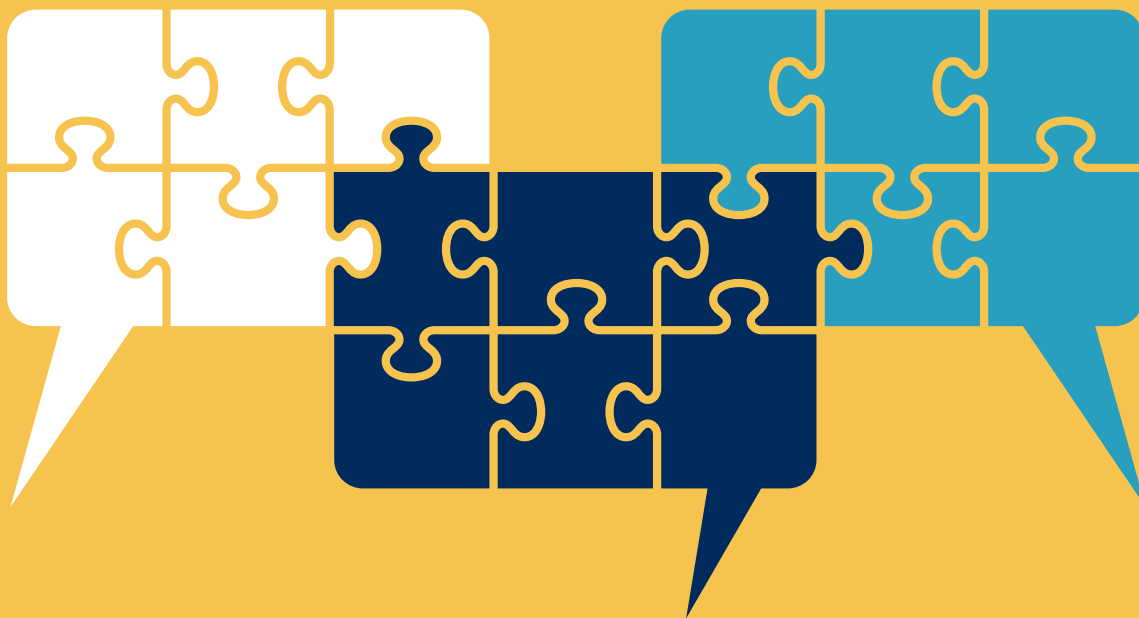


InVision

Una mirada al interior.
Una mirada al futuro.

**Nos comprometemos
con lo que importa**





Todas las voces son importantes.



Tengo el honor de trabajar como director financiero (CFO por sus siglas en inglés) hace dos meses. En septiembre, durante mi primera semana en L&P, le envié un correo electrónico a nuestro Equipo de Finanzas Mundial. Me gustaría compartir con ustedes un fragmento:

“A medida que comenzamos este viaje juntos, primero felicitemos juntos a Matt Flanigan por su extraordinaria carrera y démosle las gracias por su visión, compromiso y liderazgo durante un período tan transformador en la historia de nuestra Empresa. Matt deja un cimiento muy sólido y un potente legado que continuará acompañándonos como un equipo en los meses, trimestres y años venideros.

En las próximas semanas, Matt y yo trabajaremos juntos para garantizar una transición de responsabilidades sin complicaciones mientras mantenemos un enfoque constante y sólido en nuestro cumplimiento distintivo y estándares de gestión. **Igualmente importante será nuestro compromiso continuo para asegurar que Leggett logre sus objetivos financieros de 2019, al continuar alcanzando o superando las expectativas de nuestros accionistas y maximizando el valor generado”.**

Estas palabras dejan entrever lo que es importante para mí: respetar nuestra cultura histórica mientras cumplimos nuestras promesas. Desde que escribí ese correo electrónico hace dos meses, me he dedicado de lleno a L&P y he pasado tiempo con muchos de ustedes y aprendido de ustedes. Me motivan su pasión, sus ideas y su compromiso con nuestra empresa.

Me hicieron pensar acerca de lo que será importante para nosotros en el futuro, mientras nuestra empresa continúa evolucionando y creciendo. Sin duda, las prioridades que describí en mi correo electrónico son de máxima importancia, ¡en especial para un director financiero! Más allá de esas, aquí presento cuatro cualidades con las que me comprometo y espero que ustedes también lo hagan.

- Continuar demostrando **respeto**. Es así como nos sentimos seguros de expresar nuestros pensamientos y opiniones.
- Hacernos **responsables**. El progreso y los logros provienen de hacer lo que decimos que haremos, y hacerlo correctamente.
- **Colaborar** y seguir siendo **inclusivos**. El éxito exigirá grandes esfuerzos y amplitud de miras de cada uno de nosotros. **TODAS las voces son importantes en nuestra maravillosa empresa.**

Me inspira y emociona lo que lograremos juntos y espero que aprovechemos grandes oportunidades futuras.

Atentamente,



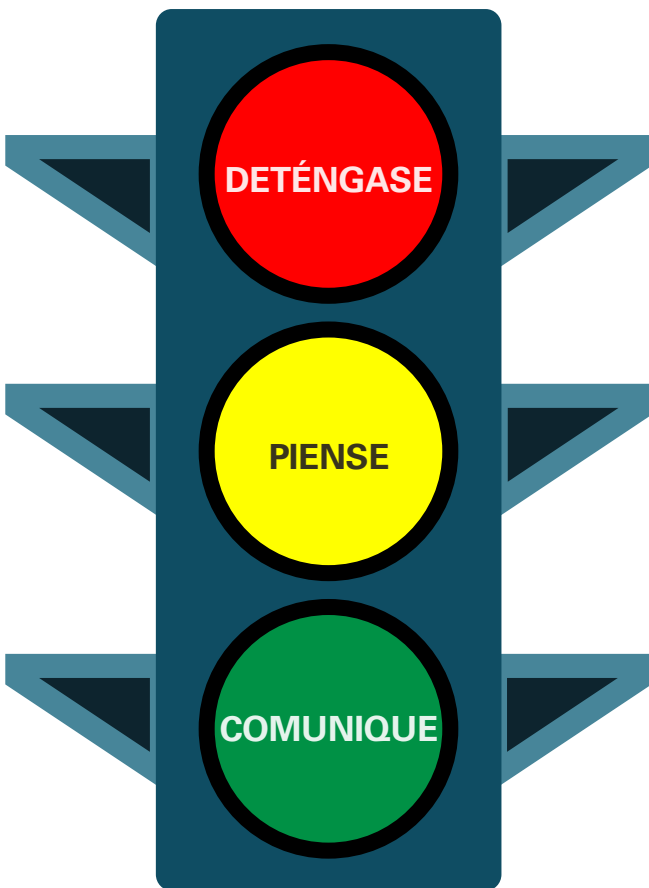
Jeff Tate
Vicepresidente ejecutivo, Director financiero



El compromiso de L&P con la privacidad y la protección de datos

Nuestras vidas giran en torno a los datos. Desde las redes sociales hasta los bancos y los vendedores minoristas, casi todos los servicios que utilizamos implican la recopilación y el análisis de nuestra información personal. Las organizaciones recopilan, analizan y a menudo almacenan los nombres, las direcciones, los números de tarjetas de crédito y más.

A medida que los negocios adoptan nuevas tecnologías para procesar y gestionar la información que recopilan, las personas buscan un mayor control y claridad sobre cómo sus datos personales permanecen protegidos. En Leggett & Platt, nos tomamos muy en serio esa responsabilidad.



Los datos personales consisten en toda información que se podría utilizar para identificar a alguien, ya sea directa o indirectamente, que incluye, entre otros, el nombre, la identificación de empleado, el número de identificación nacional, la dirección, la fotografía, la dirección de correo electrónico, el número de teléfono, el número de cuenta bancaria, la información médica e incluso las creencias y opiniones.

Regular la privacidad en todo el mundo

A nivel mundial, Europa ha mantenido la delantera en términos de normas de privacidad y protección de datos. A mediados de 2018, la Unión Europea (UE) implementó una ley de privacidad de datos que se denominó Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Las obligaciones que impuso el RGPD no se limitan a organizaciones que operen en la UE, sino que conciernen a cualquier organización que se enfoque en los datos personales de un residente de la UE o cualquier persona que la visite o los procese.

El RGPD es una de las leyes de privacidad más sólidas del mundo, que otorga una gran variedad de nuevos derechos a los interesados e impone multas severas en caso de incumplimiento. Durante el último año, el RGPD ha dado paso a una significativa aceleración del desarrollo de leyes de privacidad en todo el mundo, incluso dentro de los Estados Unidos. Se espera que esta tendencia continúe. Según Gartner, una empresa líder en investigación y asesoramiento, para el 2022, la mitad de la población mundial tendrá su información personal protegida por normas de privacidad locales similares al RGPD.

Principios rectores

En L&P, debemos adaptarnos constantemente y responder a las nuevas normas, como el RGPD. "Dado que las leyes de privacidad están aumentando y cambiando constantemente", indica Bonnie Baich, asesor general adjunto, "queremos que nuestros empleados piensen en la privacidad de datos en términos generales".

Una parte de responder correctamente a las leyes de protección de la privacidad implica adherirse a un conjunto de principios comunes: aviso, elección, acceso, corrección y seguridad.

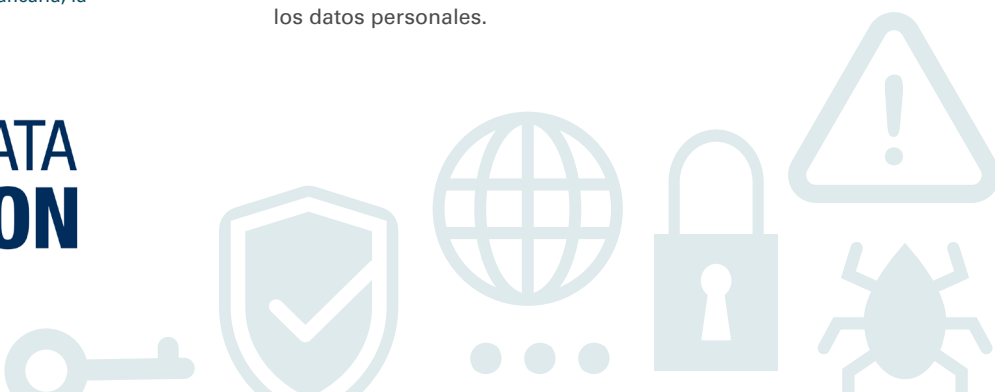
Notificación – Las personas deben ser informadas con respecto a la recopilación de sus datos personales y al uso que se les dará a estos.

Elección – Las personas deben tener la opción de no aceptar la recopilación o venta de sus datos personales.

Acceso – Las personas deben tener la posibilidad de acceder a los datos personales que otros mantienen sobre ellas.

Corrección – Las personas deben tener la posibilidad de corregir los datos personales otros mantienen sobre ellas si dichos datos no son correctos.

Seguridad – Las empresas tienen la obligación de implementar las medidas técnicas y organizativas correspondientes para garantizar el nivel de seguridad apropiado para proteger los datos personales.



Enfoque en el cumplimiento futuro

Aproximadamente dos años atrás, L&P comenzó a prepararse para el RGPD, con un enfoque en la mejora continua y la preservación del cumplimiento en el futuro. Primero, analizábamos dónde se recopilaban, almacenaban o transferían los datos personales, quiénes son los propietarios de los datos y el objetivo legal de los datos personales que gestionamos.

Una vez que se identificaban esos datos, les enviábamos avisos de privacidad a las personas cuyos datos se procesaban y llevábamos a cabo evaluaciones de riesgo para identificar brechas o sistemas críticos. Mediante este análisis, establecimos medidas técnicas y organizativas para asegurar los datos, que incluyen cifrado, cortafuegos y nuevas políticas y capacitaciones.

Jan Vitek, responsable de la protección de datos (Data Protection Officer, DPO) de L&P, lidera iniciativas continuas sobre el cumplimiento de la privacidad. “El cumplimiento del RGPD no es un proyecto a corto plazo”, señala. “Es un programa continuo de la privacidad. Estamos preparados, disponibles y dedicados para asegurarnos de que no fracasemos”.

Proteger los datos en L&P

Como una compañía de negocios interempresariales, la mayoría de los datos gerenciados en Leggett & Platt están relacionados con nuestros empleados. Los reclamos médicos que se procesan en la oficina corporativa, por ejemplo, generan una responsabilidad significativa en nosotros para que protejamos esa información. Según Jason Gorham, vicepresidente de Recursos Humanos, “Como organización, siempre hemos sido cuidadosos con la información, ya sea que haya normas o no. La protección de datos es lo correcto y lo tomamos en serio”.

Tal vez, la mayor amenaza para la protección de datos tenga origen en los ciberataques. En respuesta a esta situación, L&P formó un Comité de Ciberseguridad con representantes de varios departamentos para prevenir la filtración de datos, hacerle frente y combatirla. Los esfuerzos han dado como resultado capacitaciones, incorporación de más personal a cargo de la seguridad de datos, iniciativas e incluso ejercicios de simulación para permitirles a los empleados recrear cómo responderían durante un ataque.

“Asignamos muchos recursos para proteger los datos de nuestros empleados y la información que nos han confiado”, comenta Scott Douglas, vicepresidente sénior, abogado general y secretario. “No solo es de suma importancia para nosotros como empresa, sino que también es lo que dicta la ley para muchas jurisdicciones”.

Proteger su privacidad

Los empleados de L&P siempre deben priorizar la privacidad. “La Privacidad es respeto mutuo”, indica el DPO Jan Vitek. “Tenemos el deber de proteger los datos personales y garantizar que se manejen adecuadamente y conforme a las leyes vigentes”.

Siga estos consejos simples para proteger sus **datos personales**, así como la privacidad de los compañeros de trabajo:



Siga los principios de reducción de datos: solo debe recopilar, procesar y almacenar la cantidad de datos personales que sean necesarios para cada proceso.



Tenga en cuenta la protección de datos cuando planifique e implemente prácticas comerciales nuevas o modifique aquellas existentes.



Proteja los datos personales durante la transferencia mediante el uso de cifrado o el sitio con protocolo de transferencia de datos (File Transfer Protocol, FTP) de L&P.



Proteja los datos personales de una divulgación no autorizada: almacénelos de manera segura, sea cuidadoso cuando los extraiga de la oficina y disócielos o hágalos anónimos cuando sea posible.



Retenga los datos personales solo por el tiempo que sea necesario. Cuando ya no sean necesarios, elimínelos de manera segura, ya sea triturando los documentos en papel o borrando los discos duros.

Si tiene preguntas sobre estos consejos, consulte con el responsable de la protección de datos o el Departamento Jurídico.

Oportunidades y mejoras en Muebles del Hogar:

nuestro compromiso con un negocio tradicional

Para nuestro negocio de Muebles del Hogar, los últimos años han traído desafíos y oportunidades por igual. El grupo, que se especializa en la fabricación, el ensamblaje y la distribución de componentes de alta calidad que se utilizan en la producción de muebles tapizados, se dio cuenta de que tenía que cambiar la manera en que hacía negocios en un mercado que cambia rápidamente.

Según Tyson Hagale, presidente de la división de herramientas para muebles (Furniture Hardware), “Cuando reconocimos la necesidad de un cambio, la primera medida fue reconocer que no tenemos todas las respuestas, pero teníamos que seguir adelante. Nuestro equipo ha estado trabajando mucho y tomando decisiones difíciles para adaptar el enfoque al mercado”.

Un cambio en el mercado

En el pasado, el mercado de los componentes para muebles estaba compuesto solamente por unos pocos competidores, y las tiendas pequeñas y las cadenas familiares eran el estándar de los vendedores minoristas de muebles. Luego, el crecimiento de la fabricación en los países con costos bajos, así como las grandes superficies de muebles y los vendedores minoristas en línea como Ashley, Wayfair y Amazon introdujeron un cambio radical en la industria.

“Con estos grandes jugadores a escala minorista, junto con el aumento de productores de componentes en los países con costos bajos, los precios de los componentes sintieron una presión significativa”, señala David Brown, presidente de la división de asientos y distribución (Seating & Distribution).

Las preferencias de los consumidores y las conductas de compra también han cambiado en la última década. Si bien en un momento era normal ingresar a una tienda local de muebles, comprar una pieza tapizada y luego esperar entre 6 y 8 semanas para su envío, hoy en día, los consumidores esperan tener más opciones y más personalización, junto con un tiempo de espera mucho menor.

La guía básica de Muebles del Hogar expone objetivos claros y estratégicos de camino al 2020 y más adelante.

Tomar decisiones estratégicas

Con los crecientes cambios en la industria, el equipo de liderazgo de Muebles del Hogar se dio cuenta de que era necesario realizar una modificación urgente para seguir siendo competitivo. Una de las decisiones más importantes fue cambiar de un enfoque en el volumen y la participación en el mercado a un enfoque en el crecimiento rentable. El equipo trabajó para adaptar su capacidad de producción y así satisfacer mejor a los clientes.

“Básicamente, atravesamos un proceso de descubrimiento”, comenta David. “Descubrimos qué clientes nos valoraban y qué necesidades de los clientes ya no se alineaban con nosotros”.

Unificación para oportunidades futuras

Mientras Muebles del Hogar mira hacia el futuro inmediato, unificar al equipo es el objetivo más importante. “Ante todo”, señala Tyson, “queremos promover la mentalidad de que somos un equipo alineado que trabaja en conjunto”. Para consolidar este mensaje y facilitar el diálogo abierto en los últimos meses, Tyson y David han visitado las zonas de operación y también han organizado una reunión de liderazgo grupal para responder preguntas sobre el futuro del grupo.

Como parte de su visión futura, el grupo está trabajando para mejorar el impacto y la ejecución de sus iniciativas de innovación y revisando su enfoque hacia la comercialización. “Estamos comprometidos a continuar incorporando productos innovadores en el mercado”, señala Tyson, “pero seremos más inteligentes y eficientes en nuestro modo de ejecución. Seremos mejores al escuchar a los clientes para descubrir qué buscan en sus muebles tapizados y trabajaremos directamente con ellos para determinar productos personalizados y con mayor impacto”.

Básicamente, el negocio trabaja de manera incansable para recuperar su posición como el socio proveedor más valioso para los fabricantes de muebles residenciales. “Estoy orgulloso de todas las personas que mantuvieron una actitud positiva y sólida ante los cambios”, afirma el director ejecutivo Karl Glassman. “Muebles del Hogar en un negocio central de L&P y estamos muy comprometidos a descubrir su fortaleza sostenible a largo plazo”.



Cambiar el enfoque del segmento

Redimensionar la capacidad apropiadamente y ajustar los precios



Mejorar el promedio de los aciertos en cuanto a la innovación

Aumentar la interacción con el cliente y acelerar las presentaciones en el mercado



Nuevo abordaje de mercadeo

Generar programas y asociaciones



Apalancar la distribución

Mantener un enfoque global



Alinear la organización

Desarrollar procesos sólidos y asignar funciones claras y responsabilidad por la gestión

L&P Automotriz en Changshá:

invertir en la comunidad a la que llamamos hogar

Los compañeros de equipo de L&P en Changshá, China, se están volviendo estratégicos en relación con el servicio. Desde la organización de una limpieza comunitaria hasta la recolección de libros para una escuela primaria, la sucursal 0577 de L&C Changsha Cable Industries ha programado ocho actividades a lo largo del 2019 para demostrar el apoyo a la comunidad de Changshá.

Según James Ryan, director comercial sénior de Cables de LPA, “Nuestro negocio forma parte de una familia y una comunidad, y tenemos el poder para generar impacto en ese entorno a través de acciones positivas”.

Jim Maltbie, gerente de la sucursal de Changshá, añade: “Tenemos un gran sentido de la responsabilidad social hacia nuestra comunidad local; ellos nos apoyan de muchas maneras y estas actividades son pequeñas maneras de retribuirles”.

El gerente de RR. HH. de L&C, Jian Tong, coordina las actividades, que han sido posibles gracias a contribuciones de la gerencia y el sindicato de trabajo local.



Mantener la limpieza de la comunidad



Desde barrer veredas hasta quitar goma de mascar de las paredes, cuarenta empleados de L&C limpiaron las calles de un área residencial cercana.



Recolectar libros



Después de recolectar 1,000 libros, L&C hizo un envío especial a una escuela primaria local y le presentó la donación al director en un evento especial con 36 alumnos. Sonia Smith, vicepresidenta sénior de Negocios, Calidad y Operaciones de LPA entregó los libros en persona.

Donar suministros



Los empleados de L&C entregaron leche de fórmula, pañales y otros suministros muy necesarios a la institución de asistencia social local. Jim Ryan y Jim Maltbie visitaron a algunos de los residentes de edad avanzada antes de participar en un juego con los niños.

Apoyar a los empleados de la ciudad



L&C ofreció bebidas frescas y pequeños obsequios a los trabajadores a cargo del saneamiento de las calles locales durante el calor del verano. Steve Henderson, presidente de L&P Automotriz, les dio una mano.

La sucursal también se ha involucrado con suministros de ayuda para un vecindario cercano que se vio afectado por una inundación.

El proyecto actual de L&C está orientado incluso más cerca del hogar y ofrece apoyo a sus empleados que se enfrentan a dificultades económicas. Jim Ryan explica: “Tenemos empleados entre nosotros con problemas médicos en la familia u otras dificultades, y necesitan ayuda”.

A lo largo del resto del año, hay más actividades programadas y la sucursal planea mantener la buena voluntad en el 2020.

La cara de la economía en Muebles para el Trabajo:

David Candela en primer plano

Según Kyle Williams, presidente del grupo de muebles para el trabajo (Work Furniture Group) de Leggett, cuando fue el momento de contratar a un nuevo vicepresidente de finanzas, David Candela fuera la opción ideal para redefinir la función.

“Debido a que el Work Furniture Group sufrió un cambio estratégico importante”, comenta Kyle, “queríamos un jefe de Finanzas que nos ayudara a completar esa visión y a ejecutar nuestro plan. David ha superado todas las expectativas en el último año y medio. Es un gran oyente, extremadamente impulsado por los datos y, una vez que formula una opinión, es sincero al compartir sus pensamientos”.



Kyle Williams y David Candela en las oficinas de Davidson Plyforms.

Recientemente, nos pusimos al día con David, y lo localizamos mientras visitaba la nueva planta del Work Furniture Group en Monterrey, México, para hablar sobre su experiencia en Leggett & Platt.

El trabajo: “El Work Furniture Group tiene operaciones en muchas áreas geográficas, con una variedad de capacidades. Uno de nuestros desafíos más grandes es el gestionar el crecimiento y las oportunidades de eficiencia de manera rentable mientras garantizamos la experiencia del cliente. Como líder de nuestra función financiera, es mi trabajo trabajar en toda nuestra organización para comprender los problemas operativos y las oportunidades, y conectarlas con las finanzas para tomar decisiones correctas más rápidamente”.

La perspectiva: “Pasé los primeros 14 años de mi carrera en Comerica Bank, Cummins Inc. y luego en Steelcase (una empresa multimillonaria de muebles de oficina y cliente importante de Leggett) en la función financiera, y sentía como si conociera muy bien la función y los roles.

“En cuanto tomé una asignación para dirigir una planta de fabricación de 300 empleados en Texas, pronto aprendí que ya no era un experto técnico. En cambio, aprendí a confiar en las capacidades interdisciplinarias y en el conocimiento de los miembros de nuestro equipo de liderazgo de planta y a valorarlos. Mi función pasó de ser un hombre que dirigía desde una posición

de conocimiento técnico a valorar la diversidad interdisciplinaria, trabajar con el equipo para establecer la dirección y generar responsabilidad para obtener resultados. Desde allí, dirigí la cadena de suministro mundial para las actividades relacionadas con los asientos de Steelcase, luego pasé varios años en su función de fusiones y adquisiciones de distribuidores.

“Eso es mucho contexto para decir que a menudo abordé los problemas económicos mediante una lente más amplia. Mis experiencias me han permitido apreciar el contexto comercial más amplio en el que surgen esos problemas y confiar en las fortalezas de nuestro equipo para desarrollar soluciones”.

El enfoque: “La función financiera abarca cuatro roles clave dentro del negocio, que la firma contable y asesora Deloitte describe como el operador, administrador, catalizador y estratega. Valoro las fortalezas que nuestro equipo ha desarrollado en las funciones de operador y administrador, y siempre disfruto de trabajar en la función del catalizador y estratega junto con Kyle, su grupo de liderazgo y nuestros equipos de las sucursales”.

Operador: ejecuta las responsabilidades operativas centrales de la función financiera, tales como el procesamiento de las transacciones y el cierre de libros contables.

Administrador: asegura el cumplimiento de los informes financieros y los requisitos de control mientras gestiona la complejidad del negocio y optimiza el equilibrio entre los riesgos/las recompensas.

Catalizador: trabaja como miembro de un equipo de liderazgo para ejecutar la estrategia y resolver problemas comerciales desafiantes.

Estratega: aprovecha la perspectiva financiera para informar y respaldar direcciones estratégicas, decisiones de inversión y adquisición de capitales.

La cultura: “Al ser relativamente nuevo en Leggett, no puedo decir lo suficiente sobre la cultura de la empresa. **En todos los niveles de la organización, existe un interés por descubrir lo que todos opinan para que podamos llegar a la mejor solución para Leggett y nuestros clientes.** Y como solucionador de problemas que valora tanto el análisis como la opinión, también aprecio el enfoque práctico para la toma de decisiones: veo un buen equilibrio entre la rigurosidad analítica que se aplica a un problema y la necesidad de llegar a una solución oportuna en el mundo real”.

“Trabajar con Kyle ha sido una maravillosa alianza. Cada uno aporta sus propias perspectivas ante los desafíos a los que se enfrenta el negocio y contamos con un conjunto de capacidades que se complementan para abordarlos. Estamos implementando cambios para aumentar la colaboración y la coordinación en todo el Work Furniture Group, que nos ayudará a satisfacer mejor a nuestros clientes y perfeccionar nuestros resultados”.