

Frost & Sullivan nombra Eaton la Compañía del Año 2008 en Europa en el mercado de Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAI)

LONDRES. – 12 Enero 2009 – Basándose en los recientes análisis de los mercados de Sistemas de Alimentación Ininterrumpida (SAIs), Frost & Sullivan ha reconocido a Eaton con el premio europeo de 2008, sobre las compañías del año, en cuanto a Sistemas de Alimentación Ininterrumpida. La excelencia de Eaton en su negocio de SAIs y la satisfacción de sus clientes demuestra un extraordinario nivel de rendimiento en el mismo.

Cada año, Frost & Sullivan presenta este premio a la compañía que ha demostrado una excelencia sin precedentes dentro de su negocio. El premio se basa en numerosos factores incluyendo; el desarrollo del negocio de la compañía, una estrategia competitiva, la satisfacción del cliente y el liderazgo. Este premio es percibido por mostrar una extraordinaria gestión y un crecimiento consistente. La compañía debe ofrecer unos productos de alta calidad y/o servicios y tener un positivo impacto social y económico en comunidades locales y nacionales.



Eaton atribuye la mayor parte de su éxito a la combinación de iniciativas dirigidas a los clientes, innovaciones en su línea de productos, adquisiciones y expansión geográfica. Eaton emprende una estrategia de crecimiento agresiva como parte de su campaña de expansión para reforzar su negocio de SAIs. La adquisición en el 2007 de MGE Office Protection Systems™ conllevó una considerable expansión geográfica de la compañía, además de una complementariedad de sus productos. Dicha adquisición también incrementó la presencia de Eaton en la región y su red de distribución de productos a sus clientes. Una expansión adicional a través de países de Europa del este y occidental vino a través de otra adquisición como la de Moeller® Group, Balmen Electronic y PK Electronics NV. En el suroeste de Asia, la adquisición de la compañía Taiwanesa fabricante de SAIs, Phoenixtec. Eaton también amplió la calidad de su portafolio de productos por la compra de Pulizzi Engineering y Aphel Technologies.

“Eaton aumentó cerca de 50 partners en Europa para cubrir ventas y servicios importantes a través de Oriente Medio, Norte América y Europa” dice el analista de investigación Chandni Raj de Frost & Sullivan. “Europa del Este y Rusia han ayudado a que el negocio de Eaton aumente espectacularmente, principalmente por su estrategia exitosa de abrir nuevas oficinas, aumentando resellers y aumentando las capacidades de distribución y servicio.”

Con tales recursos a su disposición, Eaton ha maximizado la satisfacción de su cliente y el soporte a las ventas gracias a la realización de programas especiales de aprendizaje para proporcionar a sus clientes y distribuidores unas habilidades y conocimientos avanzados respecto a sus productos y servicios. La compañía también lleva a cabo una revisión anual de sus clientes para obtener un feedback constructivo y establecer mejores prácticas. La revisión de Eaton ha revelado un porcentaje mayor de satisfacción de sus clientes, respecto a previos años, principalmente gracias a que ha

reforzado sus capacidades de distribución, a la expansión de su red de servicios y a la mejora de su portafolio de producto.

“Eaton ha sido altamente activo en cuanto al portafolio de producto y ha seguido evolucionando como un completo proveedor en la protección de la energía crítica con varios lanzamientos de productos” observa Raj. “La introducción del SAI trifásico, el Eaton 9395 de 275-550 kVA, parte de las series de Powerware, que suministra energía a aplicaciones críticas, fue destacado, no sólo por su pequeño tamaño y poco peso comparado con los productos de la competencia, sino también por su alto porcentaje de rendimiento.”

Eaton continua con su especialización en las tecnología de la información (TI) y soluciones data center lanzando regletas para la distribución de la energía (ePDU), las cuales pueden soportar varios niveles de energía en un rack y monitorizar el consumo de energía de un servidor individual. Otro lanzamiento fue la introducción del Eaton BladeUPS, una solución rack hecha a medida para la alta potencia de los servidores blade, y el SAI Eaton 9130. Además del sorprendente rendimiento por debajo del 30% de carga, el Eaton BladeUPS fue mejorado para interactuar con el distribuidor de potencia en Rack (RPM) para una protección avanzada de potencia escalable en entornos de alta densidad.

Sobre Eaton.

La división eléctrica de Eaton es líder global en el sector eléctrico, distribución de energía, suministro de energía ininterrumpida y automatización industrial de productos y servicios. La división eléctrica de Eaton incluye las marcas Cutler-Hammer®, MGE Office Protection Systems™, Powerware®, Holec®, MEM®, Santak y Moeller. Ofrece soluciones para cubrir las necesidades de potencia de los entornos industriales, institucionales, gubernamentales, servicio público, comercial, residencial, IT, aplicaciones críticas y mercados OEM del mundo entero.

Eaton Corporation es una compañía diversificada con unas ventas en el año 2007 de 13 billones de dólares. Eaton es líder mundial en sistemas y componentes eléctricos para la calidad, la distribución y el control de la energía; sistemas de energía hidráulica y servicios para equipos industriales, móviles y aéreos; sistemas inteligentes de transmisión para camiones, sistemas de inyección de aire en motores de auto, soluciones de tren motriz y controles especializados para el rendimiento, el ahorro de combustible y la seguridad. Eaton cuenta con aproximadamente 80.000 empleados y vende sus productos a clientes en más de 150 países. Para más información, visite www.eaton.com

Información de contacto de Eaton

Lyna Gill-Prasavath - Public & Media Relations, Europe, Middle East & Africa
Teléfono: +33(0)476006622

Sobre Frost & Sullivan

Frost & Sullivan, “the Growth Partnership Company”, es partner de clientes para acelerar su crecimiento. El equipo de investigación de la compañía, Growth Consulting and Growth Team Membership™ ayuda a sus clientes para crear una cultura focalizada en el crecimiento y mejora que genera, evalúa e implementa estrategias de crecimiento eficaces. Frost & Sullivan tiene una experiencia de 45 años siendo partner de unas 1000 compañías, creando negocios e invirtiendo en más de 30 oficinas en seis países. Para más información sobre los servicios de Partnership de Frost & Sullivan, visite <http://www.frost.com>.

Información de contacto de Frost & Sullivan

Jasmine Malone – Promotions Coordinator
Teléfono: 0044 207 915 7869
E-Mail: jasmine.malone@frost.com