

REFLEJOS

NOTICIAS DE
SEGURIDAD

04

EL CAMINO
HACIA ADELANTE

05

NOTICIAS
FINANCIERAS

06

ASUNTOS
GUBERNAMENTALES

08

ARTICULO DE
INTERÉS

09



Oldcastle[®] Materials
Texas Region

REVISION *TRIMESTRAL*



EN LA PORTADA

Oldcastle Materials Texas
Marble Falls Quarry
Marble Falls, TX
Aquirida: Mayo 2014

Artículo completo en pagina 16

GRACIAS A

Alejandrina Hernandez - *Trotti & Thomson*

Sandra Stringer - *Trotti & Thomson*

Maria Johnson - *Wheeler Companies*

Zandra McCoy - *Texas Bitulithic*

Heather Askew - *Oldcastle Inc.*

Maria Tovar - *Oldcastle Inc.*

Brett Balard - *Oldcastle Materials Texas*

Ken Dalton - *Wheeler Companies*

Rich Bythewood - *Oldcastle Materials Texas Region*

Becky Rutledge - *Trotti & Thomson*

Lance Phillips - *Texas Bitulithic*

Cassandra Nunley - *Baylor University*

Hole in the Roof Marketing

Nate Cornelius, Anthony Edwards, Britt Knighton, Christina Knighton

EQUIPO DE LIDERAZGO DE TEXAS



Raymond Lane
PRESIDENTE
Region De Texas



Nathan Creech
VICE PRESIDENTE, COO
Region De Texas



Rich Bythewood
CFO
Region De Texas



Ryan Lindsey
VP, ASUNTOS GUBERNAMENTALES
Region De Texas



Joe Naivar
PRESIDENTE
Wheeler Companies



Kal Kincaid
PRESIDENTE
Trotti & Thomson



Stephen Koonce
PRESIDENTE
Texas Bitulithic



David Young
UTILERO
Region De Texas

Tabla de Contenido



Observaciones del Liderazgo **04**

Noticias de Seguridad **06**

El Camino Hacia Adelante **08**

Enfoque al Cliente **10**

Noticias Financieras **12**

Asuntos Gubernamentales **14**

Portada **16**

Sabías **18**

Artículo de Interés **21**

Noticias de la Impresa **22**

Gracias por tomar un momento para leer el restablecimiento de nuestra publicación trimestral para la región de Texas de Oldcastle Materials. El nuevo formato es más como una revista que como boletín, pero el propósito es todavía el mismo. Es para subrayar las cosas muy buenas que estamos haciendo en la región y para reconocer a nuestra gente que hacen posible todo lo que sucede. Además, quisiéramos usar el nuevo formato como manera de comunicar información sobre cómo va todo en la región, para enseñar nuestros sitios y trabajos, para compartir las expectativas de nuestros negocios, y para explicar a dónde esperamos llegar con la compañía.

A todos nos gusta estar con el equipo que gana y aquí en Texas nosotros somos así. Aunque la región esté dividida en tres compañías de operación (vea la página intercalada sobre descripciones de la compañía), trabajamos todos juntos para realizar ejecución superior en las áreas de: seguridad, servicio público, resultados económicos, llevar a cabo nuestra estrategia, participación en la comunidad, y la participación de los empleados. Esta revista gira alrededor de estos elementos.

Para hacer esta revista, hemos pedido que varias personas dentro de nuestra región escriban artículos o que den una entrevista. Gracias a todos que han participado. Esta publicación debe ser no solamente informativa pero también interactiva. Si tiene un tópico de interés o si quisiera escribir un artículo, por favor díganos. Además, esta revista es para todos los empleados y sus familias. Reconocemos que una sección significativa de los para quienes está escrita prefieren el español en vez del inglés. Por eso la revista será publicada en ambas lenguas.

“Gracias a todos por su trabajo duro en la entrega un éxito primera mitad para 2014”

(CONTINUADO)



Oldcastle® Materials
Texas Region



NATHAN CREECH
VICE PRESIDENTE, COO
REGION DE TEXAS

Esta edición corresponde con el término de la primera mitad del año. A pesar del tiempo extemporáneo y malo durante la primera parte del año, la región de Texas tuvo éxito. La mayoría de nuestras compañías llegaron a o sobrepasaron sus presupuestos. Agradecemos a todos por todo su trabajo y enfoque constante en dar seguridad y valor a nuestros clientes. Nuestras ventas subieron más de 5% y nuestras ganancias 50% en comparación con el año pasado. La seguridad con que trabajamos ha mejorado también. Por esta región con más de un millón de horas trabajadas, no ha sido ni un día de trabajo perdido por accidentes. Han sido sólo dos heridas y dos incidentes con las flotas. Seguimos ejecutando nuestra estrategia de crecer con adquisiciones nuevas, con contruir fábricas nuevas y con empezar empresas nuevas. En la primera mitad del año, hemos obtenido una presa nueva y dos depósitos de ferrocarriles en Austin. Hemos construido una fábrica de asfalto en Terrell y empezado una compañía comercial de pavimento llamada Oldcastle Pavement Solutions en Dallas/ Fort Worth.

Aunque nos va bien este año todavía nos falta mucho. Más de dos terceros de nuestras ganancias se realizan en la segunda mitad del año, y con una subida de trabajo viene una subida de riesgos. Todos necesitamos estar enfocados en tener mucho cuidado mientras el calor sube sobre cien grados durante el día y la cantidad de trabajo durante la noche crece. Por favor recuerde cuidarse a si mismo, pero también a los demás. *Todos tenemos la responsabilidad de si vemos algo que pase, hay que parar y hacer algo.*

Para concluir, del grupo de líderes, gracias otra vez por ayudarnos tener una primera parte del año excelente. Sabemos que cada uno de ustedes trabajarán mucho para asegurar que la segunda mitad del año sea tan fuerte y que excedamos las expectativas. Espero que encuentren informativa la información de esta revista y que disfruten los artículos sobre nuestras empresas y los miembros de nuestro equipo.

¡Saludos y tengan cuidado!

REGIÓN DE TEXAS



APAC Texas, Inc. la empresa que las tres empresas en Texas operan. También es la principal entidad que haga una oferta de infraestructura pública.

**TEXAS
BITULITHIC**

Texas Bitulithic es una pavimentación y la construcción de empresa de asfalto ubicada en Dallas servicio de todos de Tejas del norte de Fort Worth a Tyler.



The Wheeler Companies son un agregado integrado verticalmente, asfalto y concreto premezclado, pavimentación, y entidad de la construcción se encuentra en Round Rock, Texas. Su trabajo incluye las operaciones a lo largo del corredor de la I-35 el servicio de Hillsboro a San Antonio.



TROTTI & THOMSON

Trotti & Thomson es un contratista de pavimentación de asfalto, la construcción y la construcción de puentes situados en Beaumont, Texas. Sirviendo a todo el sureste de Texas desde el triángulo de oro al norte de Jasper.

NOTICIAS DE SEGURIDAD

con Ken Dalton

La seguridad, en esencia se trata de tener compasión humana y de actuar correctamente. También se basa en cuidarnos los unos a los otros y de recordar el lazo fundamental que nos une como comunidad. No se trata de los objetivos o metas de la compañía si no de hacer lo correcto a todo instante. A veces con todos los programas, planillas y hojas de balance podemos olvidar este hecho. Cuando pedí escribir este artículo, comencé con una revisión de las estadísticas y logros de la región.

Es cierto que hemos logrado un año con un muy buen record de seguridad y se que podemos finalizar este año con el mejor desempeño de seguridad en nuestra región. Todos deben estar orgullosos de nuestro desempeño y animados a seguir adelante. Me di cuenta que el problema con este tipo de artículos es que aunque sirve como fuente de información no es impactante ni tampoco ayuda a iniciar dialogo que inspire un cambio de comportamiento. Mi meta al escribir este artículo es lograr inspirarlos a actuar debidamente. Para ello, compartiré una experiencia que utilizo a menudo como entrenador. Al leer eso, pregúntese que harían usted, ¿se detendrían a hacer algo? Hace unos años fui invitado a una cena de recaudación de fondos para una escuela que enseña a niños con problemas de aprendizaje. El padre de uno de los niños dio un discurso sobre su hijo Shay.

Durante su discurso el padre compartió una anécdota para demostrar la importancia de la escuela, y de como un momento puede hacer una diferencia para toda una vida. El dijo, "Yo creo que cuando un niño como Shay, física y mentalmente discapacitado llega al mundo, logramos ver la verdadera naturaleza humana, en la manera en que las personas tratan a ese niño."

Después conto la siguiente historia:

Un día, Shay y su padre caminaban por un parque donde habían unos niños jugando béisbol, entonces Shay le pregunto a su padre, "¿Crees que me dejaran jugar?" El padre de Shay sabía que la mayoría de los niños no querían a Shay en su equipo, pero el padre también sabía que si dejaban a Shay jugar, eso le daría un sentido de pertenencia y la confianza de ser aceptado por los demás a pesar de sus desventajas.

Entonces, el padre de Shay se acerco a uno de los niños el la cancha y le pregunto (sin esperanzarse de a mucho) si Shay también podía jugar. El niño miro a su alrededor y dijo: "Estamos perdiendo por seis puntos y el partido esta en la octava entrada. Supongo que puede unirse a nuestro equipo y trataremos de ponerlo al bate en la novena entrada."

Shay se dirigió hasta la banca del equipo y con una gran sonrisa se unió al equipo. Su padre miro con una pequeña lagrima en sus ojos y amor en su corazón. Los niños vieron la felicidad del padre al saber que su hijo era aceptado.

(CONTINUADO)



KEN DALTON
EH&S GERENTE
WHEELER COMPANIES

Las estadísticas de seguridad de Texas Región *Desde Junio 2014

#1 En la Región Olcastle División Centro Oeste

7.7M LAS HORAS TRABAJADAS DESDE LA LESIÓN CON TIEMPO PERDIDO

Lesiones Registradas

2

Accidentes de Camiones Prevenibles

2

Incidentes de hierro Amarillo

7

SI VES ALGO. DETÉNGASE. HACER ALGO.



En la parte inferior de la octava entrada, el equipo de Shay anotó unas cuantas carreras, pero aun le faltaban tres puntos para empatar. En el top of the ninth inning, Shay se puso un guante y jugó en el lado derecho de la cancha. Aunque ninguna pelota llegó hasta allá estaba muy contento por el simple hecho de ser parte del equipo y tenía una sonrisa de oreja a oreja, el cual su padre podía ver desde los stands.

En la parte inferior de la novena entrada el equipo de Shay ahora tenía el potencial de ganar y era el turno de Shay. La pregunta es, ¿Dejar batear a Shay o renunciar a la posibilidad de ganar el partido?

Sorprendentemente, le pasaron el bate a Shay, quien no sabía ni como agarrar el bate correctamente. Sin embargo, Shay se dirigió al plate, el pitcher, al darse cuenta que el otro equipo había puesto al lado las de ganar contar de brindarle algo de felicidad a Shay, se acercó hacia Shay y le lanzó la pelota suavemente para facilitarle contacto con la pelota. En el primer tiro Shay falló torpemente. Lo cual hizo que el pitcher se acercara unos pasos más. Con el segundo tiro Shay logró ligeramente golpear la pelota hacia el pitcher.

Este pudo haber sido el fin del partido. El pitcher agarró la pelota y fácilmente pudo habérsela tirado al jugador en la primera base, sacando a Shay.

Sin embargo, el pitcher tiró la pelota lejos, fuera del rápido alcance de los demás jugadores. Todos los espectadores más los jugadores comenzaron a gritar, "¡Corre hacia la primera base!". Shay nunca antes había corrido tanto, pero logró llegar a primera base. Justo después todos gritaban, "Corre a la

segunda, corre a la segunda!" y recobrando el aliento, Shay torpemente corrió hacia segunda base, donde un jugador del campo derecho tenía la pelota. Este, también era el jugador más pequeño del equipo, quien ahora tenía la oportunidad de ser el héroe del equipo. Él pudo haber tirado la pelota al jugador en segunda base pero el niño sabía las intenciones del pitcher y también tiró la pelota intencionalmente lejos del jugador en tercera base.

Shay siguió corriendo delirantemente hacia la tercera base. Mientras Shay se iba acercando a esta base, los niños de ambos equipos gritaban, "¡Corre, corre!" Shay corrió hasta la última base, y fue vitoreado como el héroe que bateó el grand slam y ganó el partido para su equipo.

"Ese día", dijo el padre con lágrimas rodando por su rostro, "los niños de ambos equipos ayudaron a brindar amor y humanidad a este mundo".

Shay no sobrevivió otro verano. Murió ese invierno, sin olvidar nunca que fue el héroe quien enorgullecó tanto a su papa.

Si usted hubiera estado ahí ese día, ¿Qué haría? A todos nos gustaría pensar que haríamos lo correcto, pero en ese momento las decisiones se vuelven complejas.

El mensaje tras esta historia también se puede aplicar hacia el tema de la seguridad. Aun los detalles más pequeños son de gran importancia y todo se trata de hacer lo correcto aun en un nivel básico. Una decisión tuya puede impactar a aquellos que nos rodean. Esa es la base de nuestro mensaje de seguridad: "Cuando Veas Algo, me Detendré y Hare Algo".

EL CAMINO HACIA ADELANTE

with Nathan Creech

El camino hacia adelante. Para cualquier empresa llevar al máximo su éxito, de vez en cuando necesita dar un paseo hacia atrás, ver cómo van las cosas, decidir hasta dónde quiere llegar, y entonces establecer cómo va a llegar. Para nuestra región por las últimas doce meses, eso es lo que hicimos. El resultado es un mapa con una dirección estratégica y lo llamamos Texas 2020. La meta del plan Texas 2020 es que, por el año 2020, juntos crearemos una compañía que venda materiales para la construcción, que sea integrada verticalmente, y que mantenga una posición delantera en el mercado por todo el estado. Esta compañía proveerá seguridad excepcional, calidad y servicio con dedicación a nuestras comunidades para que los clientes quieren comprar de nosotros, la gente quiere trabajar con nosotros, y los accionistas quieren invertir en nosotros.

Dicho de otra manera, el plan autoriza nuestras compañías y a su gente dar valor entre sí, a los clientes, a nuestros accionistas y a nuestras comunidades, y así todos apoyarán nuestro crecimiento. A su núcleo el plan Texas 2020 trata de **Autorizar, Llevar a cabo las metas, y Crecer.**

LEGEND

- Direcciones de las Oficinas
- Plantas de Asfalto
- Ready-Mix Plants
- Sand & Gravel
- Rock Quarry



Para realizar esta estrategia tenemos cuatro áreas en las cuales debemos enfocarnos: los empleados, los clientes, los accionistas, y nuestra comunidad. Para tener éxito tenemos que dirigirnos a nuestras acciones en cada uno de estas áreas.



Empleados

UN LUGAR MARAVILLOSO PARA TRABAJAR

Como un equipo de líderes queremos que nuestra compañía sea un buen lugar para trabajar. Eso quiere decir que debemos asegurar que tengamos un medio ambiente seguro y una cultura libre de incidentes. Tenemos que tener trabajadores hábiles dedicados a mejorar las competencias de todos. Necesitamos comunicar con nuestros equipos, ser más transparentes y compartir información sobre cómo van los negocios y lo que esperamos para el futuro. Necesitamos dar a los empleados las oportunidades que les ayudarán realizar sus propias metas, adelantarse en su trabajo, y desarrollar sus carreras. Nuestra empresa fue construida por juntar por adquisición compañías empresariales y exitosas. No debemos olvidar lo que les hizo exitosas. Hay que mantener un espíritu empresarial. Al fin y al cabo necesitamos trabajar para desarrollar una cultura de confianza, dedicación y responsabilidad a cada nivel de la organización. Siguiendo adelante epezaremos programas, implementaremos cambios, y desarrollaremos entrenamiento para alcanzar este objetivo. Empezaremos con hacer una encuesta sobre la satisfacción de los empleados con su trabajo.



Los Clientes

ENTREGANDO VALOR

Nuestra empresa sigue existir porque damos valor perdurable a nuestros clientes. Eso no es decir que las demandas diarias de nuestra organización no nos causan a fallar a prestar atención a los clientes. Necesitamos enfocarnos de nuevo en ser una compañía que centralice sus atenciones en los clientes y que ganamos diario la fidelidad de nuestros clientes. Para hacer eso tenemos que siempre entregar productos y servicios innovadores y que sean de alta calidad. Los departamentos que revisan la calidad de los productos y los centros de producción son de primera clase. Tenemos que asegurar que sigamos manteniendo esos centros de producción y que sean localizados donde los clientes necesitan. Sólo tener productos y servicios de calidad no es suficiente. Debe ser fácil trabajar con nosotros. Eso significa que un cliente debe poder hacer un orden de compra o dedicarse a un proyecto con facilidad. Los clientes merecen recibir sus productos a tiempo, que las facturas sean correctas y que las correcciones de los errores sean transparentes. Para realizar todo esto necesitamos: cooperación entre los equipos, procesos fuertes, sistemas avanzados, y dedicación de todos en la organización. Ya hemos hecho inversiones considerables en sistemas nuevos y programas de entrenamiento para ayudar con realizar este objetivo, pero siempre hay lugar para mejorarnos. Seguiremos buscando las oportunidades nuevas y dando entrenamiento a los trabajadores, pero servir a los clientes es la responsabilidad de todos. Empieza y termina con ustedes.

Sencillamente dicho, para ser exitosa de aquí y adelante, es imprescindible ser mejor que nuestros competidores.



Accionistas

CRECIMIENTO Y REDIMIENTO

Si la compañía sea de familia or una organización grande, lo que maneja la compañía son primeramente las ganancias de inversión y el crecimiento de la empresa por sacar beneficios. Así es para nosotros. Aunque cada una de nuestras empresas tenga su propia inversión, nuestro objetivo regional es generar un rendimiento prolongado de 15%. Actualmente producimos ganancias de aproximadamente 10%, y eso quiere decir que para llegar a nuestro objetivo por el año 2020, tenemos que hacer mejor. Tenemos que cuidar que tenemos: gente buena, fábricas bien mantenidas, primera posición en los mercados de alto crecimiento, un enfoque continuo en mejorarnos en ambas operaciones y ventas, altos niveles de integración vertical, buen corriente de efectivo, y buena gerencia de recursos. En cuanto al crecimiento de la compañía por sacar beneficios, somos afortunados de estar en uno de los estados del país que está creciendo con mucha rapidez. En total el crecimiento del estado manejará la expansión orgánica, pero también continuaremos crecer por adquisiciones. Esta región fue formada predominantemente por una adquisición fechada en 2006 –la transacción APAC- y más recientemente con nuestra expansión a los agregados establecidos en ferrocarriles –la adquisición Capitol en mayo de este año. También consideramos añadir fábricas y empresas por construir las nosotros. Por balancear estas dos maneras de crecimiento, podremos llegar a nuestros objetivos mientras trabajando a realizar la meta de tener un rendimiento de 15%. Es emocionante pensar en crecer, pero también presenta dificultades a nuestros equipos, los clientes y los nuevos empleados. Estos problemas se pueden ser superados solamente por el trabajo dedicado de ustedes.



EMPOWER. GROW. DELIVER.



Las Comunidades

UN VECINO BUENO

En recientes años una compañía de seguros ha creado una compañía muy exitosa con la idea de ser un buen vecino. Las investigaciones indican que la mayoría de la gente creen que ser un buen vecino es muy importante en las comunidades. Para nuestra industria, ser un buen vecino no es solamente importante, es crítica para sobrevivir. La mayoría de nuestras operaciones no son del tipo que los ciudadanos quieren tener detrás de sus casas. Incluyen canteras, fábricas de asfalto, y fábricas de concreto. A la mayoría de la gente no les gusta estar atrasadas por la construcción en las carreteras. Además, más de 60% de nuestro trabajo está relacionado a proyectos de la infraestructura pública financiados por los gobiernos locales, de los estados, y federales.

Entendemos estos problemas y necesitamos hacer todo posible para ser miembros positivos y contribuidores de la comunidad. Eso incluye la participación en organizaciones locales y organizaciones de caridad. Hay que participar en el proceso político por iniciativas fundamentales y por nuestro PAC de los empleados, recomendando la financiación de proyectos de infraestructura, y siendo un buen administrador de nuestra marca en la comunidad. La más gente que participan, lo más exitosos seremos. De aquí en adelante, ustedes empezarán a recibir información sobre cómo participar. Les animamos a todos a desempeñar un papel y trabajar juntos para encontrar nuevas maneras de ser buenos vecinos.

El plan Texas 2020 es ambicioso, pero no veremos los resultados de la noche a la mañana. Es un plan que se realizará durante muchos años y que se dirija a acciones específicas para guiar nuestra región. A fin de cuentas, el plan Texas 2020 es sólo palabras en el papel sin que todos nos juntemos y trabajemos a realizar nuestros objetivos. Mientras andamos adelante, pregúntense si se sienten habilitados. ¿Ha Ud. trabajado lo tanto posible? ¿Hemos crecido? Si se puede contestar que sí a todas las tres preguntas, entonces nuestra estrategia tendrá éxito.

**“La ciudad de Temple
no podría ser más
satisfechos con
el proyecto”**

*- Mike Johnson
Temple, TX*

*- José Botello
WHEELER COMPANIES*



Draughon-Miller Central Texas Regional Airport

Temple, TX

CLIENTE: James Construction Group

Al decir que *"no hay una segunda oportunidad para una primera impresión"* puede aplicarse a muchas áreas de la vida, que incluye en el negocio del asfalto.

La División de la Aviación del Departamento (Ministerio) de Transporte de Texas, en la cooperación con la Ciudad de Temple, recientemente completó un gran proyecto de revestimiento y reconstrucción en el Draughon-Miller Central Texas Aeropuerto Regional, y Wheeler Companies desempeñó un papel fundamental en su finalización oportuna y éxito.

Construido en 1942 como el Campo de aviación del ejército del Temple, el Draughon-molinero ha servido la región como una instalación de la aviación general clave, desde volcarse a la Ciudad de Temple al final de guerra en 1945. Debido al tráfico aéreo aumentado en años recientes, junto con la oportunidad del futuro crecimiento, el Draughon-Miller se hizo un candidato principal por un estiramiento facial necesario y mejora.

En junio de 2013, James Construction Group fue adjudicado el proyecto y llamó a Wheeler para proporcionar e instalar el asfalto de la mezcla caliente. La operación de Texas Central de Wheeler fue capaz de atender el proyecto de \$6,9 millones, que incluye 32.000 toneladas de sofisticados y altamente especializados P-401 FAA especificado en su ubicación de planta Belton.

"Del inicio del proyecto, era muy importante para la Ciudad de Temple que el espectáculo aéreo anual haya sido capaz de ocurrir como planeado", dijo Richard Cone de Wheeler. Según Ben Arnold de James Construction, que sirvió del Director de proyecto, *"el proyecto se bajó a un principio rocoso debido a algunas cuestiones de temperaturas; las temperaturas frías dio las operaciones de pavimento corresponde con la mezcla de FAA estricta"*. Personal de control de calidad de Wheeler saltó inmediatamente, en colaboración con ingenieros James Construction Group y proyecto para diseñar una mezcla que podría no sólo realizar bien, pero que podría también ser exitosamente colocado en temperaturas más frías durante los meses de invierno. Procesamiento de trabajar durante el invierno fue un factor clave en el cumplimiento de objetivo del dueño de tener el campo abierto para el templo Air Show en mayo de 2014.

ENFOQUE AL CLIENTE

por Ryan Lindsey

"Richard Cone (Director de proyecto de Wheeler) y Amado Ledesma (Wheeler Superintendente de Pavimento General) realmente giró el proyecto", dijo Arnold. Adelante añadiendo que, *"el Aeropuerto del Temple es sumamente contento con el proyecto, que la Aviación de TxDOT llamó uno de los proyectos más acertados que la división de la aviación ha visto alguna vez".* *"No había ningunos artículos de la lista de la perforadora y la carrera necesaria el camino y las pistas de rodaje estaban abiertos para el show aéreo; el proyecto fue un gran éxito y Wheeler han desempeñado un papel importante en el éxito".*

Mike Johnson, el técnico de mantenimiento para la Ciudad de Temple, dice, *"la ciudad del Temple no podía estar más satisfecho con el proyecto"*. Cuando se le preguntó qué tendrá que recordar acerca del proyecto, y lo que se piensa cuando escucha el nombre Wheeler, Johnson dijo: *"Si, quiero pensar que la buena calidad. Yo también creo que el trabajo más duro y más amable persona que jamás he conocido, Joe Botello (Capataz de Wheeler Pavimentación). Nunca he estado alrededor de una persona que trabajó con tan fuerza, se preocupó más por su trabajo, siendo como cortés"*. *"Wheeler siempre será mi primera opción para el pavimento del asfalto"*, añadió Johnson.

Gracias a todo el equipo Wheeler que trabajaron en este proyecto. Este es un gran ejemplo de la calidad y el servicio nos esforzamos por ofrecer cada día. También es un gran ejemplo de cómo las acciones de unos pocos puede tener un impacto duradero en la forma en que nuestra organización se ve en el mercado.

WHEELER

an Oldcastle® company



NOTICIAS FINANCIERAS

con Rich Bythewood



RESULTADOS DE FECHA ANUAL

¡Felicidades por una gran primera mitad del 2014! A causa de cada uno de sus esfuerzos, 2014 está tomando forma en ser un buen año para la región de Texas. Resultados del medio año a través de junio 2014, nos muestran esencialmente, las ganancias presupuestadas del año hasta la corriente fecha a un 50% más que el mismo período del año pasado. Esto es particularmente notable dado, que las cuestiones relacionadas con el clima y de un lento comienzo de TxDOT, nos tenían a tan sólo 50% de ganancias presupuestadas a finales de marzo. Las ventas brutas para los primeros seis meses, terminaron por poco encima de \$ 248M que es más de \$2M sobre del año pasado, pero \$ 2M detrás del presupuesto. El aumento de las ventas con respecto al año pasado, es alimentado por una fuerte fijación de precios en todas las líneas de productos y el aumento de volumen de los agregados y concreto premezclado compensando por menores volúmenes del asfalto. A pesar que las ventas fueron menos que los presupuestos, ganancias se mantuvieron en acuerdo de la meta debido en gran parte al buen desempeño de la construcción, un enfoque continuo en el control de precios y el desempeño de nuestras operaciones de agregados recientemente adquiridas.

+50%

MEJORA DE LOS BENEFICIOS EN 2014 VS 2013

\$248M

2014 YTD LAS VENTAS TOTALES

PERSPECTIVAS PARA EL 2014

Al mirar hacia la segunda mitad del año, estamos a punto de tener un año récord para las ventas y ganancias. Para lograr este objetivo se requiere un enfoque continuo de todos, el rendimiento fuerte y, por supuesto, buen clima. La Región de Texas históricamente hace cerca de 60% de sus ganancias a partir de julio a diciembre, por lo que aún tenemos considerable trabajo que hacer. Tenemos que asegurar que se mantengan los esfuerzos para hacer crecer los márgenes mediante aumentos de los precios y la contención de costos.



Nuestros márgenes sobre todo el estado han estado bajo una presión considerable en la primera mitad del año con las líneas de producto del cemento premezclado y el asfalto, menos que el año pasado, mientras tanto los agregados y la construcción han mejorado. La contención de precios sigue siendo difícil. Debemos minimizar el impacto de las mercancías y de aumentos de los costos de transporte en nuestro negocio. La economía mejorada nos ha dado una oportunidad para que la ejecución de crecimiento del margen sea un éxito. Sin importar su rol en la organización, todos podemos contribuir en mejorar nuestros márgenes. Pedimos a cada uno de ustedes, que hablen entre sus grupos de trabajo para determinar qué es lo que puedan hacer en la segunda mitad del año.

\$13M+

SUSTITUCIÓN DE EQUIPOS AL AÑO

Nuestras empresas son intensivas de capital. En Texas, cada año invertimos más de \$ 13M en remplazos de equipamiento y la ampliación de nuestras capacidades con mejoramientos de proyectos operativos. Además, pedimos la capital para adquisiciones que nos permitan crecer de manera estratégica. 2014 no es diferente. En la primera mitad del año, se han comprometido \$ 10 millones para financiar proyectos de inversión y mucho más para las adquisiciones. Aunque nuestro negocio esta fuerte y el crecimiento de nuestra capital, es distribuida por Oldcastle cual tiene que financiar las empresas al rededor el país. Eso a veces puede significar decisiones difíciles a cuales de las empresas podrán recibir capital. Como resultado de ello, es imprescindible que demos que nuestros proyectos y nuestra región, deben recibir el capital. Podemos hacerlo a través de la fuerte entrega de rendimiento consistente en las ganancias y retornos. Por lo tanto, debemos de no tener ningún aumento de costos de operación resultantes derivados por la falta de financiación de capital a un mínimo.

Por último, como se mencionó anteriormente, estamos comprometidos a hacer crecer nuestros negocios estratégicamente en la región a través de las adquisiciones y crecimiento orgánico. Estos proyectos requieren un esfuerzo considerable y requieren enfoque de todos los niveles de la organización. Si tienen éxito, estas inversiones proporcionan un catalizador para el crecimiento en ganancias y devoluciones. Si es mal hecho, nos pueden impedir el alcanzar de nuestro verdadero potencial y limitar futuro capital. Por favor, asegúrese de que está haciendo su parte para obtener los resultados necesarios en estos proyectos.

¡Estoy muy emocionado a donde la región se está dirigiendo y lo que podemos ofrecer colectivamente en ganancias y retornos para el 2014! Un esfuerzo concertado de todos en la región de Texas resultará en un gran éxito en el 2014. ¡Gracias de antemano por su fuerte trabajo y estén seguros!



Texas Bitulithic
Nueva Planta de Asfalto Terrell

ASUNTOS GUBERNAMENTALES

con Ryan Lindsey



RYAN LINDSEY
VP, ASUNTOS GUBERNAMENTALES
REGIÓN DE TEXAS

Hoy día con este medio ambiente político que cambia constantemente, nunca ha sido más importante para nosotros como ciudadanos, empleados, y como una empresa participar en el proceso de poner líneas de conducta. Como ya sabemos, Texas continúa conocer rápido crecimiento económico y de población. Este crecimiento trae oportunidades tremendas a nuestra empresa, pero también gran responsabilidad de proyectar para el future, y para crear un medio ambiente que sostendrá el crecimiento económico a la larga.

El desarrollo y financiación de la infraestructura son claves para el éxito de Oldcastle Materials tanto como el éxito del estado de Texas. No nos sorprende que más de 60% de los negocios de Oldcastle Materials en Texas están producidos por proyectos financiados por el público. Por eso, es crucial que comuniquemos con los oficiales locales y del estado que están cargados con generar el capital para estos proyectos, y quienes también determinan cómo y para qué usar el capital. Tenemos una voz fuerte en nuestro estado, en nuestras comunidades y en nuestra industria. Debemos usar esa voz.

Para darnos a todos una plataforma para comunicar nuestros deseos a los políticos, vamos a empezar un programa manejado por los empleados llamado The Texas Transportation and Growth Initiative, o El iniciativa del transporte y crecimiento de Texas. La misión de Oldcastle, por este programa, es trabajar con nuestros empleados y otros que tienen interés en el resultado de la compañía para educar a y comunicarnos con oficiales locales, del estado y federales para tener impacto sobre las decisiones, políticas y programas para mantener una infraestructura fuerte de transporte y sostener crecimiento económico a la larga en Texas.

**PARTICIPE.
EDUQUE.
IMPRESIONE.**



El Congresista **Bill Flores** con
Trotti & Thomson Presidente **Kal Kincaid**

¿CÓMO SE HACE LA DIFERENCIA?

Lo hace por asumir un papel activo para asegurar que la financiación para nuestra industria quede fuerte y que los dólares sean distribuidos a las regiones de Texas en las cuales trabajamos.

PARTICIPE

La primera medida es participar en el proceso. Es de suma importancia formar relaciones significativos y duraderos con los que hacen las políticas que afectan el future de nuestra industria. Una vía excelente para participar es el PAC (el comité de acción política) del transporte y crecimiento de Texas. Incluidos en el PAC son contribuciones de los empleados de Oldcastle por todo el estado. Se invierten fondos en las campañas de los candidatos y también dan dinero para apoyar a los oficiales con puestos que son a favor al crecimiento económico y del transporte para Texas. Se requiere legalmente que la financiación de este PAC venga 100% de los empleados. Entonces les pido que ustedes busquen oportunidades para juntarse con el PAC. Por favor mándenme un email a ryan.lindsey@oldcastlematerials.com si necesitan más información.

EDUQUE

Es importante que nos eduquemos por los asuntos que afectan nuestra industria, y por último nuestros puestos. Este conocimiento nos ayudará votar con responsabilidad y ser defensores informados mientras trabajemos a influir la política a todos niveles del gobierno local y del estado. También nos permitirá crecer nuestros círculos de influencia en nuestras propias comunidades.

IMPRESIONE

Creemos que por la comunicación constante y la educación apropiada, tendremos un impacto para que financien el transporte tanto como la política que afectan el crecimiento económico en el estado de Texas. Todo esto ayudará asegurar que nuestras empresas y nuestros empleados tengan granes oportunidades en Texas.

En los meses que vienen busquen anuncios que proveen oportunidades para hacerse cargo de su futuro. Oldcastle Materials y nuestros empleados juntos tienen la oportunidad única de hacer la diferencia.



Engage. Educate. Impact.



@texasgrowth



UN NUEVO

y brillante futuro. por Britt Knighton

El 6 de mayo de 2014, Oldcastle Materiales adquirió una cantera de agregados en Marble Falls, Texas, junto con dos patio de ferrocarril en el área de Austin pertenecientes a Capitol Aggregates. La transacción fue un aumento significativo de agregados para la empresa en Texas. Marble Falls se encuentra en el centro de las colinas de Texas en el Río Colorado.

Para el manager de operaciones, Brett Ballard, la mayoría de los amaneceres y puestas de sol son vistas desde el mismo lugar, la camioneta que conduce en la cantera de piedra caliza recién adquirida. El sonido de las locomotoras y el chirrido del ferrocarril que espera su próxima carga de roca rompen el silencio de la mañana. Para una cantera de piedra, estos son sonidos cotidianos. En vez de una máquina de fax, se oye la alarma de reversa de un loader. En lugar del fragor de la charla de la oficina, se escucha el sonido de las cintas transportadoras. No es alarmante si se conoce de donde vienen los sonidos.

Es increíble pensar que hace solo siete años Texas encargó la cantera. Por suerte para Capitol Aggregates (y ahora Oldcastle) Brett Ballard, manager de operaciones, fue la persona que pusieron a cargo de la cantera. Con décadas de experiencia, no es de extrañar que su liderazgo y conocimiento hicieran de esta cantera una adquisición clave para Oldcastle Materials en 2014.

La adquisición del Marble Falls no es solo la cantera más grande de Oldcastle Materiales en Texas, sino también la adquisición más grande en la historia de la compañía con una producción anual superior a las 4.5 millones de toneladas. La cantera lleva agregados a través de ferrocarril a varias partes de Texas, incluyendo nuevos mercados en Houston y en el este de Texas. También ofrece la oportunidad de surtir agregados a nuestros negocios de asfalto, concreto premezclado y de construcción en el centro de Texas, Austin y Beaumont.





Desde el cierre del acuerdo, se puede ver un cambio positivo después de sólo 2 meses. *"Estábamos muy entusiasmados con la adquisición,"* Dijo Ballard. " La planta estaba funcionando antes de Oldcastle, pero ahora, con su el tamaño de distribución que tiene Oldcastle mas su infraestructura y reputación, podemos distribuir nuestro producto más eficazmente, con un mismo nivel de calidad."

Entonces, ¿qué ha cambiado? Bueno, para Ballard y su equipo en Marble Falls, lo único que ha cambiado es su ánimo y entusiasmo. Uno de los empleados agrego diciendo: *"La cantera siguió funcionando común y corriente. Los gerentes son los mismos. Algo que sí ha cambiado es el tamaño de la clientela lo cual incremento súbitamente."* Eso es cierto. Con esta nueva forma de transportación, la cantera de Marble Falls alcanza a llevar más del 80% de sus productos a través de este sistema, con posibilidades para expandir, al mismo tiempo se pueden ver los camiones en la U.S. 281 en camino a varios proyectos y plantas.

"Normalmente con una adquisición tan extensa como esta, ocurre un discrepancia inevitable en la producción o baja el nivel de eficiencia, pero en cambio la cantera siguió funcionando tal como antes, nada se detuvo," dijo Ballard. *"Sin embargo, tres cosas importantes sucedieron. La gente ahora recibe su quincena a tiempo, el departamento de ventas siguió vendiendo y la producción continuo cavando. Así es que se hace. Tras una excelente transición como esta, hubo un equipo de personas de toda la región y del país trabajó incansablemente para asegurar que la integración fuera perfecta."*

Nathan Creech, COO de la region de Texas dijo: *"Esta transacción es un gran ejemplo de un fuerte equipo de integración trabajando simultáneamente con un nuevo equipo de operaciones para asegurar que nuestros empleados y clientes tuviesen una buena experiencia. Estamos orgullosos de ambos equipos y de lo que han logrado en tan corto tiempo."*

En Oldcastle, se trata de nuestra gente, nuestros clientes y nuestro producto. Afortunadamente, en ese orden.



¿SABÍA?

¿Sabía que la región de Texas es parte de la familia de empresas de Oldcastle? Somos el fabricante de productos y materiales de la construcción más grande de la nación. Tenemos ventas anuales de más de \$12 billones de dólares. Tenemos más de 2,000 sitios y 37,000 empleados. Oldcastle se

divide en 5 divisiones diferentes: materiales, exterior del edificio, arquitectura, distribución de lo preformado y distribución aliada. Texas es clave en el éxito de Oldcastle. Colectivo, las cinco áreas de Oldcastle venden más de 1.2 billones de dólares anuales de productos y servicios de más de 200 lugares con 4,000

MARCAS
TEXAS

apac

T & T
TROTTI & THOMPSON

WHEELER

IRONHORSE ASPHALT

Austin
aggregates

TEXAS
CONCRETE MATERIALS

Oldcastle
Pavement Solutions



PARA EL SITIO



EXTERIOR DEL EDIFICIO



empleados. Como el estado más grande en donde trabaja Oldcastle, nuestra ejecución tiene un gran impacto en los resultados de la compañía. Estén en Texas o en otro estado, Oldcastle es la única compañía que puede proveer todos los materiales modernos necesarios para construir nuestras comunidades.

A pesar de ser parte de una compañía grande, nos enfocamos en tener empresas locales con identidades locales. Esto puede presentar dificultades con saber cuáles compañías y marcas son parte de Oldcastle, pero creemos que un enfoque local que valora la importancia de nuestros equipos.

Esas relaciones locales nos dan la mejor oportunidad de suceder.

Ilustrado abajo son nuestras marcas de Texas y los productos y servicios que Oldcastle provee para ayudar a construir nuestras comunidades.



MEJORAMIENTOS EXTERIORES Y SUPERFICIES INTERIORES



F
PRODUCTOS DE DRENAJE



G
SISTEMAS PARA AGUAS SUCIAS



H
VENTANAS



I
LUMBRERAS/FACHADAS SIN CARGA



J
ESCAPARATES



P
EMPEDRADORES



Q
MUROS DE RETENCIÓN



R
MATERIALES PARA CERCAS



S
TABLA ROCA



T
PANELES DE TECHOS/
REJILLAS/POSTES DE ACERO

DONDE SE VA, VIVE Y TRABAJA.



CONTINÚA
EN LA PÁGINA
SIGUIENTE



NYSE: CRH

 **37,000+**
empleados

 **2,000+**
ubicaciones en
los 50 estados

 **\$12B+**
Ingresos
en 2013

Oldcastle Materials es el primer proveedor integrado verticalmente de agregados, asfaltas, hormigón preparado, y materiales de pavimentación y servicios de construcción. La compañía es el primer productor de asfalta, el segundo productor de hormigón preparado, y el tercer productor de agregados en los estados unidos.

Oldcastle BuildingEnvelope® es el proveedor principal en norte américa de productos especificados a cerrar el exterior del edificio, incluso muros cortina y de ventanas, ventanas arquitectónicas, y sistemas de escaparates diseñados a medida.

Oldcastle Architectural es el líder norteamericano en hormigón de mampostería y productos de elementos sólidos. Hacemos las marcas que se conocen, como los elementos sólidos de Belgard® y Valestone®, y las mezclas de cemento de Sakrete® y ProSpec®. Tambi somos un de los proveedores más grandes de sistemas de materiales para cercas hechas de acero, madera, y PVC.

Oldcastle Precast es el primer fabricante norteamericano de productos basados en el concreto y el polímero para los mercados de infraestructura de las telecomunicaciones, la energía y las aguas de lluvia. También es el primer fabricante de elementos prefabricados estructurales, primariamente para las aplicaciones de transporte y la serie de estructuras modulares. Nosotros somos también el primer proveedores de accesorios de concreto para la construcción.

Allied Building Products es el distribuidor principal de productos de construcción para los contratistas especializados en la construcción residencial y commercial. Transmitimos materiales para techos, paneles, ventanas, tablarroca, postes metálicos, y sistemas de techo acústico precisamente adónde los clientes los necesitan.

#1 EN
PAVIMENTACIÓN
DE ASFALTA

#1
EN SOLUCIONES
PARA EL
CERRAMIENTO
DEL EDIFICIO

#1
EN PRODUCTOS
DE PATIO Y
ALBAÑILERÍA

#1
EN PRODUCTOS
DEL CONCRETO
PREFABRICADOS
DE UTILIDAD

#3
EN DISTRIBUCIÓN
DE PANELES Y
MATERIALES PARA
TECHOS Y DE
SISTEMAS DE TECHO
ACÚSTICO



Mercados Servidos

INFRAESTRUCTURA **45%**
RESIDENCIAL **30%**
COMERCIAL **25%**



Marcas Que Puede Confiar



Beaumont, Texas en 1973 fue muy diferente que es en 2014. Hoy día, con la expansión de refinerías de petróleo y de gas en la costa del golfo y con la economía de Texas más fuerte que nunca, los negocios prosperan. Pero cuando Becky Rutledge empezó a trabajar en la fábrica HMA de Keown Supply en los primeros de los 70, nunca pudo imaginar que ella estaba en la trayectoria que conduciría a 2 adquisiciones corporativas, 5 promociones diferentes y la habilidad de influir a muchos.

Un residente de toda la vida de Bridge City, Texas, solamente 13 millas de la costa de Beaumont, Becky es una ávida jugadora de tenis y ha servido en el consejo escolar por 16 años. Dice Becky, *“Siempre he sido apasionada por los sistemas escolares y he sido afortunada de ver a los niños crecer y llegar a ser exitosos en Bridge City.”*

La actitud afectuosa y trabajo diligente de Becky ha sido una parte integral del sur de Texas por más de 30 años. De hecho, su primer jefe, después de la adquisición de APAC, fue Raymond Lane, el actual presidente de Oldcastle en la región de Texas. Le dio cuenta a Raymond inmediatamente del valor que traía Becky a la organización – *“Cuando adquirimos Trotti & Thomson en 1988, ellos no estuvieron en los negocios de mezcla en caliente. Fuimos afortunados de adquirir a Becky. Reubicamos la fábrica a través del Bayou en el mismo lugar que estamos ahora. Becky fue la persona que manejaba las operaciones de la fábrica de asfalto desde el primer día. Ella hizo un trabajo excelente de manejar las ventas y compras, y el programa de producción. Ella también fue la primera mujer gerente de operaciones para Trotti & Thomson. Becky fue inestimable en establecer Trotti & Thomson como el productor preferido de asfalto en la área.”* No mucho ha cambiado. Becky continua servir a los clientes con la misma hospitalidad y aprecio que ha mantenido fuerte a Trotti & Thomson.

Cuando nos sentamos con Becky por la mañana de un jueves ocupado durante este mes de Julio, le preguntamos a ella lo que ha cambiado y lo que no durante sus 30 años. Ello dijo, *“La tecnología definitivamente ha cambiado. Antes tardaba un día completo para reunirme con 5 a 6 clientes. Ahora, puedo comunicar con cientos de clientes por mi bolsa!”* Ella ríe y enseña su teléfono celular. *“Pero lo que no ha cambiado es la gente.”* Todavía se centra en las relaciones. Todavía cuenta hacer promesas y cumplir con ellas.

Afortunadamente para Oldcastle tanto como para los municipios y empresas del sureste de Texas, Becky Rutledge está aquí para quedarse, y esa promesa nunca cambiará.



“Todavía es acerca de las **RELACIONES.** Todavía es acerca de **HACER PROMESAS** y mantenerlas.”

BECKY RUTLEDGE

PRINCIPAL REPRESENTANTE DE VENTAS
Y GERENTE DE VENTAS
TROTTI & THOMSON



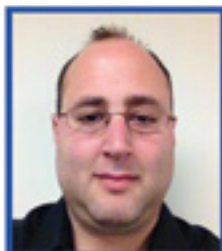
EN MOVIMIENTO



Eric Bailey

**DIRECTOR GENERAL DE LAS OPERACIONES DE CANTERÍA Y DE TERMINALES
OLDCASTLE MATERIALS TEXAS**

Eric asume un papel nuevo y más prominente después de servir como director de operaciones para las compañías Wheeler.



Joshua Clairfield

**DIRECTOR DE TRANSPORTE
TEXAS BITULITHIC**

Josh es un nuevo miembro del equipo Texas Bit, y se contarán con el para manejar el lado de los negocios de la transporte.



Dustin Fagile

**SUPERINTENDENTE GENERAL DE LA CONSTRUCCIÓN PARA LA ÁREA CENTRAL DE TEXAS
LAS COMPAÑÍAS WHEELER**

Dustin servía antes como supervisor de proyectos para Wheeler y Texas Bit.



Andrew Goebel

**SUPERVISOR DE PAVIMENTACIÓN
LAS COMPAÑÍAS WHEELER**

Andrew servía como técnico en control de calidad para Wheeler.



Yadira 'Yadi' Gonzalez

**GERENTE DE CRÉDITO
TEXAS BITULITHIC**

Yadi se junta con Texas Bit para proveer liderazgo en gestión de crédito y fomentar relaciones con los clientes.



Sabina Kearse

**PROGRAMADORA DE AGENDAS Y VENTAS INTERNAS
TEXAS BITULITHIC**

Sabina asume un papel nuevo después de servir como asistente de administración al departamento de ventas.



Anthony Langston

**GERENTE DE SERVICIOS AL CLIENTE
TEXAS CONCRETE**

Anthony se muda a un nuevo puesto después de servir como programador de agendas y subgerente para Texas Concrete.



Ben Liggett

**GERENTE DE WACO
LAS COMPAÑÍAS WHEELER**

Antes de supervisor las operaciones de construcción y de pavimento de asfalto para los mercados de Waco, Temple y Killeen, Ben servía como gerente de operaciones para Wheeler.



Russell Lindsey

**VICEPRESIDENTE Y GERENTE GENERAL
OLDCASTLE PAVEMENT SOLUTIONS**

Antes de empezar Pavement Solutions, Russell recientemente servía como vicepresidente de operaciones de Texas Bitulithic.



Brian Mangus

**SUPERVISOR DE EMPAQUE
TEXAS BITULITHIC**

Brian viene al equipo de Texas Bit para reforzar los departamentos de construcción y de trabajo en sitio.



Stephen McConathy

**GERENTE DE VENTAS
TEXAS BITULITHIC**

Stephen ha servido Texas Bit como estimador y más reciente como gerente de cuentas para el equipo de ventas de DFW.



Christopher Michael

**SUPERVISOR EN DFW
TEXAS BITULITHIC**

Antes, Chris servía a Texas Bitulithic como supervisor de cuentas, y también como supervisor de ventas.



Kevin O'Connell

**SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO
DE LA ÁREA DE AUSTIN
WHEELER COMPANIES**

Kevin trabajaba antes como supervisor de operaciones para Wheeler in Texas central.



Lance Phillips

**GERENTE DE LA ÁREA DEL ESTE DE TEXAS
TEXAS BITULITHIC**

Antes servía como gerente de la área de Tyler para Texas Bit, Lance ahora sirve en el este de Texas.



John Reid

**GERENTE DE TRANSPORTE
OLDCASTLE MATERIALS TEXAS**

Ahora John asiste con operaciones de terminal y de cantera. Antes servía como gerente de producción.



Rachel Sackett

**GERENTE DE REPRESENTANTE DE CLIENTE
OLDCASTLE PAVEMENT SOLUTIONS**

Rachel se junta con el grupo de Pavement Solutions trayendo experiencia en ventas y creación de redes.



David Young

**GERENTE DE EQUIPOS
OLDCASTLE MATERIALS TEXAS REGION**

Bienvenidos a David y su familia a Texas. Viene a servir como gerente de equipos para la región de Texas después de haber servido para APAC –Memphis.



¡FELICIDADES A LOS "EMPLEADOS DE ESTE TRIMESTER"!

Todos recibirán una tarjeta de regalo con un valor de \$100 como agradecimiento por su trabajo y dedicación.



WILLIE BROWN

El Sr. Brown ha estado empleado por Trotti & Thomson por 42 años. Desde el abril de 1970, el Sr. Brown ha tenido varios puestos en la compañía, de operador de equipo a planchador de concreto. No importa el puesto, el Sr. Brown siempre ha demostrado una actitud positiva y es un placer trabajar con él. Gracias al Sr. Brown por su dedicación, no sólo a Trotti, pero a la región entera de Texas.



MICHELLE ACKERMAN

Michelle ha tenido un impacto tremendo en el equipo de Texas Bit. Su actitud positiva y su ética de trabajo han ayudado proveer dirección al personal de contabilidad. Michelle, quien tiene un título de licenciado en contabilidad de la Universidad de Texas en Arlington, es activa en su comunidad y al extranjero. Ha servido como voluntaria en viajes de misión a Perú y Tanzania.



ROBERT GAYLORD

Desde juntarse con Wheeler in 2004, Robert ha sido una fuerza propulsora detrás de la calidad y producción de Wheeler in la área de Austin. Ahora supervisa el control de calidad de los equipos trabajadores. Su ética de trabajo y dedicación han contribuido al éxito en las áreas de los negocios de Wheeler. Cuando no está trabajando Robert disfruta pescar, cazar, pasar tiempo con su familia.

¿ADIVINE QUIÉN?!



RESPUESTA:

Foto de la escuela preparatoria
D.F.W. región de Texas
Rich Greenwood

ENGAGE. EDUCATE. IMPACT.



TEXAS PAC REWARDS

GOLD		PLATINUM		DIAMOND		EMERALD	
WEEKLY	BI-WEEKLY	WEEKLY	BI-WEEKLY	WEEKLY	BI-WEEKLY	WEEKLY	BI-WEEKLY
\$2.50	\$5.00	\$7.50	\$15	\$15	\$30	\$25	\$50

Exclusive PAC Hard Hat Sticker	✓	✓	✓	✓
Mention in publications and on website	✓	✓	✓	✓
PAC Recognition Gift		✓	✓	✓
Access to VIP receptions with Elected Officials		✓	✓	✓
PAC Golf Shirt			✓	✓
Exclusive meet & greet with elected officials			✓	✓
Dinner with Oldcastle Executives				✓

**Please note the above contribution amounts are designated for Weekly & Bi-weekly pay periods.*

SIGN-UP NOW

** Please complete the following form authorizing a payroll deduction.*

Shirt size: S M L XL XXL

Name: _____

Phone: _____

WHEELER COMPANIES
 TEXAS BITULITHIC
 TROTTI & THOMSON

Job Title: _____

Home Address: _____

City/State/Zip: _____

Personal Email: _____

Business Email: _____

Reward Level: GOLD PLATINUM DIAMOND EMERALD OTHER \$

** Please check desired level.*

Weekly
 Bi-weekly
 One-time donation.

**Check made payable to Texas Transportation & Growth, an Oldcastle PAC.*

PLEASE RETURN FORM

BY EMAIL

Ryan.Lindsey@OldcastleMaterials.com

OR BY MAIL

Texas Transportation & Growth PAC
 C/O Ryan Lindsey
 701 S. Loop 340
 Waco, Texas 76706

Signature: _____

Date: _____

Please be advised that your contributions to the Texas Transportation and Growth PAC, an Oldcastle PAC will be used for political purposes. The company will not favor or disadvantage anyone by reason of the amount of his/her contribution or his/her decision not to contribute. All PAC contributions are voluntary. You may, at any time, revoke an authorization for payroll deduction by delivering a written request to the return address shown on this form. You are under no obligation to contribute to the PAC and you have the right to decline to participate without fear of any reprisal or retribution from the company. The decision to contribute is strictly an individual decision and it will have no effect or bearing on any individual's standing within the company. Texas state law requires political committees to use their best efforts to collect and report the full name and address, principal occupation or job title, and full name of the employer of individuals whose contributions equal or exceed \$500 in a reporting period. Please contact Oldcastle Law at 1-800-341-7674 if you have any questions regarding this form or the PAC in general.

Contributions to the Texas Transportation and Growth PAC are not tax-deductible.