

BIENVENIDOS A ALLERGAN COSTA RICA

Junio 17, 2020



Contenido de la presentación

Generalidades de la planta

OPEX journey

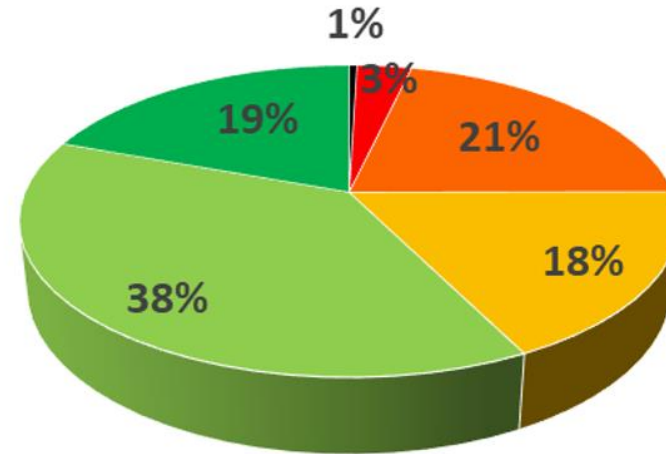
Resumen del proyecto

GENERALIDADES DE LA PLANTA

Generalidades

- Área 18000 m²
- Clean Room 3250 m²
- Cuarto Limpio ISO clase 7
- Procesos muy manuales

Distribución por antigüedad



■ 0 - 3 Meses
■ 3 - 5 Años

■ 3 Meses a 1 año
■ 5 - 10 Años

■ 1 - 3 Años
■ Más de 10 años

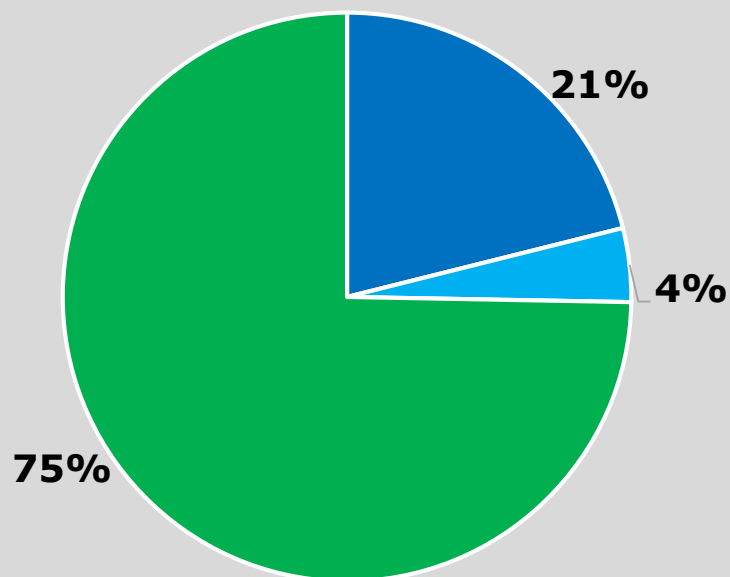
Empleados \geq 3 años: 75%

Nuestros productos

Única planta de manufactura de implantes, de Allergan.

Volumen de producción

■ Tissue Expander ■ Saline ■ Gel



Implantes
reellenos con
Gel



Expansores de
tejido



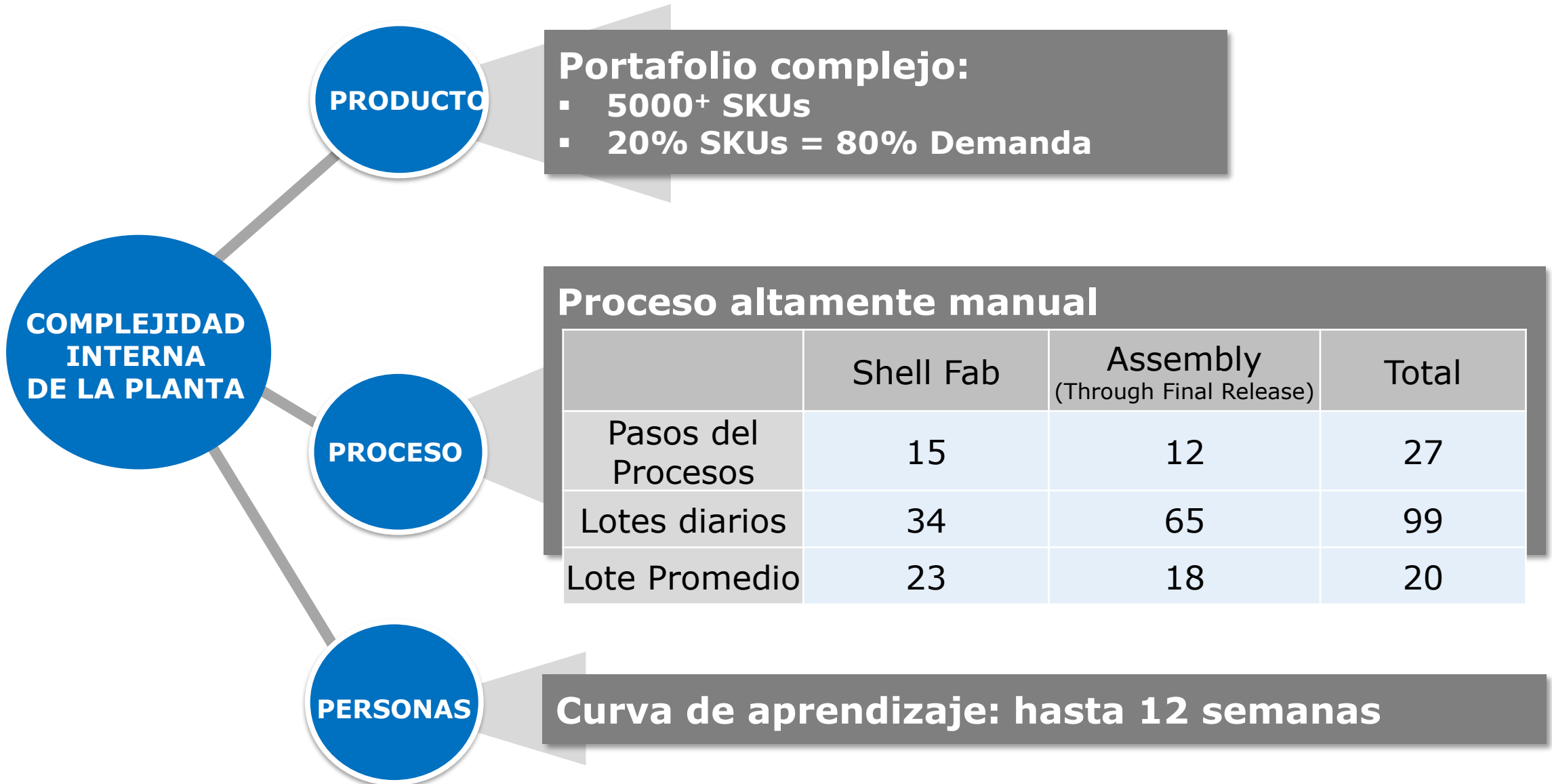
Implantes
reellenos con
solución salina



Proceso de Manufactura

Diagrama general de proceso





Mercado y cliente

Distribución mundial: envíos directos a más de 31 sitios:

- *Intercompany*
- Centros de distribución

SKU específicos por región:

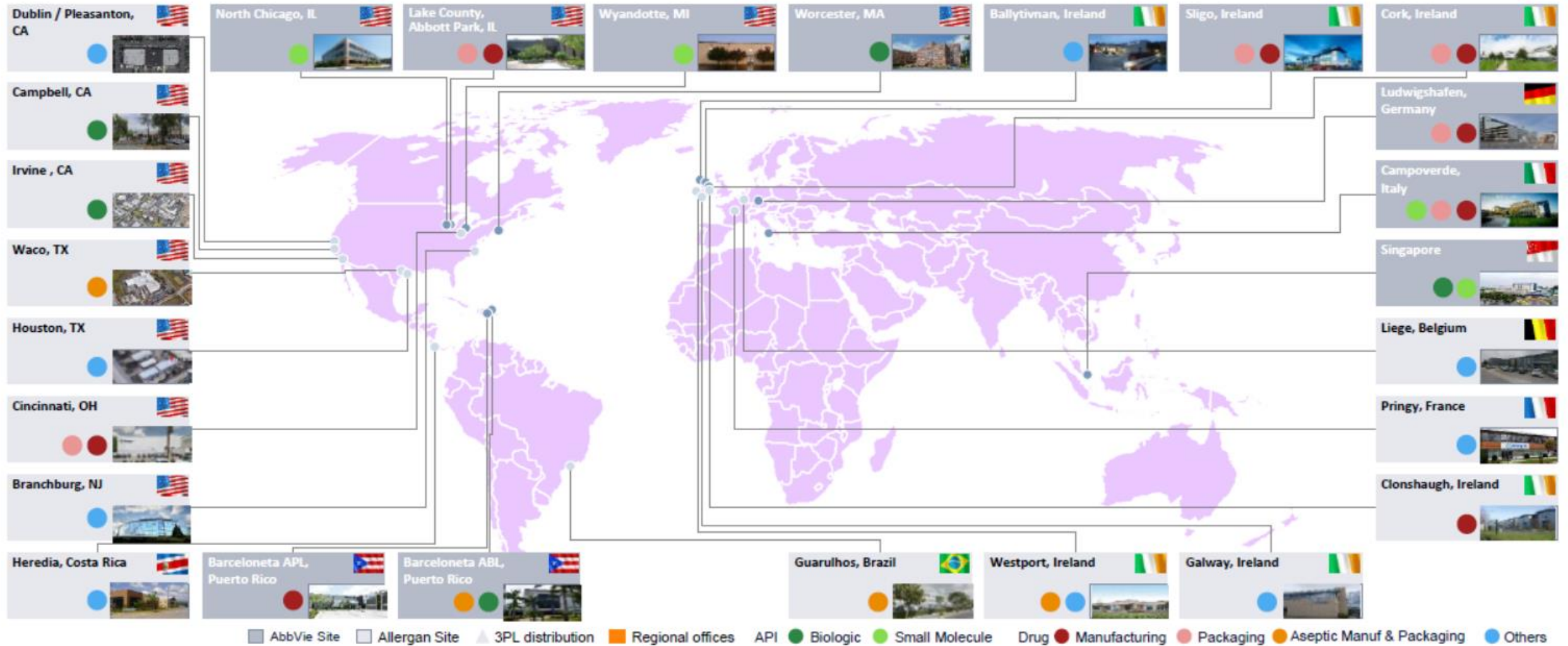
- US
- International
- Japón
- China
- Configuración final del empaque para ciertos países

COMPLEJIDAD EXTERNA DE LA PLANTA

Suplidores

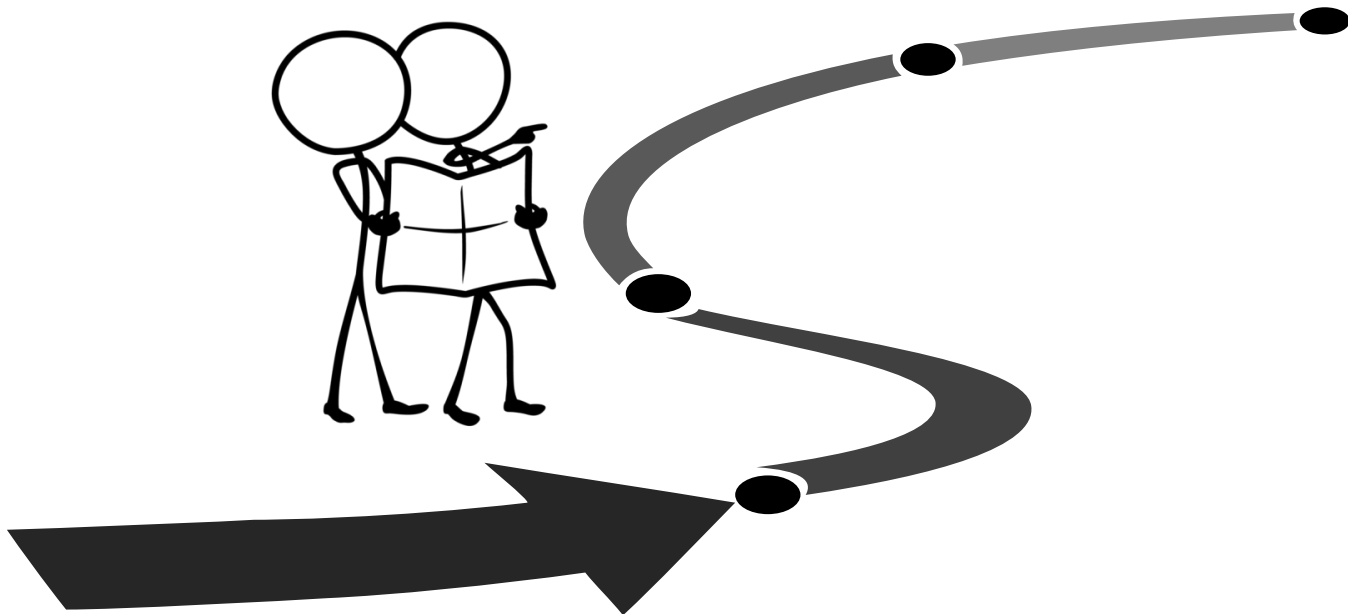
31 Proveedores de Materias Primas

Adquisición de Allergan por parte de AbbVie



OPEX

En Allergan, utilizamos un **modelo, guía o mapa** que asegura un enfoque disciplinado hacia la **mejora continua de los procesos**.



¿POR QUÉ OPEX?

¡Porque queremos ser la **mejor planta del mundo!**

¡Para ello debemos **mejorar continuamente** en todas las áreas!

OPEX es nuestro plan para mejorar y **¡¡¡ganar!!!**



Y CONTINUAR MEJORANDO CON DISCIPLINA...



Heredia Costa Rica

El premio regresa a casa

2019

2015

Planta del Año
Inicio del programa

2016

Heredia Costa Rica
Primer Lugar .

2017

Heredia Costa Rica
Segundo Lugar.

2018

Heredia Costa Rica
Cuarto Lugar.



NUESTRA EXPERIENCIA EN COMPROMISO CON LA EXCELENCIA



2017

Aplicación de VSM en DAL.



2018

Aplicación de VSM en DHR



2019

Celda de Re empaque

Participación con 2 proyectos

2020

- Aplicación de VSM en Validaciones
- Mejora en proceso de Dipping en fabricación de Shells

PARA NOSOTROS

OPEX no es trabajo adicional...

¡Es la forma de hacer nuestro trabajo!



RESUMEN DEL PROYECTO

PROCESO DE REEMPAQUE

Objetivo final del proyecto:

Crear una solución que permita adaptar el producto a nuevos requerimientos de los clientes, manteniendo la calidad del producto y agregando valor a nuestros clientes.

PROCESO DE REEMPAQUE

ENTRADA



Producto terminado que
requiere un cambio
solicitado por el cliente

PROCESO



Se ajusta el producto a los
nuevos requerimientos de los
clientes.

SALIDA



Producto que satisface los requisitos
del cliente

SELECCIÓN DEL PROYECTO DE MEJORA

Área / Proceso	Manufactura / Reempaque
Brechas / Oportunidad de Mejora percibida	Agregar los nuevos requerimientos del cliente manteniendo la excelencia del producto, agregando valor al proceso.
Selección del proyecto	Alineado con los objetivos de la planta. Seleccionado por la alta dirección - Evaluado en <i>Business Alignment</i> - Asignado a un equipo de trabajo.
Datos, información	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación del dispositivo es crítico en industria médica. • Proyecto de gran relevancia con objetivos estratégicos. • Impacto potencial en entregas al cliente y entregables de proyectos. • Complejidad debido a cantidad de Catálogos (SKUs)
Aspectos clave del proyecto de mejora.	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de sistema debe ser <i>Poka Yoke</i>. • Proceso de decisión y formulación del proyecto en conjunto con Business Technology (BT) corporativo.

SELECCIÓN DEL PROYECTO DE MEJORA

¿Cómo el proyecto se alinea con los objetivos y metas estratégicas?

Objetivos estratégicos	Correlación	Cómo apoya y se alinea con los objetivos	Grado del impacto
Entrega a tiempo	Fuerte	Ejemplo: <ul style="list-style-type: none">• Satisfacción del cliente.• El proyecto beneficia las entregas a tiempo.	Medio



Alineamiento Estratégico



SELECCIÓN DEL PROYECTO DE MEJORA

¿Cómo se identificaron y priorizaron las partes interesadas del proyecto?

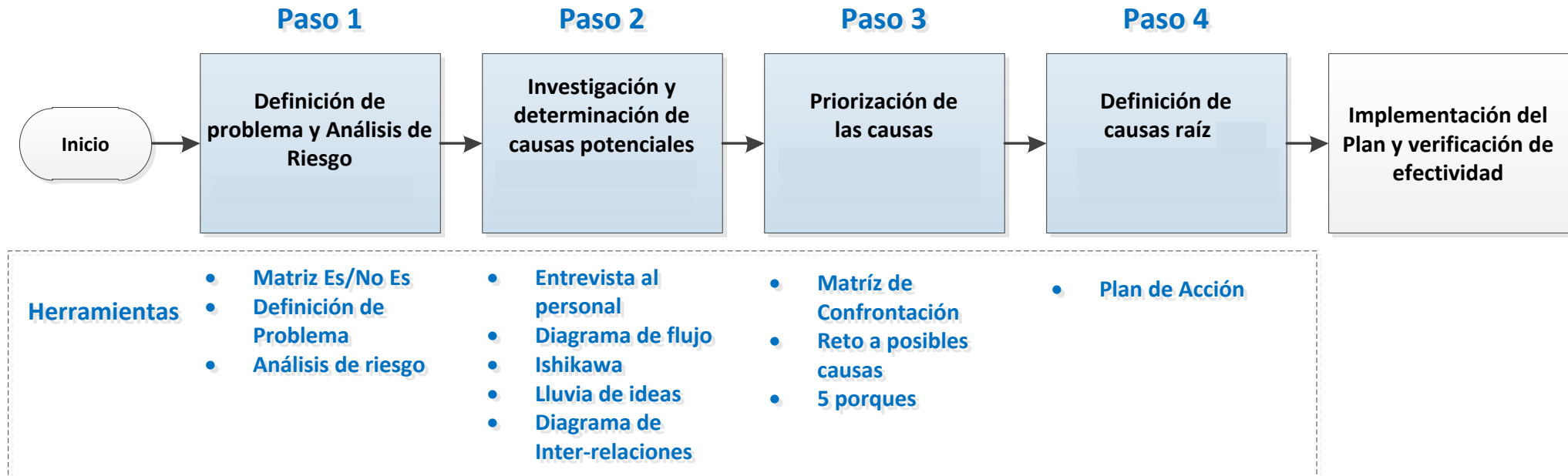
Parte interesada	Rol en el proyecto	Cargo	Expectativas	Poder	Interés	Apoyo
¿Quién? Nombre Apellido	<ul style="list-style-type: none">• Patrocinador• Dueño del Proceso• Implementador	<ul style="list-style-type: none">• Dir, Quality• Dir, Manufactura• Ing. Procesos	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con indicador de entregas a tiempo• No agregar modos de falla.• Costos de Implementación	Alto Medio Bajo	Alto Medio Bajo	Alto Medio Bajo

Dueños de los indicadores

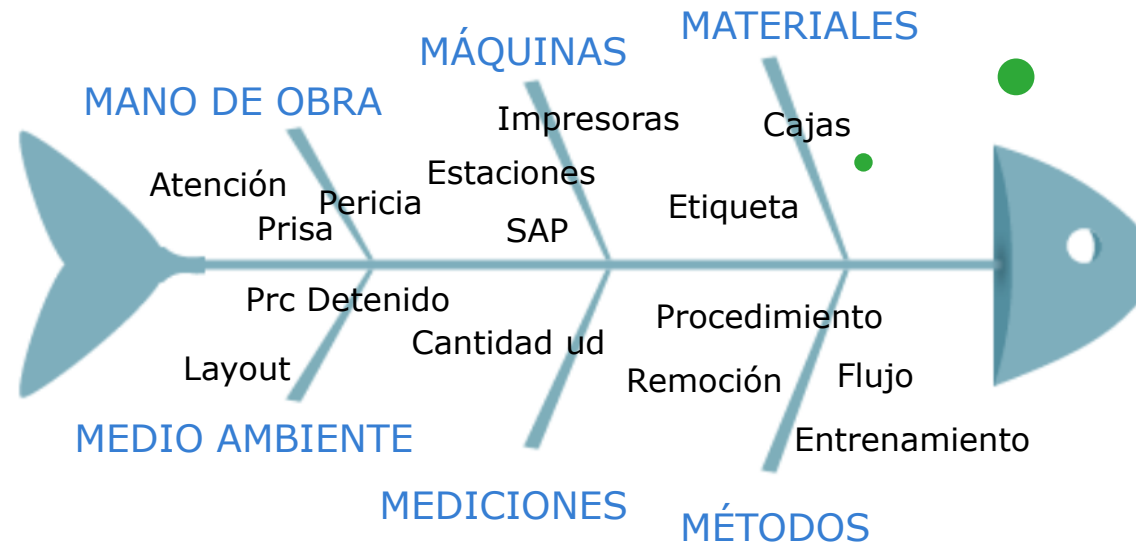
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INICIAL

¿Cómo se identificaron las causas raíz u oportunidades de mejora **potenciales**?

HERRAMIENTAS SISTEMA



Resultado del Análisis

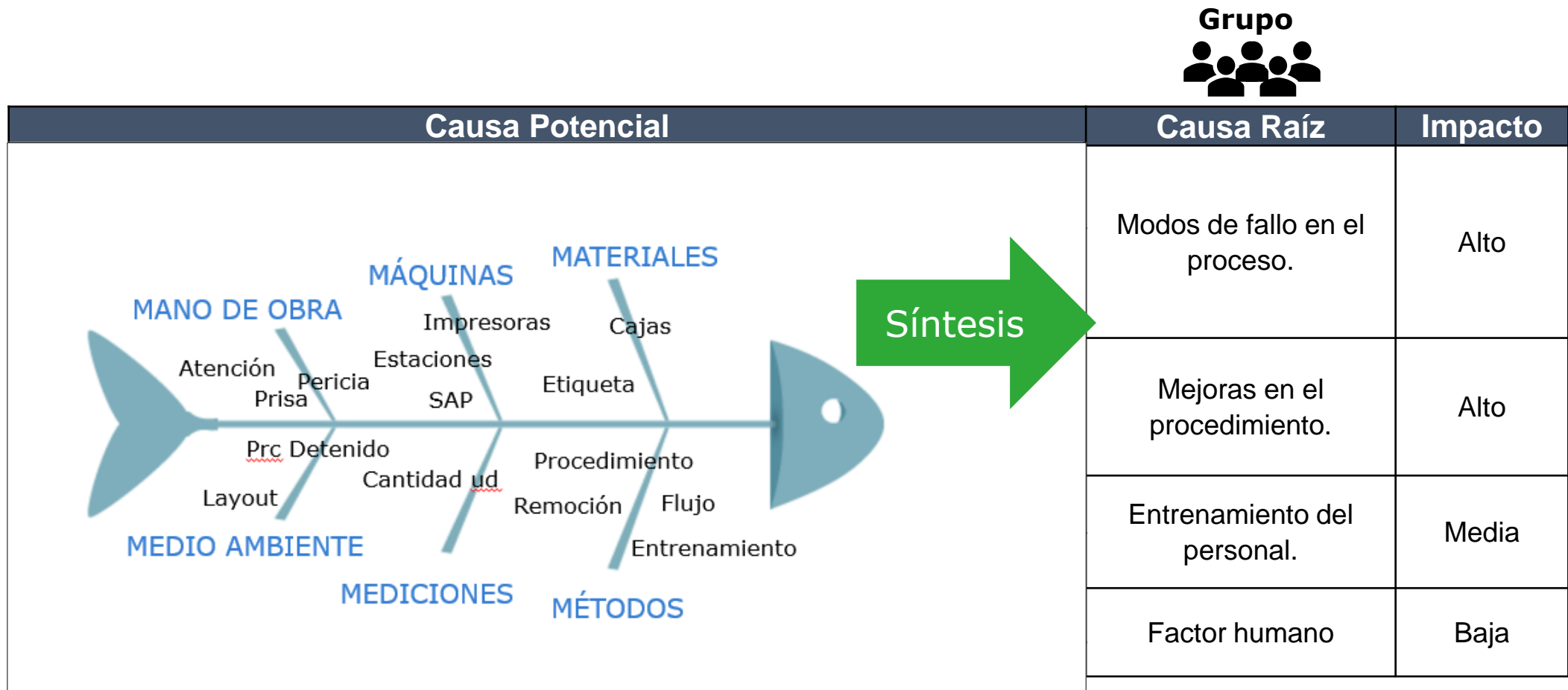


Crear una solución que permita adaptar el producto a nuevos requerimientos de los clientes, manteniendo la calidad del producto y agregando valor a nuestros clientes.



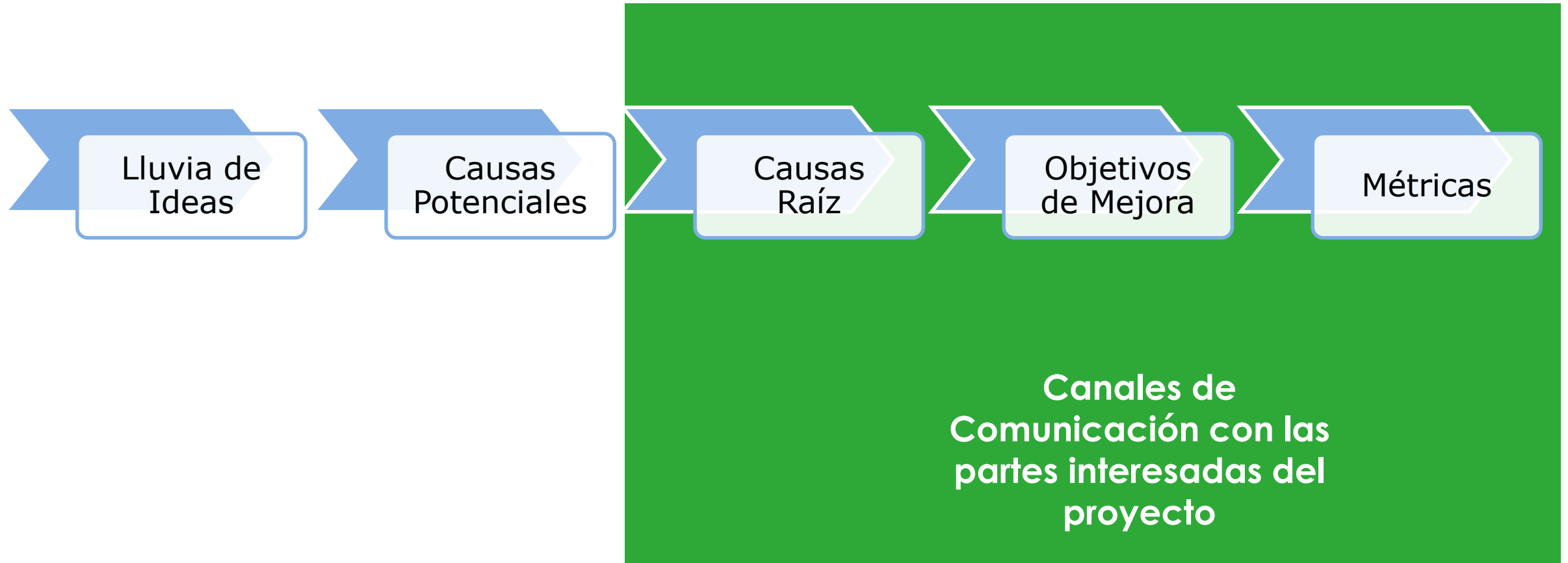
Resultado del Análisis

¿Cómo se realizó el proceso de priorización de las causas raíz?



Resultado del Análisis

¿Cómo se realizó el proceso de priorización de las causas raíz?



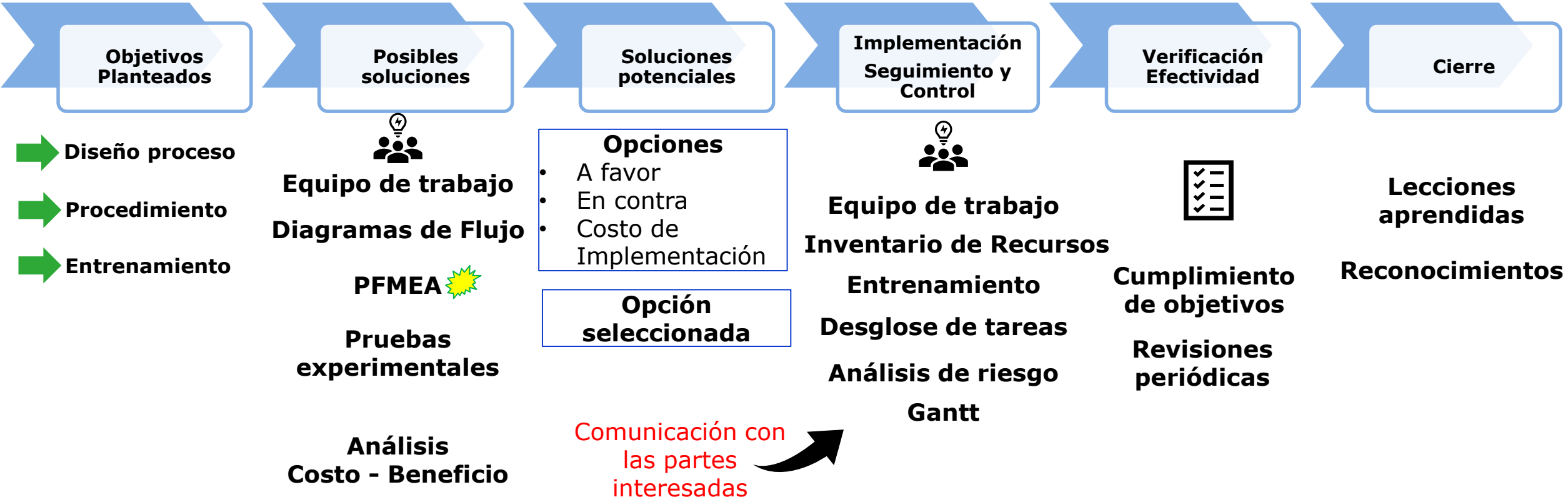
DESARROLLO DE LA SOLUCIÓN

¿Cómo se identificaron las soluciones potenciales?

N°	Causa Raíz	Objetivo de la acción de mejora	Métrica
1	Para cada causa identificada se desarrolla un plan para eliminar o mitigar la ocurrencia.	Definir la acciones específicas medibles y alcanzables	Definirlo en términos numéricos

DESARROLLO DE LA SOLUCIÓN O ACCIÓN DE MEJORA

¿Cómo se identificaron las soluciones potenciales?



RESULTADOS E IMPACTO DEL PROYECTO DE MEJORA

¿Cuál fue el impacto del proyecto en la organización y en sus partes interesadas?

Parte Interesada	Grupo	Impacto esperado	Resultado
Entrevistar a cada una de las partes involucradas.	Alta Gerencia Dueños del proceso Personal Soporte Socios del Proceso	Se determina si el impacto fue el que se esperaba.	Se cumple con las expectativas del grupo.

Lecciones Aprendidas

- Sistema CAPA integrado a la mejoras de proceso
- Entrenamiento.
- Reconozca el equipo y los “Hitos del Proyecto”.
- No se limite con las soluciones. Apostar a la mejor opción.

MUCHAS GRACIAS

