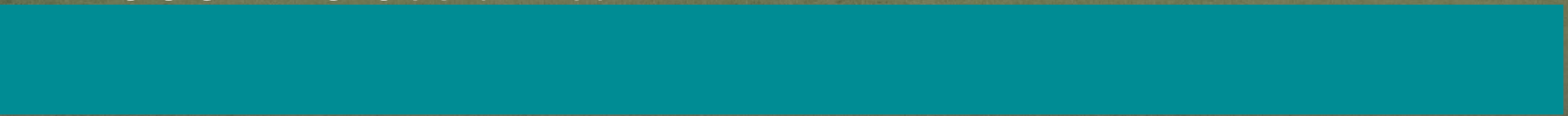




COMPARTIENDO LA EXCELENCIA

Jul, 2020

MOOG MDG Costa Rica



MOOG Inc.

1

Espacio y Defensa



2

Aviación



3

Industrial



Dispositivos Médicos

NUESTROS PRODUCTOS

Ser el Centro de Manufactura y
Servicios de Clase Mundial



**SET
INTRAVENOSOS**



**BOMBA
CURLIN 6000**



**SET DE
ALIMENTACIÓN
ENTERAL**



BOMBA INFINITY

MOOG®
Mejorar el cuidado de la salud.
Enriquecer vidas.



LIDERAZGO Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

MEJORAR EL CUIDADO DE LA SALUD Y ENRIQUECER VIDAS

Ser el Centro de Manufactura y Servicios de Clase Mundial

#1 Retención de Talento en ZFC 10% Crecimiento de ventas año a año 15% Ganancias año a año 15% Utilidad anual 12% Retorno de la inversión

Objetivos Corporativos de Transformación (BTO's)

PROTEGEMOS EL AMBIENTE Y
A NUESTROS COLABORADORES

GRAN LUGAR PARA TRABAJAR

CALIDAD EXCEPCIONAL Y
SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

RESULTADOS FINANCIEROS
EXCEPCIONALES

INNOVACIÓN: PENSANDO
DIFERENTE

EXCELENCIA OPERACIONAL

RESPONSABILIDAD SOCIAL

DISCIPLINA
CONFIANZA

HONESTIDAD
HUMILDAD

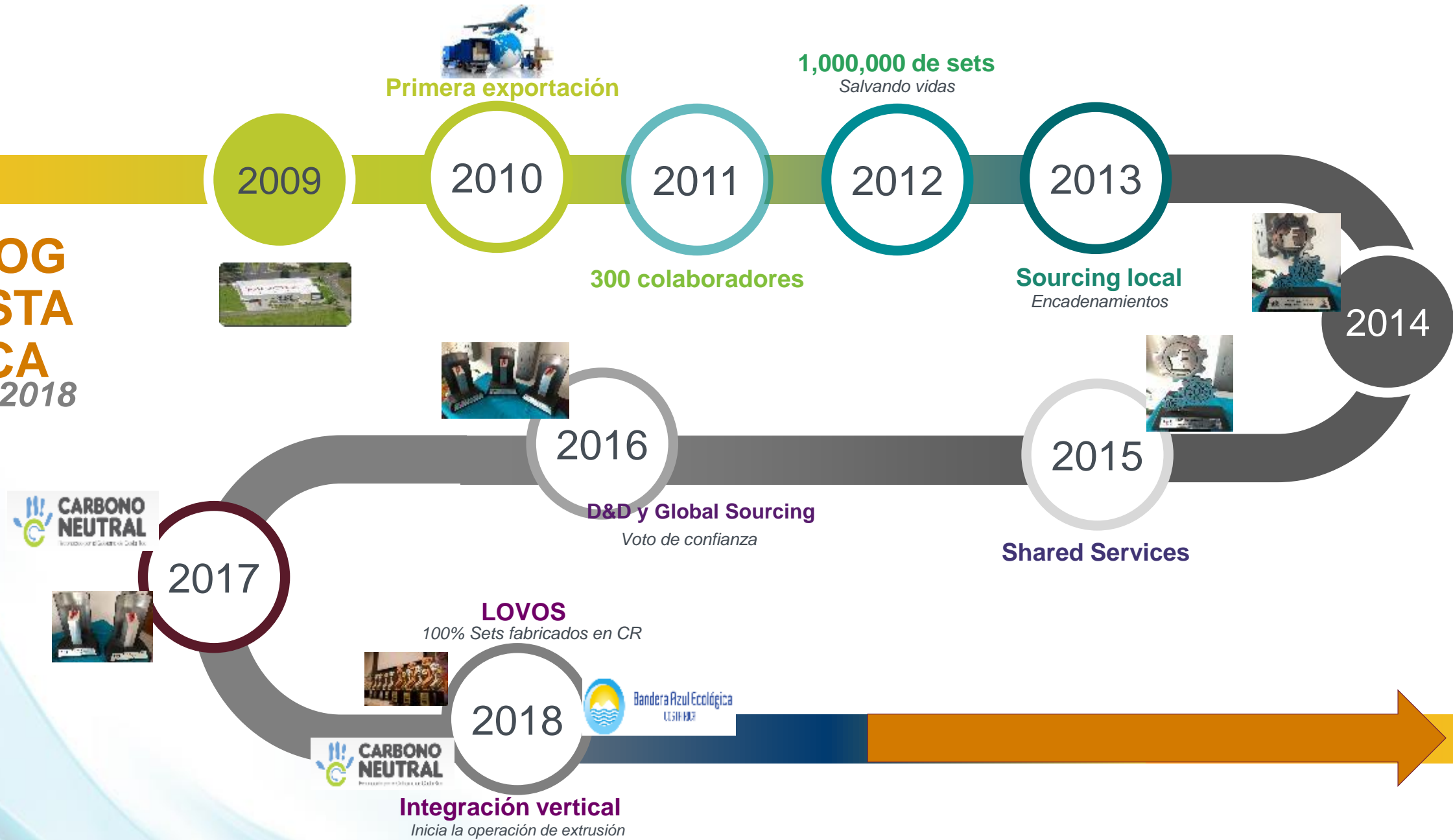
LEALTAD
INTEGRIDAD

RESPECTO
COMPROMISO

MOOG

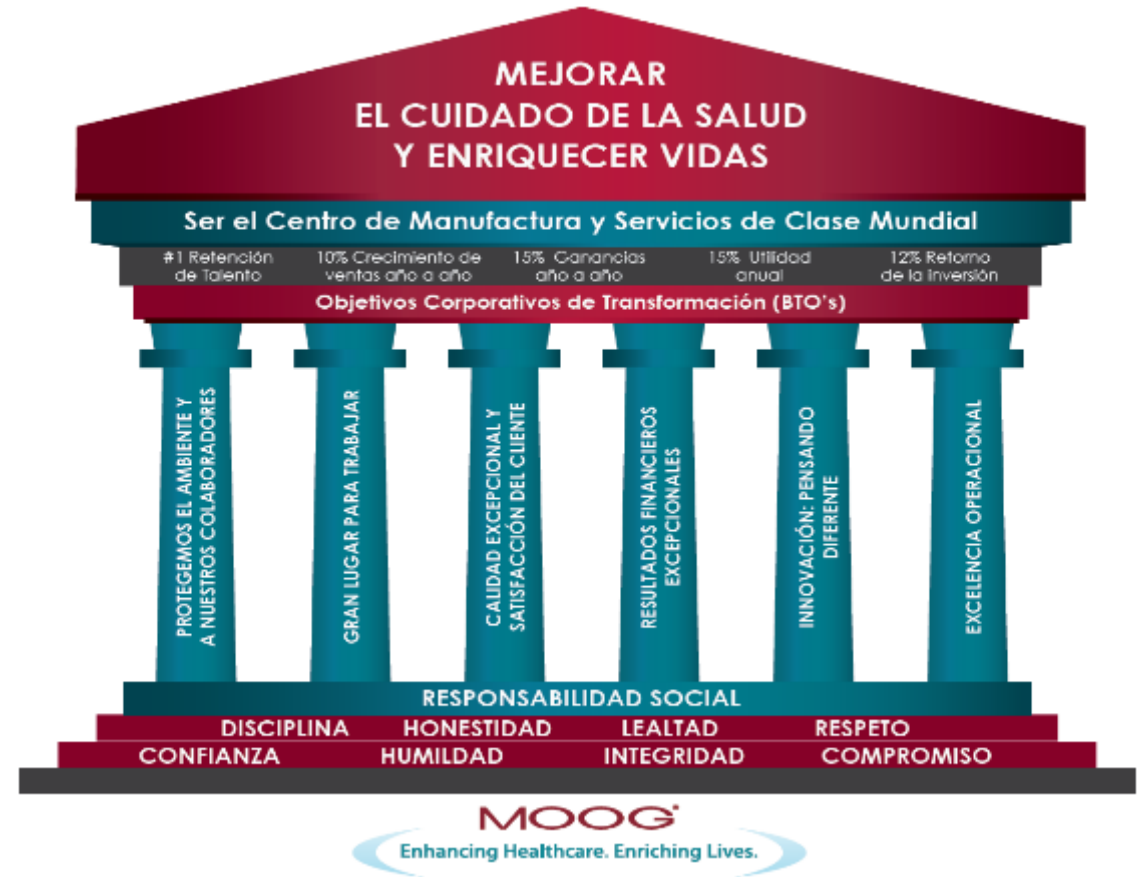
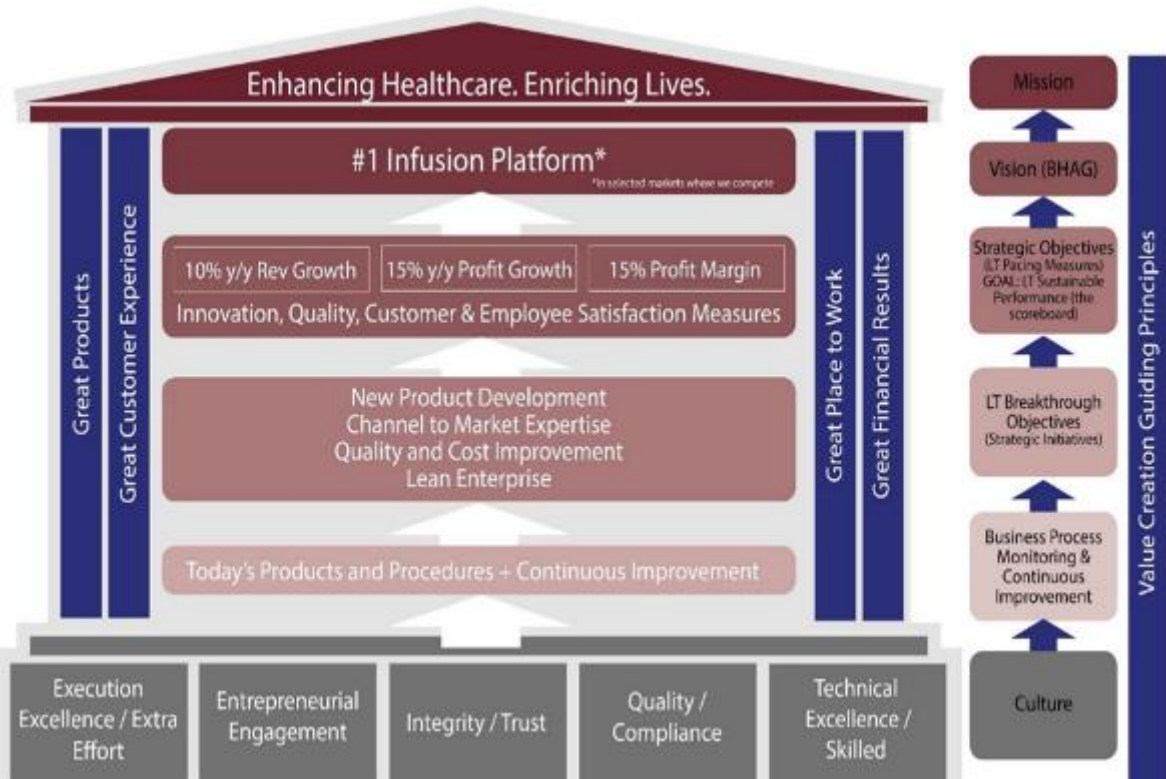
Enhancing Healthcare. Enriching Lives.

MOOG COSTA RICA 2009-2018



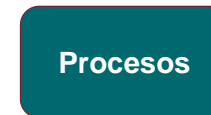
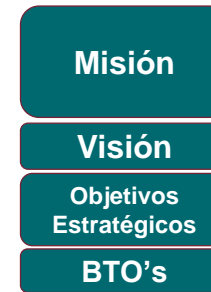


Cultura Organizacional



Proceso Estratégico

Cultura Organizacional



Creación de Valor de los Principios Guía



Mes	Valores	Departamento
Octubre	Disciplina y Honestidad	RRHH
Noviembre	Lealtad y Respeto	Ingeniería
Diciembre	Confianza y Humildad	Producción
Enero	Integridad y Compromiso	QA
Febrero	Disciplina y Honestidad	Finanzas
Marzo	Lealtad y Respeto	CI-EHS
Abril	Confianza y Humildad	RRHH
Mayo	Integridad y Compromiso	Supply Chain
Junio	Disciplina y Honestidad	Ingeniería
Julio	Lealtad y Respeto	QA
Agosto	Confianza y Humildad	Supply Chain
Setiembre	Integridad y Compromiso	Finanzas

Valores

Respeto



Reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades de los demás.
✓ Aceptar la diversidad.
✓ Escuchar diferentes puntos de vista.

Lealtad



Ser fiel con los valores Moog.
✓ Cumplir con lo que se promete.
✓ No hablar de alguien cuando no está presente.

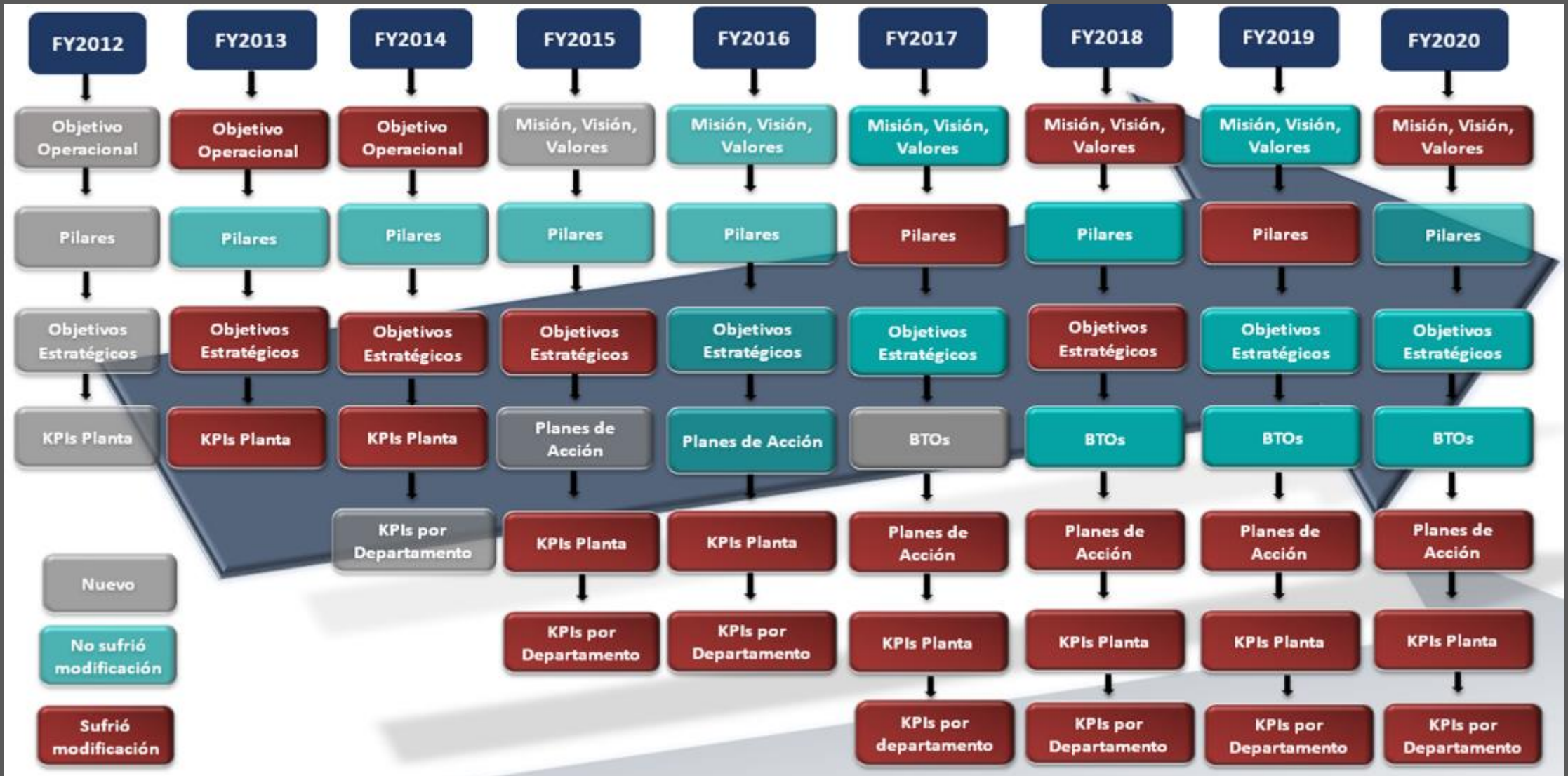
Concurso mes:
Respeto y lealtad



2º Lugar
Dunia Montes
Turno A

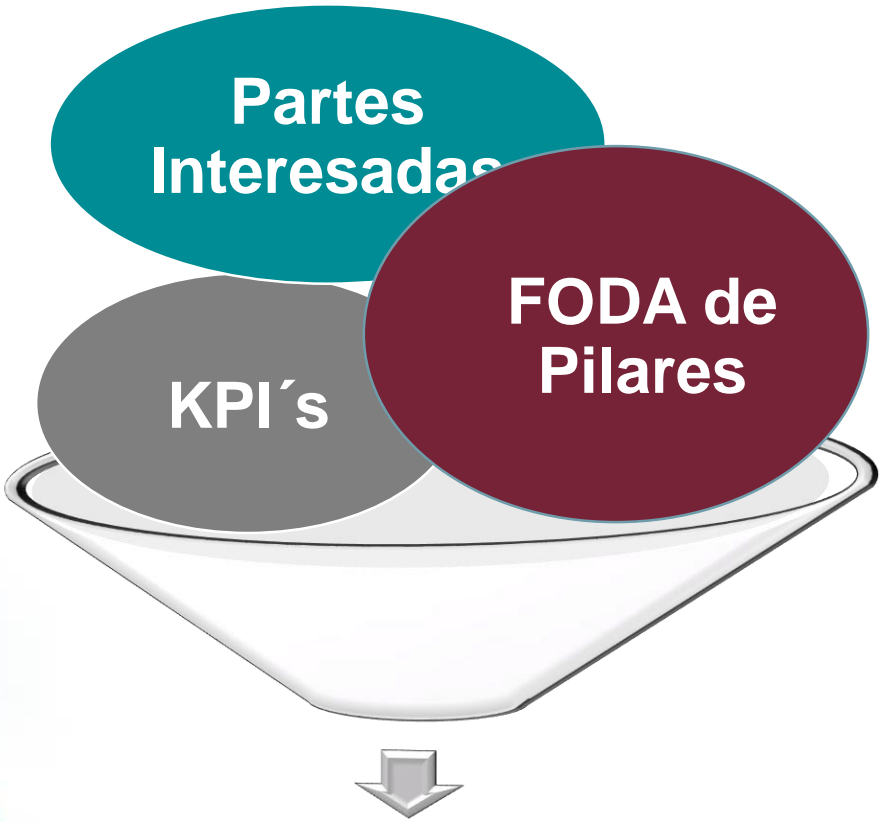
Muchas felicidades



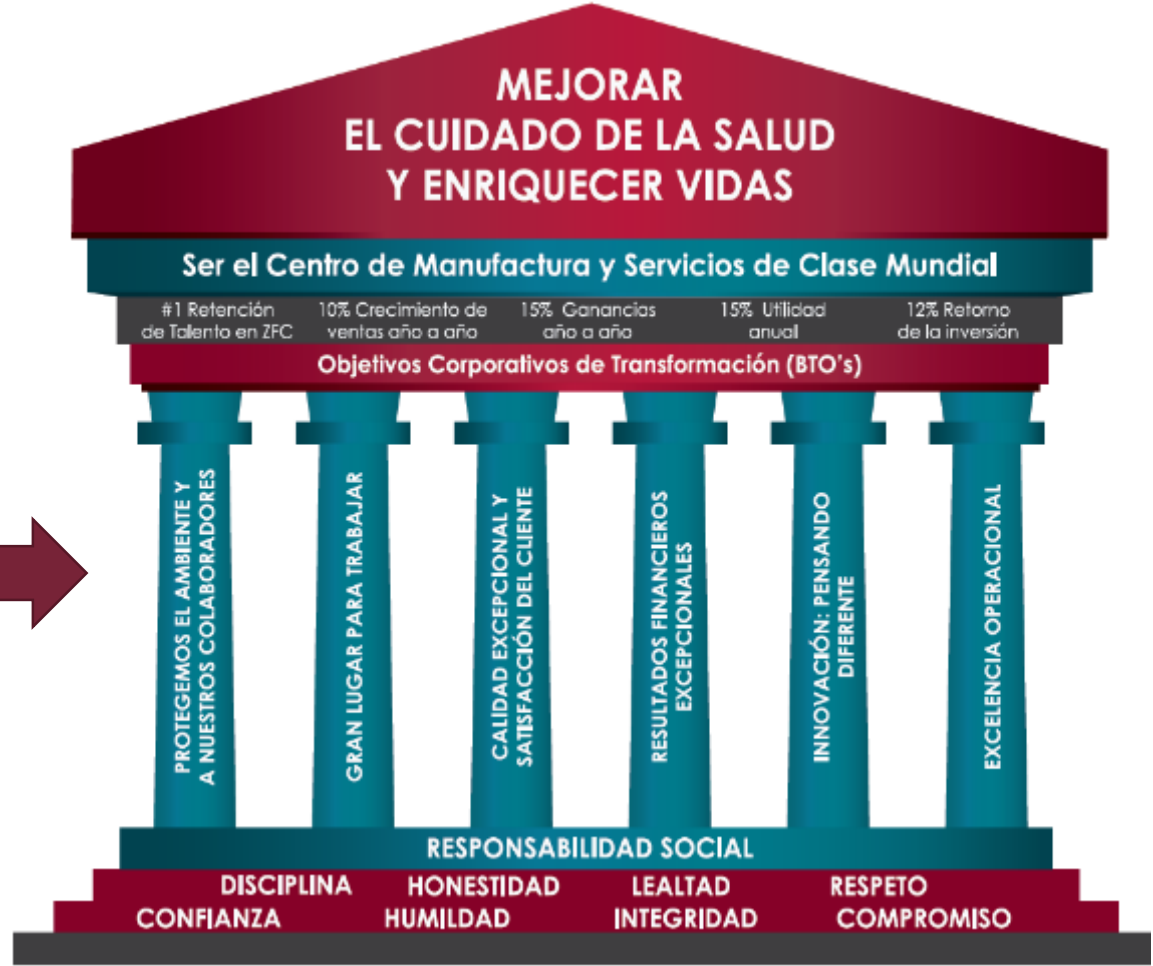


MOOG CR: Evolución Estratégica

Desarrollo de la estrategia



Estrategia (Pilares)
Objetivos Estratégicos
Planes de Acción
KPI's



Desarrollo de la estrategia

- 10% Incremento de Ventas año a año
- 15% de Utilidad al anual
- 15% Crecimiento Ganancias año a año
- 12% ROI
- 1# Retención del Talento





Disciplina	68
Honestidad	19
Lealtad	7 ⁽¹¹⁾
Respeto	1794 ⁽¹¹⁾ ⁽¹²⁾ 2
Confianza	167594
Humildad	37894 ⁽¹⁰⁾
Gratitud	16
Compromiso	6789 ⁽¹¹⁾ ⁽¹²⁾

FODA 2019

- 2 Días de sesión de trabajo
- Revisión de FODA por Pilar.
- Revisión de Valores
- Revisión de políticas y objetivos
- Revisión de Planes de acción 2019-2020
- Creación de Matriz X.





Relación con las partes interesadas

Relación con las partes interesadas



IDENTIFICACION ANALISIS DE PARTES INTERESADAS								
Parte interesada	Producto/Servicio	Necesidades especificas	Probabilidad de fallo	Consecuencia	Riesgo	Consecuencias	Contactos internos	Medios de comunicación en ambas vías
Key Suppliers for raw material	Servicio	Forecast Pay in terms Open PO's Clear communication channels Performance feedback Clear specifications Long terms agreements Price agreements	PB	CA	MEDIO	Stock out Image damage Quality Issues Account on hold Business Disruption	Arlette Viquez Melissa Viquez Joseph Zeledón Mauricio Barquero	QBR's Supplier Evaluation Mails Conference Calls Meetings
Key Suppliers for MRO's	Servicio	Forecast Pay in terms Open PO's Clear communication channels Performance feedback Clear specifications	PB	CA	MEDIO	Stock out Image damage Quality Issues Account on hold Business Disruption	Arlette Viquez Kimberly Araya Gustavo Segura	Mails Conference Calls Meetings
Key Suppliers for Services	Servicio	Pay in terms Clear communication channels Performance feedback	PB	CA	MEDIO	Stock out Image damage Quality Issues Account on hold Business Disruption	Arlette Viquez Kimberly Araya Gustavo Segura Luis Rojas	Mails Conference Calls Meetings

Relación con las partes interesadas



Relación con las partes interesadas



¿Quiénes son los potenciales beneficiarios?



¿Quiénes podrían verse negativamente afectados?



¿Quiénes tienen los derechos existentes?



¿Quién es probable que falte de voz?



¿Quién podría verse impactado por un cambio y movilizar resistencia contra éste?

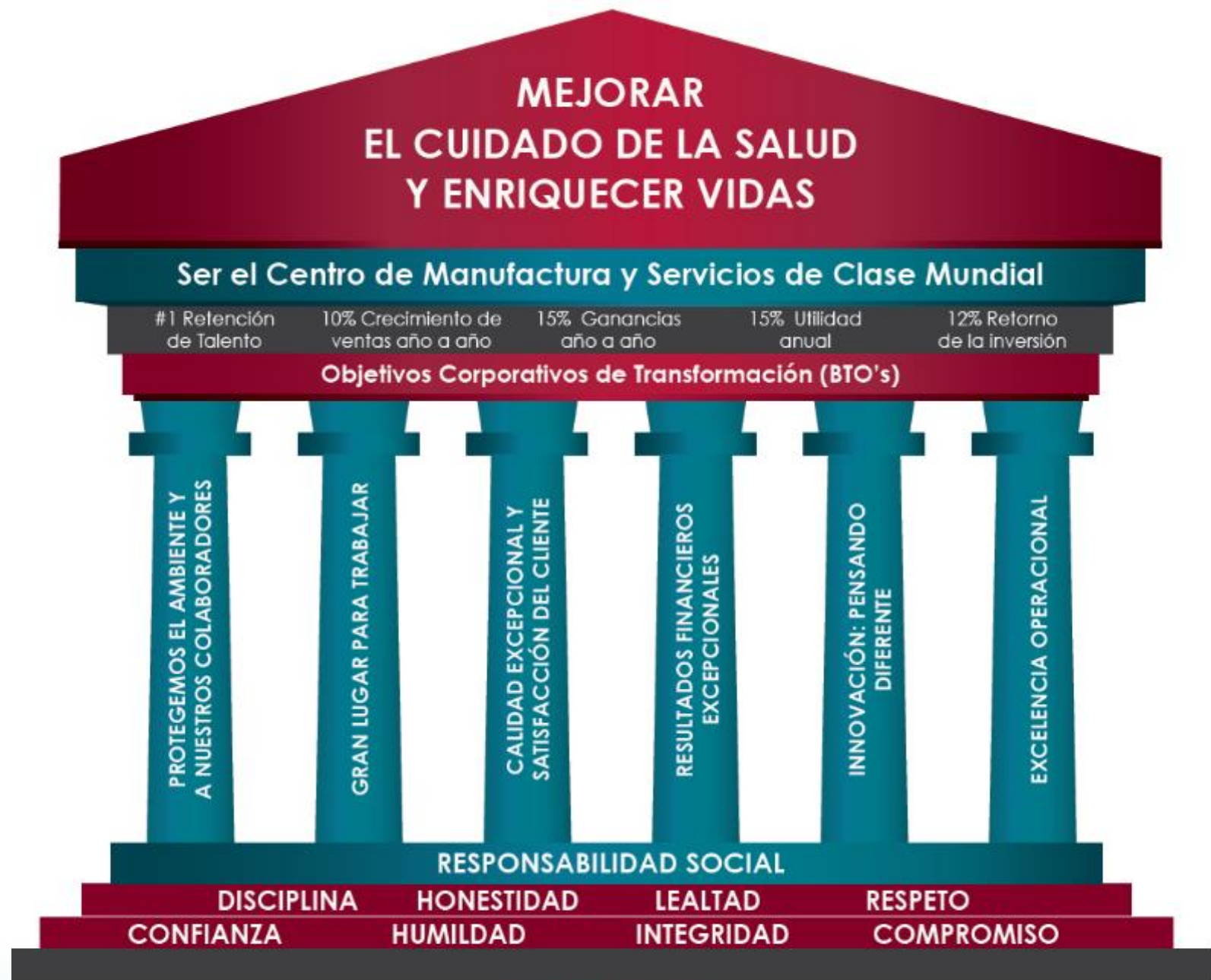


¿Quién es el responsable por los planes que se intentan llevar a cabo?



¿El comportamiento de quién se debe modificar para tener éxito?

¿Cuál es nuestro Norte?





Pilares



Protegemos el Ambiente y a Nuestros Colaboradores



MOOG[®] Enhancing Healthcare.
Enriching Lives.

CONFIDENTIALITY NOTICE: This document contains confidential information intended solely for the recipient(s) named herein. The information set forth in this document may not be reproduced or disclosed by the recipient(s) without the prior written consent of the author.

Despliegue Estratégico Corporativos

Alineamiento Partes Interesadas

Reforzamiento de Comportamientos de Valores

Confirmación de Norte

Constancia en el propósito



MOOG CR. INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO FY2020: TIER 3 OPERACIONES

CATEGORÍA	INDICADOR CLAVE DE DESEMPEÑO	UNIDAD DE MEDIDA	DEFINICIÓN	VALORES META PARA FY19			RESULTADO FY19
				≥ 1	N/A	≤ 1	
EHS	Gembas EHS	unidad	Cantidad de Gembas mensuales realizados	≥ 1	N/A	≤ 1	Nuevo
	Cierre de acciones de Gembas EHS tarde	unidad	Acciones Gemba cerradas fuera del tiempo establecido	≥ 1	N/A	< 1	Nuevo
GENTE	Focus group	unidad	Total mensual de reuniones del Tier III con el personal de producción para identificar mejoras	≥ 1	N/A	≤ 1	1.30
	Gembas	unidad	Total mensual de caminatas GEMBA realizadas por el Tier III	≥ 1	N/A	≤ 1	1.00
CALIDAD	Nivel sigma 4080	Indice	Nivel sigma 4080	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80	>4.80	5.72
	Nivel sigma UV	Indice	Nivel sigma UV	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80	>4.80	5.01
	Nivel sigma IV sets	Indice	Nivel sigma IV	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80	>4.80	5.20
	Nivel sigma Enteral	Indice	Nivel sigma Enteral	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80	>4.80	5.15
	FPY Enteral	%	Producto bueno la primera vez	≥ 98%	N/A	< 98%	99.70%
	FPY IV	%	Producto bueno la primera vez	≥ 98%	N/A	< 98%	98.54%
	FPY DHRs	%	DHR buenos a la primera vez	≥ 70%	N/A	< 70%	Nuevo
	MRB (\$) Material de proceso	\$	Costo mensual del material de proceso en MRB	≤ \$ 15,000	\$ 15,000 < x ≤ \$ 20,000	> \$20,000	\$0.0
EXCELENCIA OPERACIONAL	Eficiencia general del equipo (OEE)	%	Valor mínimo mensual de OEE para la producción (CalidadxProducciónxDisponibilidad de Equipos)	≤ 83%	83 >x ≥ 80%	< 80%	92.5%
VIABILIDAD FINANCIERA	Extrusión desperdicio de proceso - scrap material proceso	%	Razón mensual (expresada en porcentaje) del desecho de costo de manufactura de extrusión	≤ 5.0%	N/A	>5%	nuevo
	Enteral- desperdicio del proceso (Scrap costo material proceso)	%	Razón mensual (expresada en porcentaje) del desecho de Enteral/costo de manufactura de Enteral	≤ 0,6%	0.6 % >x ≥ 0.75%	>0,75%	nuevo
	Volúmen IV	%	Volúmen de produccion IV	≥ 98%	N/A	< 98%	100.0%
	Volúmen Enteral	%	Volúmen de produccion Enteral	≥ 98%	N/A	< 98%	99.8%
	Horas extras	%	Horas extras mantenimiento, produccion, calidad y bodega (operaciones)	≤ 5%	5% >x ≥ 8%	>8%	nuevo
SATISFACCION DEL CLIENTE	Cumplimiento del plan de exportación mensual	%	Porcentaje de exportación vs lo planeado	≥98%	N/A	< 98%	100%
	Cumplimiento Rate IV	%	Cantidad de horas hombres requeridas / utilizadas	≥98%	N/A	< 98%	nuevo
	Cumplimiento Rate Enteral	%	Cantidad de horas hombres requeridas / utilizadas	≥98%	N/A	< 98%	nuevo



Planear

Hacia la consecución de los KPIs



Medir

Asegurar sistemas de medición para control



Analizar

Fomentar análisis de datos



Actuar

Tomamos decisiones con datos



Accountable (responsable)

Compromiso

KPIs Planta FY20

Lean Camp 2019- Atlanta

Panduit
Boston Scientific
Mercedes-Benz Stadium
World of Coca Cola
Spartanburg Regional Healthcare
Draxmaier
BMW



Benchmarking- Visitas recibidas

- Cardinal Health: Pasos de mejora continua
- ULACT: Planificación estratégica y manejo de operaciones
- Corflex: Camino OPEX de Moog
- Hologic: Sistema de Tiers
- Establishment Labs: Cultura de excelencia operacional
- Bos Finco: Sistema de Tiers
- Cooperavidon: Sistema de Tiers
- Walmart: Liderazgo y planificación estratégica, sistema de Tiers, sistema de excelencia operacional



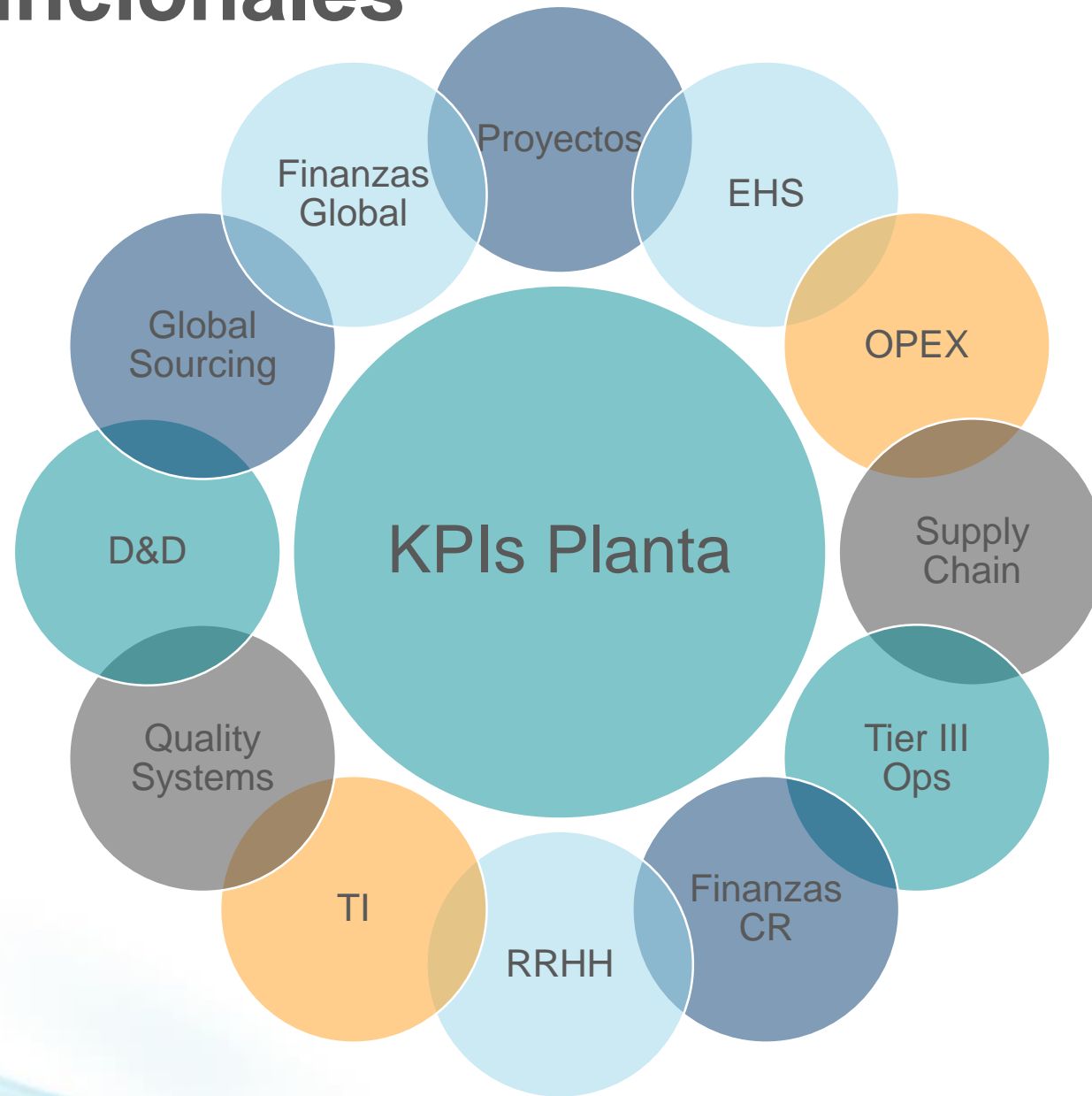
Benchmarking - Visitas realizadas

- Boston Scientific: Trazabilidad
- Doc Phos: Innovación
- Hologic: Shingo
- Hologic: JIDOKA (Hunter system)
- Cardinal Health: JIDOKA
- Bridgestone: Sistema de EHS
- Moog Head Q: Sistemas de IT y Manufactura activa
- HP: Sala de Innovación México



Benchmark

KPIs Áreas Funcionales



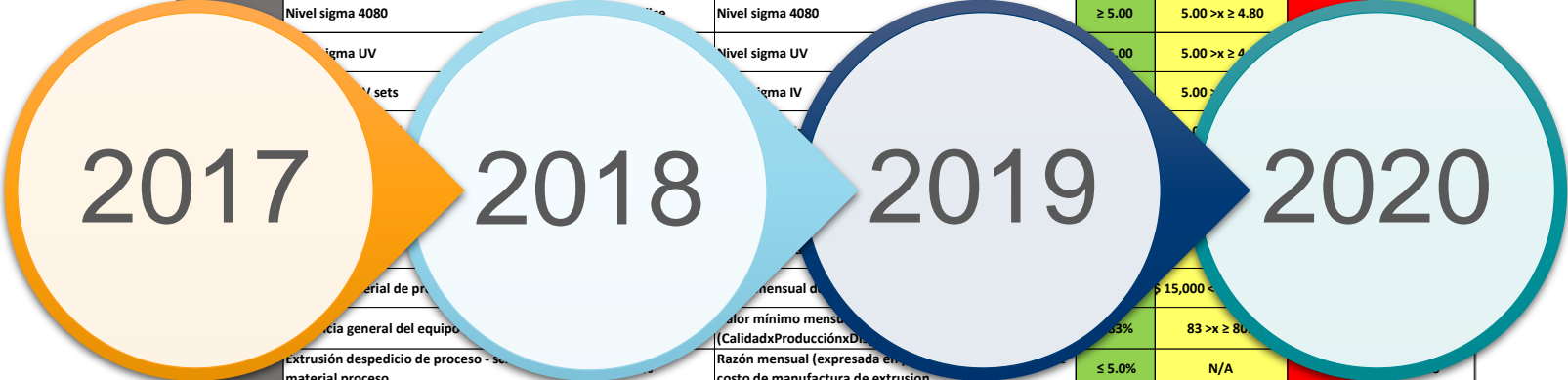
Alineamiento Estratégico Equipo Liderazgo Administrativo

- Resultados FY19.
- Revisión de Partes interesadas
 - Comunidad y Gobierno
 - Clientes
 - Suplidores
 - Colaboradores
- Alineamiento Partenón Costa Rica
- Revisión y Alineamiento KPIs FY2020
- Revisión de Matriz X 2020
- Roadmap FY20 basado en Pilares
- Constancia en el Propósito



KPI's Mejora de Desempeño

MOOG CR. INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO FY2020: TIER 3 OPERACIONES							
CATEGORÍA	INDICADOR CLAVE DE DESEMPEÑO	UNIDAD DE MEDIDA	DEFINICIÓN	VALORES META PARA FY19			RESULTADO FY19
EHS	Gembas EHS	unidad	Cantidad de Gembas mensuales realizados	≥ 1	N/A	≤ 1	Nuevo
	Cierre de acciones de Gembas EHS tarde	unidad	Acciones Gemba cerradas fuera del tiempo establecido	≥ 1	N/A	< 1	Nuevo
GENTE	Focus group	unidad	Total mensual de reuniones del Tier III con el personal de producción para identificar mejoras	≥ 1	N/A	≤ 1	1.30
	Gembas	unidad	Total mensual de caminatas GEMBA realizadas por el Tier III	≥ 1	N/A	≤ 1	1.00
	Nivel sigma 4080		Nivel sigma 4080	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80		
	Nivel sigma UV		Nivel sigma UV	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80		
	sets		Nivel sigma IV	≥ 5.00	5.00 >x ≥ 4.80		
	material de pro...		Costo mensual de...	≤ \$15,000			
	encia general del equipo		Valor mínimo mensual...	≥ 33%	83 >x ≥ 80		
	Extrusión desperdicio de proceso - su...		Razón mensual (expresada en...	≤ 5.0%	N/A		
	material proceso)		costo de manufactura de extrusion				
	Enteral- desperdicio del proceso (Scrap costo material proceso)	%	Razón mensual (expresada en porcentaje) del desecho de Enteral/costo de manufactura de Enteral	≤ 0,6%	0.6 % >x ≥ 0.75%	>0,75%	nuevo
VIABILIDAD FINANCIERA	Volúmen IV	%	Volumen de produccion IV	≥ 98%	N/A	< 98%	100.0%
	Volúmen Enteral	%	Volumen de produccion Enteral	≥ 98%	N/A	< 98%	99.8%
	Horas extras	%	Horas extras mantenimiento, produccion, calidad y bodega (operaciones)	≤ 5%	5% >x ≥ 8%	>8%	nuevo
SATISFACCION DEL CLIENTE	Cumplimiento del plan de exportación mensual	%	Porcentaje de exportación vs lo planeado	≥98%	N/A	< 98%	100%
	Cumplimiento Rate IV	%	Cantidad de horas hombres requeridas / utilizadas	≥98%	N/A	< 98%	nuevo
	Cumplimiento Rate Enteral	%	Cantidad de horas hombres requeridas / utilizadas	≥98%	N/A	< 98%	nuevo



Despliegue Personal Horario

Resultados FY19

Partenón Norte
(Valores)

Despliegue Pilares y
como pueden
aportar



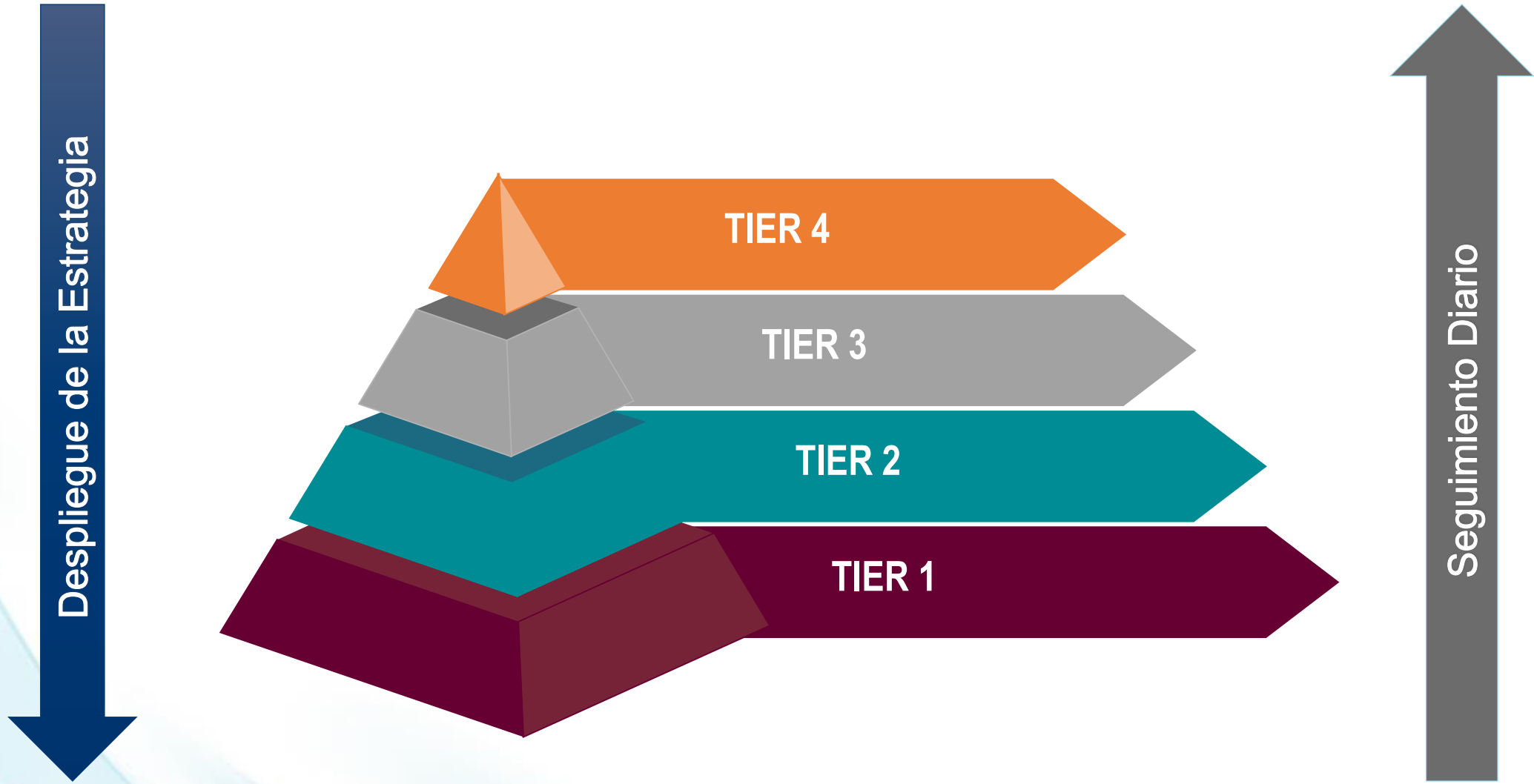


¿Por quién lo hacemos?



Y siempre: ¡Hay que Celebrar!

Estrategia y Tier's



Enfoque y Alineamiento





Mostrar el compromiso



GRACIAS