorios, juntas) nuestros productos de tanques de acero (LPG, depósitos de aire, tanques de almacenamiento) y nuestros productos de protección contra incendios (extintores de incendio, sistemas prediseñados, sistemas de cocina), no contaremos con los recursos financieros para invertir en la capacitación de los miembros de equipo, el desempeño de salud y seguridad ambiental, mejoras de capital, mantenimiento y expansión. Se necesitan todas estas inversiones no solo para sostener las operaciones de nuestro negocio sino para prestar servicios satisfactoriamente a nuestros clientes y usuarios finales de nuestros productos en comunidades por todos los Estados Unidos y otros países, actualmente y en los próximos años.

Nuestro negocio tiene el objetivo esencial de sostener la calidad de vida que cada estadounidense espera y que cada ciudadano fuera de los Estados Unidos codicia. Lo que fabricamos, productos para agua y distribución de aguas residuales, protección contra incendios, calefacción y cocina, no es opcional para una sociedad civilizada. Cuando enfrentamos largas horas de trabajo, decisiones duras y conversaciones difíciles con clientes, recuerden lo que hace cada uno de ustedes tiene un objetivo noble. Fabricamos los sistemas que proporcionan agua potable segura. Ofrecemos los productos que mantienen en funcionamiento los sistemas de desagüe sanitarios y mantenemos a nuestras comunidades saludables. Calentamos los hogares y les ofrecemos propano a las empresas. Además, protegemos los hogares, empresas y propiedades de nuestros clientes en este gran país y por todo el mundo. Gracias a cada miembro de nuestros equipos, empleados por hora y asalariados, por sus contribuciones individuales para lograr nuestro objetivo. Me enorgullece y espero que los enorgullezca a ustedes también.

Y a nuestros equipos de ventas y mercadeo en cada uno de nuestros negocios operativos, gracias por su compromiso con nuestros clientes y nuestros miembros de equipo que producen estos productos importantes que sostienen la vida.

El Grupo operativo digital de McWane analiza la Internet de las cosas industrial

En abril, el Grupo operativo digital (Digital Task Force, DTF) de McWane organizó su segunda reunión anual en Atlanta. El enfoque principal de esta reunión fue las aplicaciones de datos medioambientales, de salud y seguridad de la Internet de las cosas (IoT) industrial. Los temas incluyeron cómo podemos respaldar los sistemas existentes y cuáles son las formas en que podemos implementar nuevas funcionalidades.

En la reunión, Ruffner Page, presidente de McWane, destacó la importancia de DTF para la estrategia general de IoT industrial de McWane. También asistió Tim Smith, representante de Microsoft. Tim mencionó cómo la IoT industrial está cambiando el entorno competitivo con nuevas tecnologías como inteligencia artificial y la cadena de bloques, una nueva tecnología de vanguardia diseñada para reinventar los procesos clave de los negocios.

Dirigido por Avanade, un grupo de consultoría que se especializa en el desarrollo de nuevos productos, se reunieron los miembros de equipo corporativo, de tecnología y de fabricación en sesiones de subgrupos para aportar ideas de cómo trabajar más eficientemente mediante el uso y análisis de datos. Por medio del trabajo duro, la creatividad e ideas excelentes, estas sesiones generaron muchas ideas prácticas para nuevos productos.

Rod Reisner y Vic Modic recopilarán los comentarios de DTF y, junto con nuestras empresas y socios de tecnología, desarrollarán soluciones prácticas para las oportunidades de salud, seguridad y medioambiente que destacan los asistentes.

Agradecemos a todos los participantes. Nos entusiasma ver estas nuevas ideas estimulantes en acción.



Jubilaciones

Bill Marshall se jubila del equipo legal corporativo

El 1 de mayo, Alexander Joseph Marshall, III, o Bill, como le dicen sus amigos, se jubiló de McWane después de 16 años de labor en el departamento Legal Corporativo. Bill se incorporó a McWane en 2003 de Maynard, Cooper & Gale y usó sus conocimientos y experiencia para ayudar con los contratos, los asuntos antimonopolio, temas de conformidad internacional y nacional, así como con conservación de registros.



Aunque Bill pasó la mayor parte de su vida ejerciendo el derecho, su pasión real es la música. Es un guitarrista profesional y compositor de canciones tocando e inaugurando conciertos para espectáculos tan variados como Charlie Daniels, John Prine, Alabama, Allman Brothers, Jimmy Buffett y Foreigner. Hace poco celebró el cuadragésimo quinto aniversario de Locust Fork Band tocando en un concierto en WorkPlay Theatre de Birmingham y casi todos los lunes toca jazz en Crestwood Tavern con Birmingham Nouveau Reinhardt Group. Durante los últimos años pasó el mayor tiempo posible en Francia y planifica pasar más tiempo allí, viajando e interpretando jazz manouche o gitano con su guitarra acompañando a personajes locales. “Bill ha sido un excelente amigo y compañero de equipo”, comentó Jim Proctor, abogado general de McWane. “Durante todos estos años fue un recurso genial para McWane y lo extrañaremos mucho”.

Au revoir, Bill. Nous vous souhaitons une longue et heureuse retraite.

Jim Loos se jubila de McWane Ductile

Después de una carrera profesional de 38 años y medio, Jim Loos se jubiló de la fundición McWane Ductile en su ciudad natal, Coshocton, Ohio. Su larga e histórica profesión comenzó en Clow Water Systems (ahora McWane Ductile) en 1981. El joven esposo y padre de dos niños estaba desempleado después de su despido. En ese momento, Clow le ofreció un trabajo que a final de cuentas se convirtió en una carrera profesional de toda una vida. “Si trabajabas en Clow en aquel entonces, todo el mundo te compadecía”, dijo Jim. “Sin embargo, no contaba con ningún título universitario y fue un honor obtener ese trabajo”.



Jim comenzó en el grupo laboral como operador de molino. Durante los años subsiguientes, se desempeñó en otros puestos por hora en el mismo departamento. En ese momento, hubo muchos cambios cuando McWane adquirió Clow Water, cambios que reanudaron su confianza en la empresa. Estas mejoras continuas animaron a Jim a quedarse y eventualmente se convirtió en líder de grupo, avanzando a través de fundiciones de tuberías como jefe de acabado, jefe de línea de cemento, jefe de taller de tuberías y jefe general, superintendente de planta, gerente de mantenimiento, superintendente de acabado y superintendente de envíos. Jim implementó el programa de mejoras continuas y terminó su carrera profesional como gerente de CI. Jim también tuvo el honor de trabajar en el equipo de liderazgo de Tom Crawford como gerente sénior de estrategias.

Al reflexionar sobre el tiempo que pasó en McWane Ductile, Jim dijo, “Las oportunidades en McWane son infinitas si haces lo correcto, tratas a las personas con respeto, las responsabilizas y les permites tomar el control de su trabajo, incluso para un hombre como yo que solo tiene la preparatoria”.

Jim fue un líder en el trabajo y en la comunidad de Coshocton toda su vida. Ahora desea ofrecer capacitación y ayudar a los miembros de equipo que conoció en McWane cuando sea posible. Jim dijo, “Dios hizo que tolerara todo por una razón y esa razón es asesorar y capacitar a otras personas”.

Jim es ejemplar en las cosas excelentes que pueden ocurrirle a quienes respetan los principios de The McWane Way. De parte de todos nosotros en McWane, gracias por todo, Jim.

Leon McCullough se jubila del grupo de válvulas e hidrantes

A Los miembros de equipo se reunieron en una gran fiesta de jubilación para Leon McCullough, vicepresidente ejecutivo del grupo de válvulas e hidrantes, que se jubiló el 31 de marzo de 2019.



Leon disfrutó de una carrera profesional distinguida en McWane que abarcó más de 45 años. Al graduarse de la universidad en 1973, se entrevistó con el gerente de ventas T.L. Johnson en McWane Cast Iron Pipe Company en Birmingham, Alabama, y le ofrecieron trabajo de inmediato. Un año después, se casó con Dorothy y poco después se trasladaron a Indianápolis, Indiana, para ocupar el cargo de representante de ventas. Durante los 20 años subsiguientes, Leon y Dorothy se mudaron seis veces más, ya que Leon desarrolló una carrera profesional ejemplar en ventas que lo llevó de Indiana a Alabama, de Misuri a Ohio y finalmente de Utah a Oskaloosa, Iowa.

Cuando le preguntaron lo que recordaría más de su tiempo en McWane, Leon dijo su orgullo en y la evolución de los productos que fabricamos. “En 1973, producíamos tuberías de dos pulgadas y dos pulgadas y un cuarto cuando nadie más fabricaba ese tamaño porque eran difíciles de producir”, comentó. “En la actualidad, no solo fabricamos tuberías, válvulas y accesorios de categoría mundial, seguimos innovando las válvulas de compuerta de disco giratorio de 96 pulgadas en Kennedy Valve y postes para servicios públicos de hierro dúctil en McWane. Nuestros procesos evolucionaron junto con nuestros negocios. Hoy en día, M&H Valve suministra cuñas revestidas con caucho a todas las divisiones de válvulas e hidrantes de McWane, así se elimina la necesidad de contar con un proveedor externo. Nuestros procesos, junto con nuestra empresa, se ampliaron desde los negocios heredados hasta la fabricación con metales e industrias de tecnología”.

Des Moines, en Iowa, será la “base central” de Leon y Dorothy, pero desean viajar a partir de agosto con un crucero por río de Zúrich a Ámsterdam. Su hija mayor, Meagan Corcoran, también vive en Des Moines, mientras que su hija menor, Morgen Calgaard, vive en Denver, Colorado.

Agradecemos el compromiso continuo de Leon y sus incansables esfuerzos para ayudar a convertir a McWane en la empresa actual y le deseamos una larga y feliz jubilación.

“Las cosas que deseaba hacer en el futuro, las hice en el pasado. Espero participar de alguna forma en McWane en el futuro, ya que mi esposa Dorothy dijo claramente que no almorzaré conmigo todos los días. Eso, además de que es demasiado trabajo despejar mi escritorio y sé que seguiré necesitando la ayuda de TI para todos mis dispositivos”. - Leon G. McCullough

“Deseo agradecer sinceramente a Leon por su dedicación y diligencia, que fueron integrales para el éxito de nuestro negocio de válvulas e hidrantes. Su liderazgo innovador ha sido fundamental para el equipo de McWane y su impacto en nuestro negocio será visible durante los años venideros”. - Phillip McWane

Premios a la Excelencia en la Salud, Seguridad y Medioambiente de McWane de 2018:



M&H Valve Company
Premio a la Excelencia en EHS (Screaming Eagle)
Premio al Desempeño Destacado en Medioambiente:
Foundry Top Quartile Award Club



Clow Canada
Premio al Desempeño Destacado en Medioambiente: Fabricación



MTE Cemcogas
Premio al Avance Destacado en Medioambiente: Fabricación



McWane Ductile Ohio
Logro ambiental ejemplar*



Tyler Xianxian
Logro ambiental ejemplar*



Tyler Coupling
Premio al Desempeño Destacado en Salud y Seguridad
Top Quartile Award Club



Tyler Union
Top Quartile Award Club



Clow Corona
Top Quartile Award Club



McWane India Private Limited
Top Quartile Award Club



McWane Gulf
Top Quartile Award Club

* Esta es una nueva categoría de premios presentada en 2018 para reconocer los logros notables en hacer avanzar el desempeño líder en EHS de McWane en la industria.

Ganadores de la Beca McWane de 2019

Comenzamos el programa de becas McWane para ofrecer respaldo a los estudiantes que lo merecen y que buscan mejorarse con la educación universitaria. Hasta la fecha, McWane contribuyó con más de \$1 millón para ayudar a estudiantes dentro de la extensa familia de McWane a lograr su sueño de recibir educación universitaria.

Jillian Gilchrist

Bowdy Gilchrist - Tyler Pipe

Cheyenne Ribble

Mervin Ribble - Kennedy Valve

Jared Hall

William Hall - McWane Ductile Ohio

Alierra Bradford

Bryant Bradford - M&H Valve

Monica Carrasco

Rosalina Orantes - Anaco

Conner Soady

Todd Soady - McWane Ductile New Jersey

Jadah Trimmer

Jason Trimmer - McWane Ductile New Jersey

William Pauly

Sanford Pauly - Kennedy Valve

Grayson Marlowe

Joshua Gunning - M&H Valve

Jackson Pollard

Jonathan Pollard - Amerex

Observe. Denuncie. Deténgalo.



Si está pendiente o incluso si sospecha de cualquier **conducta no ética o ilegal**, llame a la Línea de acceso de McWane al **877-231-0904** o envíe un mensaje de texto al **205-518-9547**.

Un tercero neutral se encargará de su denuncia rápidamente y permanecerá **100 % anónima**.

Nuestra prioridad principal en McWane es su seguridad pero no podemos tomar medidas sin información. La Línea de acceso de McWane nos permite abordar sus inquietudes con confidencialidad, aún si solo son sospechas, con discreción y de manera oportuna.

Se presentará su denuncia confidencial en el instante para la revisión y usted podrá enviar y recibir mensajes anónimos relacionados con su informe. McWane investigará cada denuncia con rapidez, de manera exhaustiva y justa.

LÍNEA DE ACCESO DE MCWANE:

- ES 100 % ANÓNIMA
- DISPONIBLE LAS 24 HORAS, LOS SIETE DÍAS DE LA SEMANA
- FÁCIL DE USAR
- RÁPIDA
- DISPONIBLE PARA AYUDAR

LÍNEA DE ACCESO DE MCWANE

877-231-0904

[HTTPS://ACCESSLINE.MCWANE.COM](https://accessline.mcwane.com)

**DENUNCIE CUALQUIER CONDUCTA NO ÉTICA O ILEGAL
CONOCIDA O SOSPECHADA**

convercent™



McWane no tolera actos de represalia contra ninguna persona que denuncie en buena fe una conducta no ética o ilegal conocida o sospechada.