

InVision

Una mirada al interior.
Una mirada al futuro.

Haciéndonos dueños de la situación y elevando la vara



APRÓPIESE DE SU FUNCIÓN PARA EL ÉXITO DEL EQUIPO



En **Leggett & Platt**, nos hacemos dueños de la situación y elevamos la vara de las siguientes maneras:

- Aceptando la responsabilidad para agregar valor y marcar una diferencia
- Desafiando el statu quo y los prejuicios para mejorar las cosas
- Explorando nuevas perspectivas y aceptando el cambio
- Fomentando soluciones innovadoras y creativas para impulsar el impacto

Personal de InVision: Meaghan Njoroge, Emmy Carpenter, Leslie LauBach, Alex Lazarchik y Chris Auckerman.
Aceptamos con agrado sus comentarios e ideas para futuros números: InVision@leggett.com.

Cuando era joven, participé en actividades de atletismo. Mi especialidad era correr la carrera de dos millas. Me encantaba, y dominaba la situación. Mis compañeros de equipo dominaban los eventos en los que participaban.

Teníamos un buen equipo; todos sabíamos que debíamos esforzarnos al máximo en cada competencia. De hecho, solíamos aventajar a nuestros competidores por varios pasos porque queríamos destacarnos en cada competencia, y también nos obligábamos a mejorar un poco más cada vez que competíamos.

Desde mi actual punto de vista como líder de negocios, reconozco muchas similitudes entre el atletismo y el éxito de una organización. Estas son dos cosas que aprendí de niño y que me ayudaron en mi desarrollo profesional:

En primer lugar, mi trabajo consistía en correr las dos millas de la mejor manera que pudiera, y el de mis compañeros de equipo era correr tan rápido, lanzar tan lejos y saltar tan alto como pudieran. **Rápidamente aprendí que dominar y hacernos dueños de nuestros eventos individuales era lo mejor para todo nuestro equipo.** Del mismo modo, ya sea que usted fabrique excelentes productos, los despache, los venda, equilibre hojas de cálculo, hable con clientes, piense, cree, comunique o elabore estrategias, usted ayuda al equipo de Leggett & Platt cuando se hace dueño de su propia función de la mejor forma que puede todos y cada uno de los días.

En segundo lugar, mi tarea era correr una carrera más rápida cada semana, incluso si había vientos fuertes o llovía intensamente. Muchos de nuestros negocios han experimentado una baja demanda del consumidor por bastante tiempo. La baja demanda se asemeja mucho a correr con viento en contra. Es difícil, genera estrés y causa un rápido agotamiento. **Sin embargo, aprendí que al correr contra el viento uno también se fortalece y se hace más rápido.** La demanda del consumidor volverá. Entonces, si elevamos la vara del desempeño e introducimos mejoras ahora, cuando efectivamente vuelva podremos correr mucho más rápido.

Formar parte de un equipo de atletismo muy bueno significó mucho para mí de niño. Leggett & Platt es una excelente empresa, y trabajar aquí junto a todos ustedes significa mucho más para mí como adulto. Esforcémonos todos para *hacernos dueños de la situación y elevar la vara* cada semana para nuestro éxito y el de nuestro equipo. Estamos en esto juntos.

¡Gracias por todo lo que hacen cada día!

Sam Smith
Vicepresidente Sénior - Presidente de Muebles,
Pisos y Productos Textiles



Productos para camas: construyendo para el futuro

En 1883, Leggett & Platt inventó el armazón elástico con resortes de acero y sentó las bases para un sólido negocio de productos para camas. Con más de 140 años de hacer el sueño más confortable, continuamos evolucionando para respaldar las necesidades de nuestros clientes y adaptarnos a mercados cambiantes. Si bien los mercados y los consumidores de hoy continúan cambiando, nuestro segmento de Productos para camas continúa enfocado en construir para el futuro por medio de productos innovadores, fabricación y distribución eficientes y equipos colaboradores multifuncionales.

Una estrategia para mercados cambiantes

Desde que L&P inventó el armazón elástico con resortes, el mercado de productos para camas ha cambiado considerablemente. Anteriormente, los consumidores se veían limitados en cuanto a dónde y cómo podían comprar productos para camas, dado que se compraba principalmente en forma presencial en tiendas locales especializadas. Hoy, es posible comprar por Internet, comprar colchones en las grandes tiendas minoristas de preferencia y elegir entre más productos que nunca. Lo que alguna vez fue un área de fabricación dominada por los Estados Unidos ahora incluye más competidores internacionales. En los últimos años, el mercado de productos para camas también experimentó escasez de suministros y oscilaciones en la demanda.

A medida que los mercados fluctúan y evolucionan, L&P se adapta a ellos. Para mantenerse competitivo, nuestro segmento de Productos para camas reestructura su estrategia para satisfacer las preferencias y los hábitos de compra del consumidor, así como para competir a nivel internacional. Recientemente, anunciamos iniciativas de reestructuración que respaldan tareas que ya están en curso para abordar mejor los actuales desafíos y posicionar a nuestro negocio de productos para camas para el éxito a largo plazo.

El plan de reestructuración reducirá y consolidará algunas instalaciones del segmento de productos para camas, creará una red de distribución estadounidense más eficiente y aumentará la colaboración entre nuestros negocios especializados en espuma y unidades de resortes internos. La decisión de consolidar instalaciones no obedece a un entorno de baja demanda sino que se trata de un paso hacia una mayor producción con presencia más reducida.



Tyson Hagale

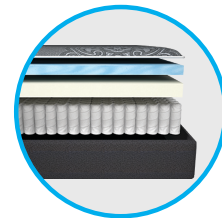
“Nuestro plan de reestructuración no es reaccionario; es una continuación de nuestra estrategia general”, dice Tyson Hagale, vicepresidente ejecutivo y presidente del segmento de Productos para camas (Bedding Products). “Actualmente estamos en un entorno difícil en lo que se refiere a la demanda, pero estamos preparándonos para el largo plazo adaptando nuestro negocio a las necesidades del cliente y el consumidor, concentrándonos en crear soluciones innovadoras y mejorando la eficiencia en la fabricación y la distribución”.

Apoyo multifuncional

Antes, L&P solo vendía componentes para colchones, como la unidad de resortes internos. Hoy, nuestro segmento de Productos para camas ofrece una amplia variedad de soluciones para sus clientes a través de componentes, materias primas como espuma y acero, productos semiterminados y productos terminados. Nuestra capacidad para ofrecer productos para camas diversos se debe en gran medida a la inversión en adquisiciones y a equipos multifuncionales.

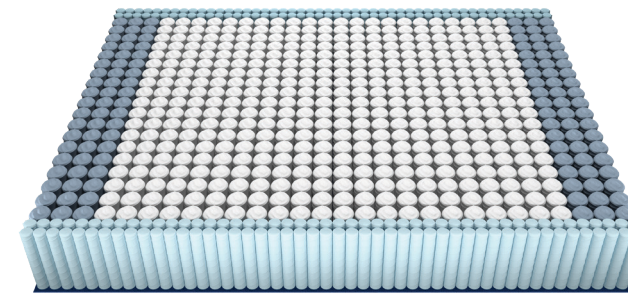
Cuando ingresamos en el mercado de colchones terminados en 2016, el interés de los consumidores en los colchones de espuma e híbridos estaba creciendo. Los consumidores comenzaron a buscar productos de tipo cama en una caja (bed-in-a-box), que por lo general son colchones íntegramente de espuma o híbridos, en sus grandes tiendas minoristas favoritas y en línea. Nuestro negocio para camas comenzó a alinearse con estas tendencias mediante el trabajo conjunto con líderes en tecnología de espuma y fabricantes de colchones en cajas.

En 2019, L&P adquirió Elite Comfort Solutions (ECS), un líder mundial en tecnología de espuma con sede en los EE. UU. Algunos años después, la empresa Kayfoam Woolfson con sede en Irlanda, líder en materia de conversión de espuma, se unió a L&P y así expandió nuestras capacidades en cuanto a colchones de espuma e híbridos en Europa. El trabajo conjunto con ECS y Kayfoam permite que nuestro negocio de Productos para camas fabrique más productos de cama en caja en los EE. UU. y en el extranjero.

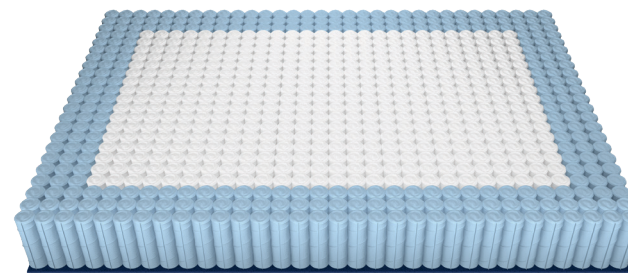


Elevando la vara con el desarrollo de productos

Incluso en un mercado para camas con baja demanda, el segmento de Productos para camas continúa creando nuevos productos que cumplen con el confort y el costo que los clientes desean. En 2022, nuestro equipo de Productos para camas nacional presentó dos nuevos productos, los perfiles mejorados Quantum Edge® con Eco-Base™ y Caliber Edge® con Eco-Base™. Ambos productos eliminan la necesidad de contar con una base de espuma, lo cual ofrece una solución más sostenible, confortable y accesible para los clientes.



Perfil mejorado Quantum Edge® con Eco-Base®



Perfil mejorado Caliber Edge® con Eco-Base®

Asimismo, nuestro equipo en Spühl inventó hace poco una máquina que produce el resorte embolsado combinado, un nuevo tipo de ComfortCore® que combina la tecnología de las unidades de resortes internos con capa superior de espuma. Tradicionalmente, una unidad de resortes internos consiste en resortes ubicados en un bolsillo revestido de tela y una o más capas de espuma se colocan y se adhieren en la parte superior de la unidad. Este proceso era largo y costoso, hasta que la máquina de Spühl automatizó el proceso de combinar la unidad de resortes internos y la espuma, por lo cual la producción se volvió más eficiente.

Cuando nos *hacemos dueños de la situación* y *elevamos la vara*, nos comprometemos a encontrar soluciones innovadoras que impulsan el impacto, ya sea que se trate de celebrar nuevas alianzas, aumentar la eficiencia o invertir en desarrollo de productos. Nuestros equipos de Productos para camas viven este valor y abordan los desafíos actuales de manera constante. A través de la colaboración con equipos multifuncionales, el segmento de Productos para camas está trabajando para construir un negocio sostenible y próspero para los años por venir.

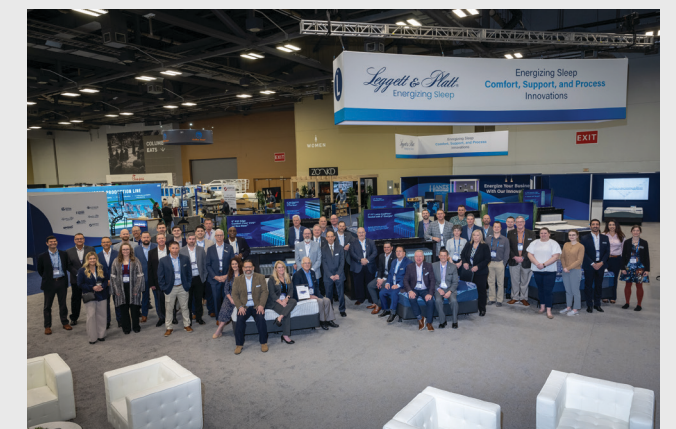


Unidos en la Exposición Internacional de Productos para el Sueño (ISPA)

En nuestro negocio de Productos para camas, tenemos equipos en todo el mundo que nos mantienen competitivos en una variedad de mercados y que prestan servicio a una amplia variedad de clientes. Aun con esta diversidad, nuestros equipos se unen bajo la meta única de diseñar, producir y suministrar soluciones innovadoras para el sueño dirigidas a nuestros clientes. Esta unidad pudo verse en todo su esplendor a principios de marzo, durante la ISPA Expo bianual.

En marzo, ocho de nuestros negocios — Bedding Components (Componentes de Camas), Adjustable Beds (Camas Ajustables), ECS, Peterson Chemical Technology, Hanes Industries, Global Systems Group (GSG), Spühl y Vertex — se reunieron para celebrar la ISPA Expo, la mayor exhibición en la industria de los colchones. Allí exhibieron todo, desde componentes hasta productos terminados, y los vincularon bajo una única temática: *Energizing Sleep* (Sueño energizante).

“Todos, desde nuestro equipo creativo hasta nuestros equipos de ventas y de productos, hicieron un trabajo excelente y mostraron una L&P unida”, señala Tyson. “Nuestra visión es encontrar soluciones para nuestros clientes, sin importar el lugar donde se encuentre en la cadena de valor. Exhibimos todas las diferentes soluciones que podemos ofrecer a nuestros clientes, y estoy verdaderamente orgulloso de cómo todos tiraron juntos para el mismo lado. En momentos difíciles como estos, es necesario que todos colaboren y se apoyen mutuamente”.



Alcanzando mayores alturas:

La colaboración marca el camino en los productos especializados

Con plantas de fabricación en tres continentes, los negocios que componen nuestro segmento de Productos Especializados – Automotive (automotriz), Aerospace (aeroespacial) y Hydraulic Cylinders (cilindros hidráulicos), están invirtiendo en las capacidades necesarias para resistir las dinámicas del mercado en constante cambio y garantizar que cada negocio continúe siendo una importante fuente de crecimiento y creación de valor. Una forma en la que lo están haciendo es mediante la unificación de sus equipos de liderazgo en todo el mundo y adoptando las diversas perspectivas de su gente.

Mantenerse competitivos a través de la colaboración



En los últimos años, el equipo de L&P Automotive ha emprendido un viaje para globalizar su negocio, apuntando a derribar las barreras regionales y a mejorar las experiencias de los clientes con liderazgo y conocimiento funcionales. Ellos atribuyen su capacidad para mantenerse competitivos a las diversas perspectivas de sus líderes.

“Nuestro equipo promueve una cultura de curiosidad y competitividad: entendemos qué hay que hacer para ganar”, dice Sonia Smith, presidenta de L&P Automotive. “Nuestro equipo de liderazgo está colmado de diversidad, combina experiencia interna y externa, antigüedades que oscilan entre uno y 25 años, de siete países, que incluyen tres líderes sénior de sexo femenino y tres provenientes de China. El equipo siempre alienta puntos de vista diversos, colaboración multifuncional y procura activamente obtener los comentarios de nuestros clientes, proveedores y expertos internos para garantizar que estemos empujando los límites de la movilidad, el confort y la conveniencia”.

Con la aparición de megatendencias como la electrificación, la conducción autónoma, la conectividad de los automóviles y las cambiantes preferencias de los consumidores, el equipo L&P Automotive se ve constantemente desafiado a adaptarse para mantenerse competitivo. “Hemos adoptado una mentalidad de agilidad y adaptabilidad, aumentando nuestro conocimiento en cuanto a tecnologías emergentes y desarrollando productos destinados a liderar en nuestro mercado”, dice Sonia. “Promovemos una robusta cultura de mejoramiento continuo, buscando las áreas en las que podamos eliminar desechos y agregar valor para complacer a nuestros accionistas y superar a nuestra competencia”.

Nuestro segmento de Productos Especializados está formado por L&P Automotive, L&P Aerospace y L&P Hydraulics y en 2023 representó un 27% de nuestras ventas comerciales netas.



Sonia Smith
presidenta de L&P Automotive

Simon Prior
presidente de L&P Aerospace

David Brown
presidente de L&P Hydraulics

Exploramos nuevas perspectivas y aceptamos el cambio



Para L&P Aerospace, esta ha sido una época de unificación y adaptación. El negocio sufrió una considerable reducción en 2020 debido a la pandemia, por lo cual su trayectoria ha consistido en reajustar lentamente el negocio y a la vez unir las mejores prácticas en todas sus plantas de América del Norte y de Europa.

“Estamos creciendo a razón de 20 a 25 por ciento cada año, situación por la cual surge la necesidad de expandir el equipo”, dice Simon Prior, presidente de L&P Aerospace. “Nos estamos adaptando a tener una orientación más basada en la funcionalidad que en las sucursales en todo el negocio, colaborando entre países y regiones y consolidando equipos funcionales separados para ventas, compras, operaciones y recursos humanos”.

Esta colaboración multifuncional ha llevado a una innovación continua, que utiliza las singulares perspectivas de los equipos de las sucursales de todo el mundo. “Para innovar”, continúa Simon, “necesitamos inventar cosas, pero también necesitamos incorporar las mejores prácticas existentes y luego estandarizar lo que hacemos, en lugar de que nuestros equipos trabajen separadamente para inventar lo mismo”.

Aumentando la eficiencia para impulsar el impacto



En 2017 tuvimos la idea de aumentar nuestra presencia en componentes industriales de ingeniería ingresando al mercado de los cilindros hidráulicos. En 2018 dimos la bienvenida a la familia L&P a Precision Hydraulic Cylinders (PHC) y luego, en 2022, adquirimos Pacoma Hydraulic Technology. Las plantas funcionaron en forma independiente durante un tiempo, dificultando la toma de decisiones y la eficiencia. Esto impulsó al equipo a pensar de manera creativa en alinearse como organización en prioridades y oportunidades globales.

“Nos dimos cuenta de que era necesario reorganizar y desarrollar un líder global para cada una de nuestras áreas funcionales, ventas, ingeniería, compras, finanzas y recursos humanos”, dice David Brown, presidente de L&P Hydraulics. “Cada uno de nuestros líderes aporta una perspectiva y experiencia únicas, y la colaboración ha aumentado la velocidad de nuestra toma de decisiones, nos ha ayudado a fijar prioridades e impulsa la ejecución”.

Donde prosperan las mujeres:

el Grupo de Recursos para Empleados dedicado a las mujeres

Desde la década de 1970, los Grupos de Recursos para Empleados (ERG, por sus siglas en inglés) han beneficiado a organizaciones de todo el mundo. Los ERG son grupos patrocinados por la empresa y dirigidos por empleados que se organizan en torno a experiencias, identidades o perspectivas compartidas del personal. Ellos ayudan a mejorar el desempeño de una empresa creando relaciones que apoyan la innovación y la creatividad e involucrando las capacidades exclusivas de los empleados.

“En L&P queremos establecer ERG para promover la conciencia cultural y su comprensión, y también para brindarles a los empleados oportunidades de desarrollo profesional, apoyo social, contacto y participación en la comunidad”, dice James Millsap, director de Inclusión, Diversidad y Equidad. “En última instancia, la meta es crear un lugar de trabajo más equitativo e inclusivo”.

Un importante paso hacia este fin fue lanzar nuestro primer ERG, un ERG de mujeres, en 2022.

Dónde comenzamos

El lanzamiento del ERG de Mujeres comenzó con la creencia de que podemos crear un lugar de trabajo aún mejor para las mujeres. Si bien la representación de mujeres en toda la fuerza laboral continúa creciendo, también siguen existiendo barreras que pueden dificultarles el avance de sus carreras profesionales. Descubrimos en Leggett & Platt una necesidad demostrada de desarrollar, atraer y generar una comunidad entre los miembros de nuestro equipo que son mujeres.

La misión del ERG de Mujeres es:

- Aumentar la visibilidad de las mujeres
- Celebrar sus contribuciones y perspectivas singulares
- Promover el desarrollo personal y profesional
- Ampliar su red de apoyo
- Generar compañerismo
- Influir en el cambio positivo

“Había hambre y necesidad de tener este tipo de grupo en L&P”, dice Samantha Howell, socia de negocios de RR. HH. para Pisos (Flooring) y Hanes y parte del equipo de liderazgo central del ERG de Mujeres. “Tenemos tantas oportunidades de conectar y desarrollar a nuestras mujeres miembros... queremos proporcionarles experiencias, educación y herramientas que puedan utilizar a diario”.

En apenas el primer año, el ERG de Mujeres superó su objetivo de membresía inicial y continúa adquiriendo nuevos miembros. La membresía no solo está abierta a las mujeres; los aliados que apoyen la misión del grupo son bienvenidos. Existen distintos niveles de participación de los miembros, de modo que los empleados pueden dedicar el tiempo que deseen y participar en las actividades que sus horarios les permitan. Por ejemplo, las charlas de café mensuales son una oportunidad continua para conectarse con otros miembros del ERG mediante una conversación casual y virtual en salas de trabajo en grupos.

“Sin importar cuál sea el nivel de participación, el ERG facilita distintas maneras para que las personas se conecten entre sí”, dice Suzanne Hall, tesorera asistente y parte del equipo de liderazgo central del ERG de Mujeres. “Como mujeres, necesitamos apoyarnos entre nosotras y ayudarnos mutuamente a construir redes en toda la empresa. La conexión es vital, porque promueve la colaboración y empodera a cada uno de nosotros de diferentes maneras”.

Hacia dónde nos dirigimos

El ERG de Mujeres tiene muy buenos planes para el resto del año y más allá. Una de las temáticas será la de promover el compañerismo y cómo los líderes pueden apoyar y ejercer la defensa de las mujeres en las actividades diarias. Tal vez lo más estimulante sea que el ERG de Mujeres planea lanzar muy pronto su programa de mentoría, Circles (Círculos). A medida que transcurre el año, los empleados también pueden esperar que haya actividades de voluntariado y eventos comunitarios más organizados, incluso como el llamado *Susan G. Komen More Than Pink Walk*, que invitan la participación de nuestras sucursales de todo el mundo.



A medida que el ERG de Mujeres fija objetivos a largo plazo, tiene interés en convertirse incluso en mayor medida en un grupo de negocios estratégico. De acuerdo con Julie Kampling, directora principal de Desarrollo Corporativo y parte del equipo de liderazgo central del ERG de Mujeres: “Queremos influir en áreas tales como la participación de los empleados y el reclutamiento. ¿De qué manera podemos ayudar a atraer mujeres hacia L&P? ¿Cómo podemos ayudar a retener las mujeres líderes dentro de nuestra organización? En última instancia, queremos ser una fuerza impulsora para construir un lugar de trabajo donde prosperen las mujeres”.

¡Sea parte del impulso! Si le interesa obtener más información o participar en el ERG de Mujeres, envíe un email a WomensERG@leggett.com.

Una guía para el flamante contrapiso acústico de L&P Flooring

Leggett & Platt
FLOORING PRODUCTS

Leggett & Platt Flooring Products es el mayor fabricante de contrapisos de amortiguación de alfombra y superficie dura en los Estados Unidos. Los productos de contrapiso de superficie dura ofrecen soporte, amortiguación y reducción de ruidos debajo de distintos tipos de pisos. El equipo de Flooring Products lanzó hace poco un nuevo producto diseñado para su uso debajo de baldosas de vinilo de lujo, pisos de madera de ingeniería y maciza y productos de pisos multicapa, lo cual generó entusiasmo e interés entre los clientes.

“Estamos encantados de presentar nuestro flamante contrapiso de superficie dura, Scotchgard™ Guardian”, dice Chris Palmer, vicepresidente de ventas de L&P Flooring Products. “Hemos creado un producto de alto rendimiento que reduce el ruido y ofrece confort y soporte sobresalientes. Además, nos hemos asociado con la icónica marca Scotchgard para el nombre de mayor confianza en materia de protección de superficies”.

Los beneficios

Scotchgard™ Guardian reúne lo mejor en protección y rendimiento para pisos de superficies duras. Fabricado con fibra sintética de alto rendimiento, fue creado teniendo en mente a los propietarios de viviendas. Una de sus características ayuda a reducir los ruidos entre los pisos de una casa y los ruidos transmitidos por el aire a todas las numerosas habitaciones de una casa. Ahora, los propietarios de viviendas no tienen que elegir entre los bellos pisos de madera y una casa silenciosa.



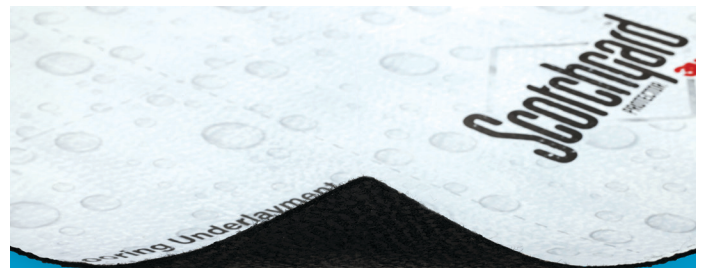
También incorpora el protector antihumedad Block-Out®, de propiedad de L&P Flooring, para repeler derrames y permitir que el vapor de la humedad escape desde abajo, así como el agente antimicrobiano Fresh Dimension® para inhibir el crecimiento de moho, mildiu y bacterias causantes de mal olor. Tal vez lo más importante es que Scotchgard™ Guardian mantiene los pisos de superficie dura confortables para caminar y ofrece soporte a largo plazo. De hecho, el producto tiene garantía de rendimiento durante toda la vida útil del piso.



El lanzamiento

El equipo de Flooring Products presentó Scotchgard™ Guardian a los clientes a fines de marzo. El equipo de ventas ha sido la fuerza impulsora detrás de un lanzamiento con éxito. De acuerdo con Doug Anderson, representante de ventas de Flooring Products: “Scotchgard™ Guardian nos pondrá en una categoría de contrapisos de fibra única en su tipo, ya que puede ser instalado de múltiples maneras con múltiples productos. Las características y beneficios de este producto son increíblemente arrolladores en comparación con otros en esta categoría de contrapisos. Scotchgard™ Guardian tiene la capacidad de constituir el mejor producto que hayamos lanzado en varios años”.

El equipo también mantiene una excelente alianza continua con la marca Scotchgard™. “Nuestra constante innovación y la alianza de marca con Scotchgard™ han sido beneficiosas por años” dice Vaughn Paxton, representante de ventas de Flooring Products. “Este nuevo producto con nuestro núcleo de fibra continúa innovando la categoría de contrapisos, y esperamos que su éxito continúe impulsándonos hacia adelante en los años por venir”.



Fácil instalación

Uno de los puntos de venta más importantes del producto es lo simple que resulta su instalación.

1. Asegúrese de tener una losa de concreto limpia, seca, plana y estructuralmente sólida, así como un contrapiso de madera.
2. Comience por instalar Scotchgard™ Guardian al substrato. Para hacer esto, hay dos métodos: Método flotante y método de pegado. Con el método flotante, el producto se puede colocar suelto. El método de pegado utiliza un adhesivo premium sensible a la presión o un adhesivo multiuso y un rodillo para presionar uniformemente el contrapiso con el adhesivo.
3. Luego instale el piso de madera sobre Scotchgard™ Guardian. Hay varios métodos distintos para este paso, según cuál sea el tipo de piso.