



HISTORIA DE EMERSON

La empresa Emerson fue fundada en 1890 en St. Louis, Missouri, EEUU, como un fabricante de ventiladores y motores eléctricos. Durante más de 100 años, Emerson ha crecido de un fabricante regional a una usina de soluciones de tecnología global.

Comienzos Modestos

Dos hermanos escoceses, Charles y Alexander Meston, que vieron una tremenda oportunidad comercial al patentar un motor eléctrico confiable, iniciaron la compañía. Ellos convencieron al Sr. John Wesley Emerson, ex-oficial del ejército de la Unión, juez y abogado, para que se convirtiera en el inversor principal. La compañía, en ese tiempo conocida como Emerson Electric Manufacturing Co., rápidamente comenzó a explorar nuevos usos para la prácticamente recién nacida tecnología de electricidad en una variedad de productos para aplicaciones domésticas y comerciales.

En 1892, Emerson vendió los primeros ventiladores de los Estados Unidos, un producto por el cual la compañía rápidamente ganó fama. El crecimiento de la compañía llevó a la expansión de su línea de productos incluyendo motores eléctricos para nuevos productos como máquinas de coser, taladros dentales, pianolas y herramientas.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Emerson era uno de los proveedores del Ejército de los Estados Unidos, y se convirtió en el principal fabricante del mundo de torretas para aviones. En la época de la postguerra, la compañía se enfrentó con el doble desafío de racionalizar sus líneas de productos altamente estacionales, al par que responder a una cada vez mayor competencia con fabricantes de motores eléctricos de mucha mayor envergadura.

Diversificación con un Enfoque Preciso

Estos temas fueron encarados directamente en 1954 cuando el nuevo presidente de la compañía, Sr. W.R. "Buck" Persons, remaquinó y descentralizó la base de producción de Emerson y comenzó un proceso de continua diversificación. La compañía rápidamente puso su mira en mercados de gran crecimiento y realizó adquisiciones como para posicionar a Emerson favorablemente dentro de esos mercados. El Sr. Persons reafirmó una política de la empresa de fabricar componentes en lugar de productos terminados, al par que instituyó un fuerte enfoque sobre las reducciones de costos, mejoras en calidad y planificación formal. Cuando el Sr. Persons se retiró como Presidente Ejecutivo en 1973, Emerson había expandido significativamente sus operaciones de 4.000 empleados en dos plantas en 1954 a 31.000 empleados trabajando en 82 fábricas. Las líneas de productos habían crecido de unos cinco productos básicos a cientos y, en ese proceso, Emerson se convirtió en una corporación diversificada con ventas de casi mil millones de dólares.

Construyendo un Fuerte Legado

Bajo la batuta del Sr. Charles F. Knight, quien fue nombrado Presidente Ejecutivo en 1973, Emerson evolucionó a una empresa global de importancia que producía productos tecnológicos de avanzada utilizados en mercados como las telecomunicaciones, electrónica, calefacción, ventilación y aire acondicionado y controles de procesos. Durante su mandato, Knight expandió y refinó un proceso de administración disciplinado que se hizo famoso en el mundo de la administración de empresas, con su énfasis en la planificación y un ciclo anual de conferencias y revisiones, tanto para las divisiones como para la corporación en conjunto.

Durante las décadas de los ´70 y los ´80, Emerson realizó una serie de movidas de reestructuración y adquisiciones estratégicas que permitieron que la compañía pudiese reposicionar su negocio principal y diversificarse en varias prometedoras nuevas áreas, incluyendo soporte a empresas de distribución de electricidad, soporte de computación y electrónica y control de procesos. En 1984, Knight anunció una estrategia de fabricación del “productor de mejor costo”, con un mayor énfasis en los cada vez más altos estándares competitivos, tanto en términos de calidad como de costo.

Inversión en el Crecimiento

En la década de los ´90, Emerson continuó mejorando sus tecnologías de proceso y de productos y considerablemente aumentó su ventas en el extranjero. Bajo del liderazgo de Knight, la compañía se reposicionó para un crecimiento con el lanzamiento de varias iniciativas para expandir mercados y mejorar sus recursos humanos y tecnológicos.

Una de las recientes iniciativas de crecimiento incluye una inversión de 2.500 millones de dólares en compañías enfocadas en mercados de crecimiento rápido en lo que hace a energía para redes. Estas compañías satisfacen las necesidades de la industria de comunicaciones en rápida expansión y la construcción de infraestructura para Internet. Al incluir en el año 2000 a Emerson Telecommunications Products y a Emerson Energy Systems, sumamos más de mil millones de dólares a las ventas anuales de nuestra capacidad de energía de redes, convirtiendo a Emerson en el líder global de sistemas de energía altamente confiables. En conjunto con esta iniciativa de crecimiento, creamos el negocio de la energía de redes con Emerson Network Power, actualmente la más importante de las Marcas Emerson.

