



Presentación para EMPRESAS DIAGNÓSTICOS EMPRESARIALES

Diagnósticos en base a Metodología CS

Sembrando conciencia

Coaching x Valores

❖ ¿Quiénes somos?

Somos un grupo de expertos en diferentes áreas que busca desarrollar la conciencia de las personas, de las empresas y de la sociedad. Nuestra labor es acompañarlos mediante una técnica desarrollada por el Life & Business Coach y Mentor Juan Carlos Lastiri que se implementa mediante la medición y aplicación de los valores, para obtener mejores resultados.

❖ ¿Qué es Be Better?

Es una organización que agrupa a un grupo de expertos enfocados en el “desarrollo de la conciencia”.

Nuestro concepto es único en el mundo y otorgamos un distintivo de persona o *empresa conscientemente responsable* enfocada en incrementar la productividad y mejorar los resultados organizacionales a través del **“desarrollo de la conciencia”** y la promoción de los valores con resultados tangibles desde la primer visita.

Be Better

Visión

Ser la organización que certifique a las empresas y líderes como socialmente conscientes para 2030.

Misión

Generar mejores resultados en nuestros clientes mediante la aplicación de nuestra técnica, incrementando los valores institucionales como aceleración y medición de los objetivos.

Objetivo

Guiar y acompañar a las personas y a las empresas a una vida más consciente para obtener mejores resultados como sociedad.

NUESTROS VALORES:

HUMILDAD

En nuestra enseñanza,

SINCERIDAD

En nuestro conocimiento y experiencias,

RESPECTO

Hacia el servicio en nuestros clientes,

CORDIALIDAD

En nuestros servicios,

ÉTICA

En nuestro comportamiento y desarrollo,

INTEGRIDAD

En todo lo que hacemos,

GRATITUD

En la oportunidad de facilitar y compartir,

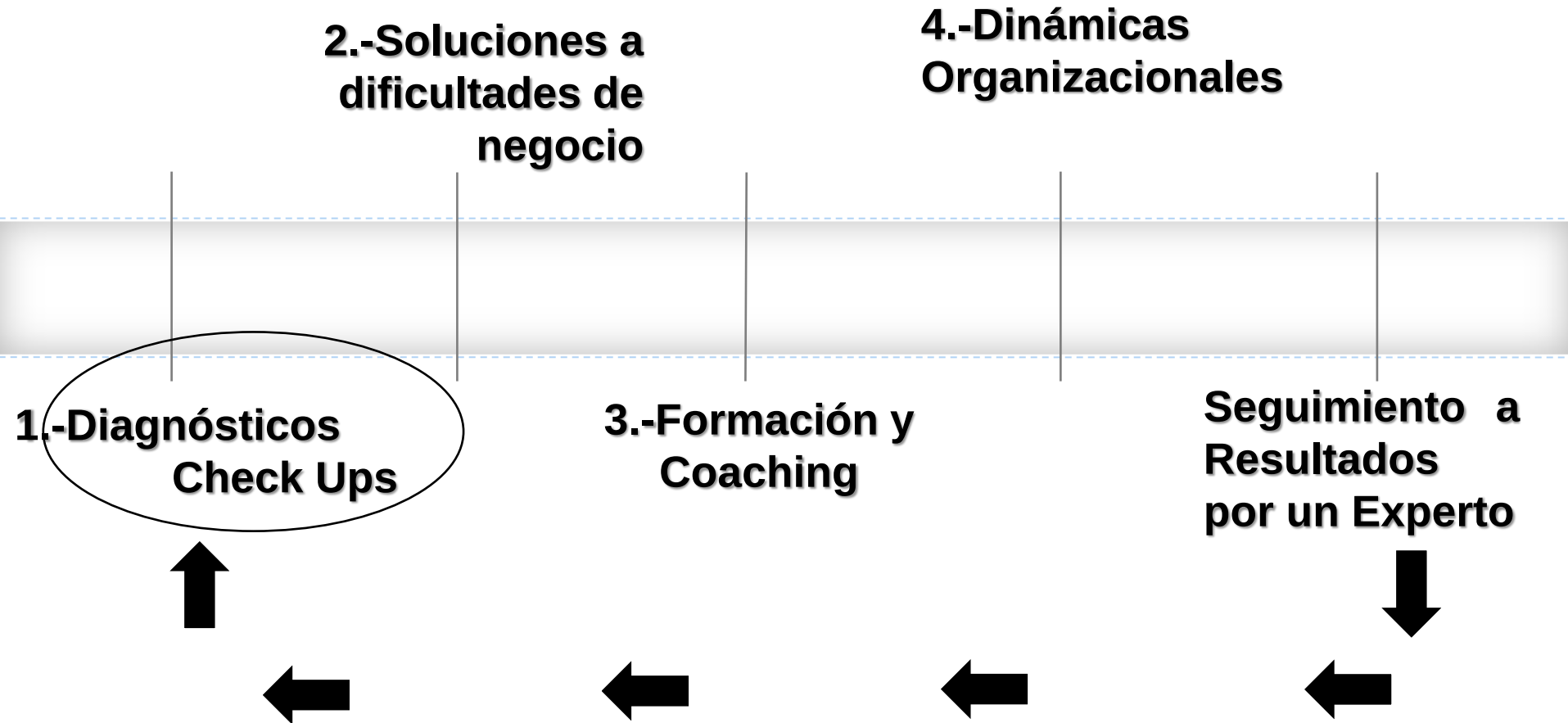
Transparencia

En nuestras labores,

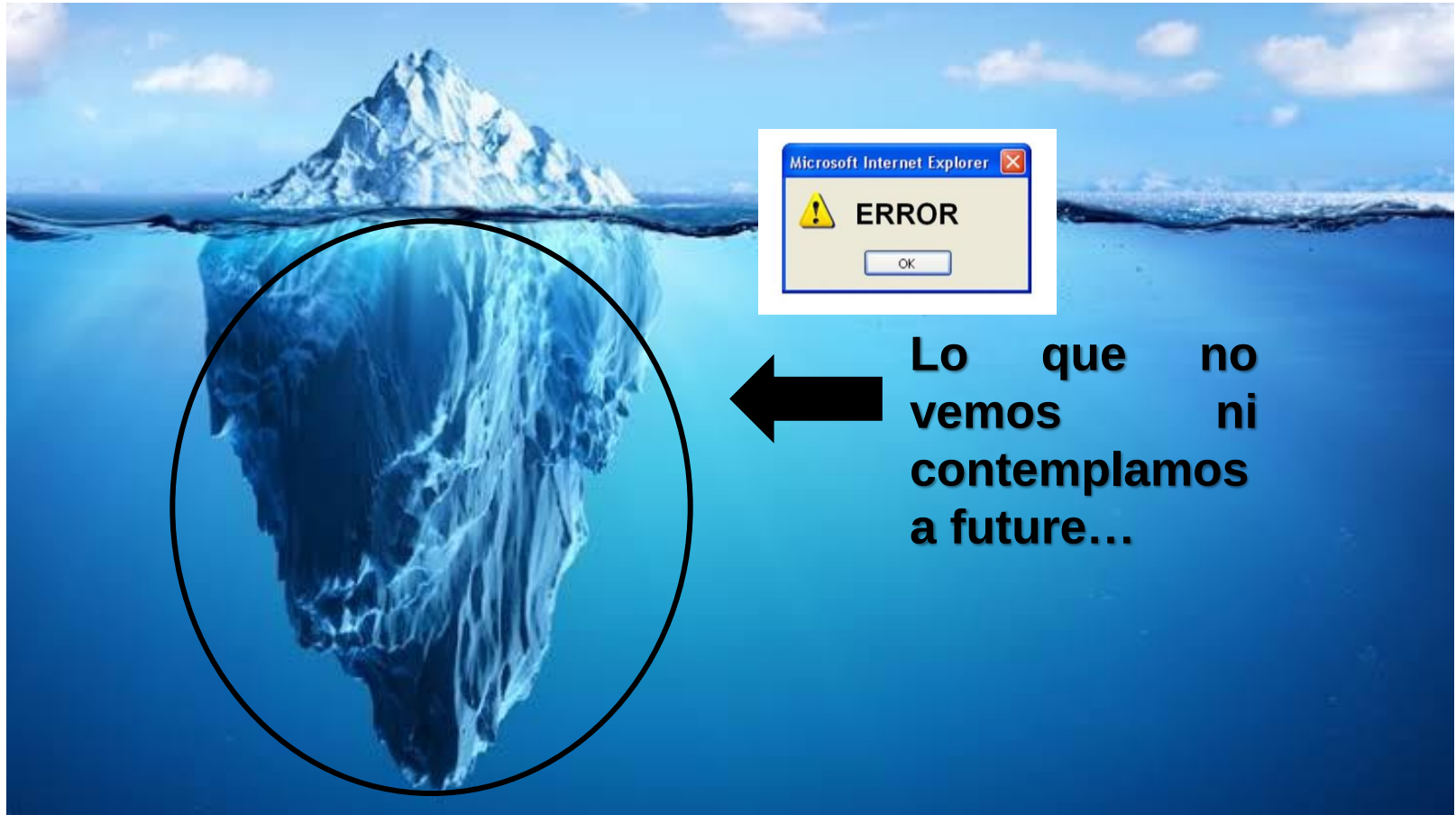
AMOR

En TODO lo que hacemos.

¿Qué ofrecemos y cómo?

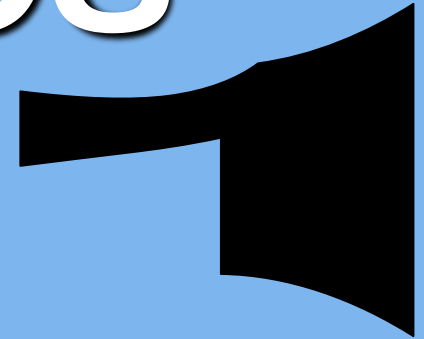


¿Por qué hacer un diagnóstico?

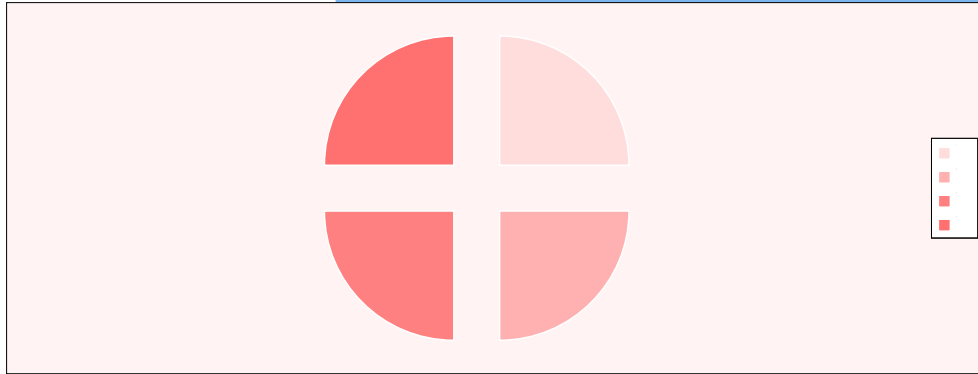


Diagnóstico a:

Los RECURSOS FINANCIEROS



¿Cómo hacemos un diagnóstico?



Dividimos a la empresa en 4 áreas:

1. Recursos Financieros **“Know the cost”**
2. Recursos Materiales y Operaciones **“Know the time”**
3. Recursos Humanos **“Know Who”**
4. Otros Recursos **“Know How”**



¿Qué evaluamos con los Recursos Financieros?

Razones Financieras

EL BALANCE GENERAL

El Esfuerzo Nacional S.A. De C.V.

ESTADO DE RESULTADOS

EL ESFUERZO NACIONAL S.A. DE C.V.	
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005	
Ventas	\$20,000.00
Menos	
Costo de Ventas	\$7,600.00
Igual	
Utilidad Bruta	\$12,400.00
Menos	
Gastos de Operación	
Gastos de Venta	\$1,200.00
Gastos de Administración	\$2,000.00
Gastos Financieros	\$700.00
Total Gastos Operación	\$3,900.00
Igual	
Utilidad de Operación	\$8,500.00
Más	
Otros Ingresos No Operativos	\$255.00
Menos	
Otros Gastos No Operativos	500
Igual	
Utilidad Antes Impuestos	\$8,255.00

Pasivo y Capital	
Pasivo Circulante	
x Pagar	\$ 35,000
os	20,000
	3,200
sivo Circulante	58,200
a Largo Plazo	
o Hipotecario	\$ 50,000
ocial	100,000
s Retenidas	58,000
	\$266,200

1).-Razones de Liquidez

1. Razón de Circulante
2. Prueba Ácida
3. Razón de Efectivo
4. Razón de Capital de trabajo a activos
5. Intervalo Promedio

2).-Razones de Actividad de Uso de Activos

1. Rotación de Cobros
2. Días de Recuperación de Cobros
3. Rotación de los Inventarios
4. Días de Inventario
5. Rotación de Capital de Trabajo
6. Rotación de los Activos Fijos y Rotación de Activos Totales

3).-Razones de Apalancamiento Financiero

1. Razón de Deuda Total
2. Razón de Deuda Total a Capital Contable
3. Razón de Deuda a Largo Plazo
4. Factor Multiplicador de Capital
5. Razón sobre el Interés devengado
6. Razón de Cobertura de Efectivo
7. Estructura de Capital

4).-Razones de Utilidad o Rentabilidad

1. Margen de Utilidad
2. Rendimiento en Activos
3. Rendimiento en Capital Contable

¿Qué entregamos?

Ciente: Fusión Mexica

Coaching Solutions

Fecha: 23/03/2018

BeBetter Group

1 Razones de Liquidez	F1	Valor	F2	Valor	F3	Resultado
1.1 Razón de Circulante	Activo Circulante	\$ 100,000.00	Pasivo Circulante	\$ 50,000.00		2
1.2 Prueba Ácida	Activo Circulante	\$ 100,000.00	Inventarios	\$ 60,000.00	Pasivo Circulante \$50,000.00	0.8
1.3 Razón de Efectivo	Efectivo	\$ 25,000.00	Pasivo Circulante	\$ 50,000.00		0.5
1.4 Razón de Capital de trabajo a activos	Capital de trabajo	\$ 75,000.00	Activos Totales	\$ 120,000.00		62.50%
1.5 Intervalo Promedio	Activo Circulante	\$ 100,000.00	Promedio Costo Operación diaria	\$ 1,500.00		67
2 Razones de Actividad de uso de activos						
2.1 Rotación de cobros	Ventas Netas	\$ 85,000.00	CXC	\$ 25,000.00		3.40
2.2 Días de recuperación de cobros		365	Rotación de cobro	10		36.5
2.3 Rotación de inventarios	Coste de los bienes vendidos	\$ 35,000.00	Inventarios	\$ 60,000.00		0.58
2.4 Días de inventario		365	Rotación de inventarios	15		24.33
2.5 Rotación de Capital de trabajo	Capital de Trabajo Promedio	\$ 45,000.00	Ingresos por ventas	\$ 65,000.00		0.69
2.6 Rotación de los Activos Fijos	Ventas Netas	\$ 85,000.00	Activos Fijos	\$ 45,000.00		1.89
2.7 Rotación de Activos Totales	Ventas Netas	\$ 85,000.00	Activos Totales	\$ 120,000.00		0.71
3 Razones de Apalancamiento Financiero						
3.1 Razón de Deuda Total	Pasivos Totales	\$ 75,000.00	Activos Totales	\$ 120,000.00		0.63
3.2 Razón de Deuda Total a Capital Contable	Pasivos Totales	\$ 75,000.00	Capital Contable	\$ 80,000.00		0.94
3.3 Razón de Deuda a Largo Plazo	Pasivo Largo Plazo	\$ 95,000.00	Deuda Largo Plazo	\$ 120,000.00	Capital Contable \$80,000.00	0.48
3.4 Factor Multiplicador de Capital	Activos Totales	\$ 120,000.00	Capital Contable	\$ 80,000.00		1.5
3.5 Razón sobre el Interés devengado	Utilidad Operativa(EBIT)	-\$ 65,000.00	Intereses	\$ 35,000.00		-1.86
3.6 Razón de Cobertura de Efectivo	Utilidad Operativa(EBIT)	-\$ 65,000.00	Depreciación	\$ 15,000.00	Intereses \$35,000.00	-1.43
3.7 Estructura de Capital	Deuda Largo Plazo	\$ 120,000.00	Capital Contable	\$ 80,000.00		1.5
4 Razones de Utilidad o Rentabilidad						
4.1 Margen de Utilidad	Utilidad Neta	-\$ 85,000.00	Ventas	\$ 65,000.00		-1.31
4.2 Rendimiento en Activos	Utilidad Neta	-\$ 85,000.00	Activos Totales	\$ 120,000.00		-0.71
4.3 Rendimiento en Capital Contable	Utilidad Neta	-\$ 85,000.00	Capital Contable	\$ 80,000.00		-1.06

¿Qué entregamos?

ANÁLISIS YTD PARA LA TOMA DE DECISIONES

Coaching Solutions

	YTD				YTD				YTD		
	Ventas	2017	2018		COSTOS	2017	2018		DEUDA	2017	2018
ENE	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
FEB	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
MAR	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
ABR	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
MAY	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
JUN	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
JUL	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
AGO	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
SEP	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
OCT	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
NOV	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
DIC	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -

¿Qué entregamos?

1. Análisis año contra año de las razones financieras

1. Razones de Liquidez
2. Razones de Actividad de Activos
3. Razones de Apalancamiento Financiero
4. Razones de Utilidad o Rentabilidad

2. Análisis del Estado de Resultados

3. Análisis del Balance en General y análisis del YTD

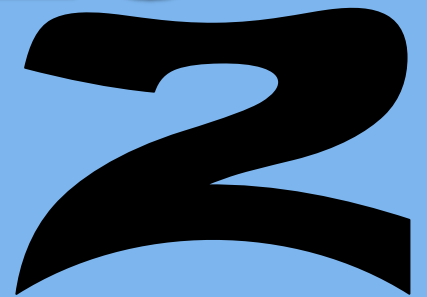
4. Principales Tendencias

5. Recomendaciones Generales

6. No resolvemos nada, solo damos sugerencias y un diagnóstico general para buscar a los expertos.

Diagnóstico a:

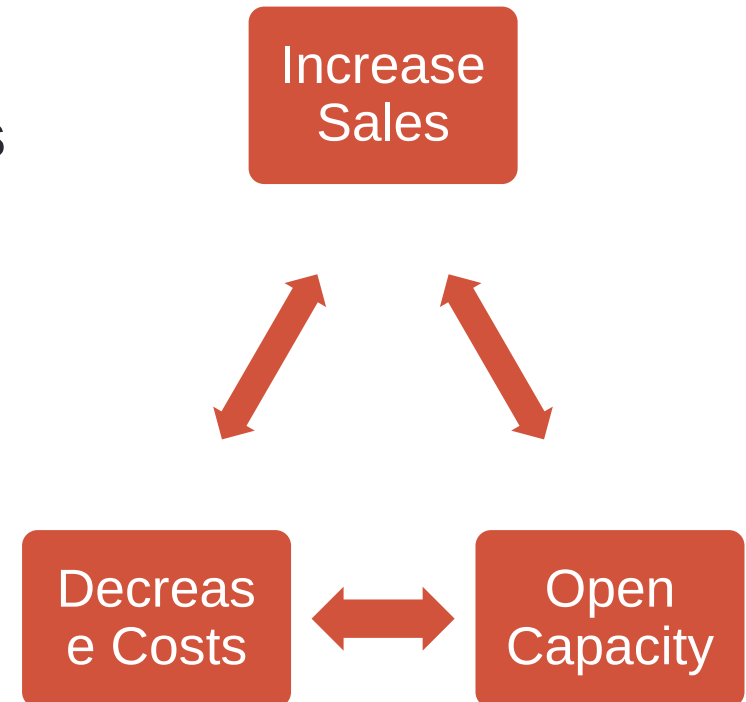
Los RECURSOS MATERIALES y OPERACIONES



Value Proposition

Will empower your business for growth and financial savings by:

- 1. Effectively optimizing for Success**
- 2. Business Process Design**
- 3. Customized software applications**



What exactly is Waste?

Any activity that does not add value to the final product or service in the eyes of the customer

- **Value-Added activity** is one that transforms or shapes raw material or information to meet customer's needs. This is what the customer is paying for. Generally about 5% of total work time.

- **Non Value-Added activity** is one that takes time, resources or space, but does not add to the value of the product or service itself. Customer is not willing to pay for it. Generally about 70% of total work time. These are the activities we want to eliminate, simplify, and/or combine.

- **Necessary Non Value-Added activities** are generally about 25% of work time. For example, government regulations.

Lean Focuses on Eliminating the Seven Wastes

- Waste of **Overproduction**
- Waste of **Time** (Idle)
- Waste in **Transportation**
- Waste of **Processing** (Too Fast)
- Waste of **Stock on Hand** (Inventory)
- Waste of **Movement** (Worker)
- Waste of **Making Defective Products**
- **The Seven Wastes are inherent in EVERY process – the key is the methodology, tools, and techniques to reduce and eliminate them!**

WASTE

5S



Sort



Set in Order



Shine



Standardize



Sustain

SORT – Clearly distinguish needed items from unnecessary items and eliminate what is not needed.

SET IN ORDER – Arrange needed items so that they can be found quickly by anybody.

SHINE – Create a spotless workplace.

STANDARDIZE – Standardized activities that are easy to perform. Create and maintain a safe work environment.

SUSTAIN – Promote adherence to maintaining a high performance, high quality and safe work environment. Use visual performance measurement tools.

The goal of a 5S Implementation is so that anyone can visually see normal vs. abnormal conditions

Before and After 5S



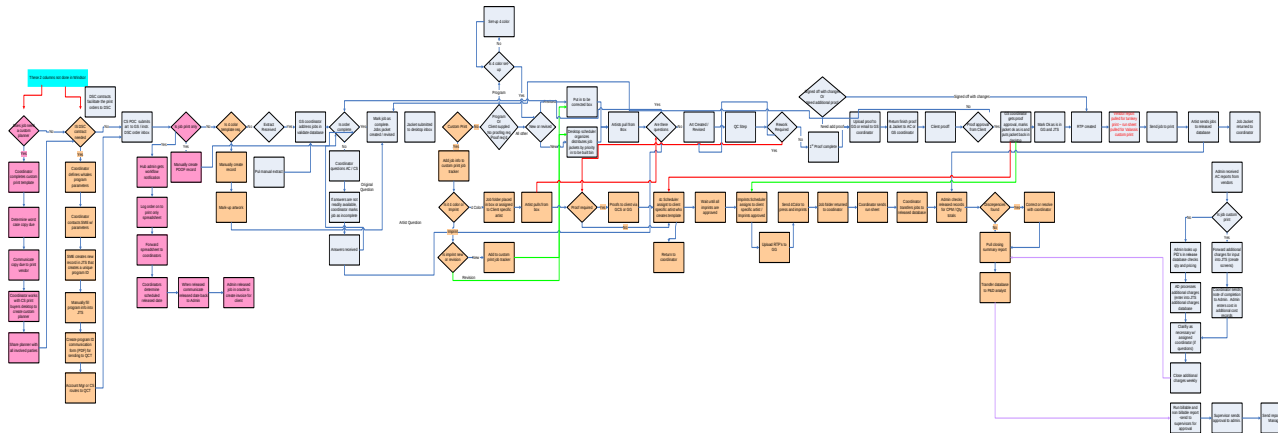
Kaizen

- **Kaizen** is an approach to improvement (Productivity, Cost, Quality, Service, etc.)
- **Kaizen** is a daily activity that's purpose goes beyond improvement. It is also a process that when done correctly:
 - Humanizes the workplace
 - Eliminates hard work (both mental and physical)
 - Teaches people a systematic method to spot and eliminate waste in business processes
- **Kaizen** must operate with three principles in place:
 - Process and results
 - Big-picture thinking
 - Non-judgmental, non-blaming

Kai
改
Change

Zen
善
Good

Process Flow Improvement



The simplification of a process flow will shorten the process value-add time, eliminate motion/handoff and reduce non-value added activities.

Real World Example of Process Simplification

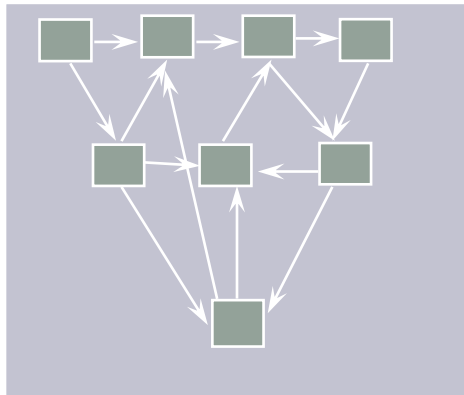
CURRENT STATE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
	boot computer	schedule appointments	truck arrives	walk to window to meet driver	get paperwork - BOL	assign a bay door	open bay door	open trailer door	pull dock plate onto truck	secure trailer	unload skids	put skids on dock	pull dock plate off of truck	sign paperwork - BOL	
	NN-VAL	NN-VAL	VALUE	NON-V	NN-VAL	NN-VAL	NN-VAL	NON-V	NN-VAL	NN-VAL	VALUE	NN-VAL	NN-VAL	NN-VAL	
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
	close bay door	pull samples	bring samples to office	weigh samples	enter samples into SMF	pull CCR report	print documents	place proper paperwork to samples	file paperwork	take tags to dock and tag skids	put skids to location	get pick-list from scheduler	designate bulk copy	distribute pick-lists	
	NN-VAL	NN-VAL	NON-V	NON-V	NN-VAL	NON-V	NN-VAL	NN-VAL	NN-VAL	NON-V	NON-V	NON-V	NON-V	NON-V	
	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	
	print a pick-list by alphabetical order	line driver pulls copy to scales	break individual pick	put remaining copy back to location	place broke copy to pre-stage	open all skids	designate line driver to machines	assign proper paperwork	move copy to the machine	move copy as needed from pre-stage	Is copy Kill or Perpetual?	If Kill = copy goes to kill box	If Perpetual = is copy needed at other machine?	If "yes" = move copy to other machine	
	NON-V	NON-V	NON-V	NON-V	NON-V	NN-VAL	NN-VAL	NON-V	VALUE	NON-V		NN-VAL	NN-VAL	NN-VAL	
FUTURE STATE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	boot computer	schedule appointments	truck arrives	walk to window to meet driver	get paperwork - BOL	assign a bay door	open bay door	open trailer door	pull dock plate onto truck	secure trailer	unload skids	put skids on dock	pull dock plate off of truck	sign paperwork - BOL	close bay door
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
	pull samples	bring samples to office	weigh samples	enter samples into SMF	print documens - PMR	match tags to copy	move copy to scale	cut to break receipt / to machine	place in machine assigned location	line driver obtains line driver report	pull copy as needed	Is copy Kill or Perpetual?	If Kill = copy goes to kill box	If Perpetual = put copy back to location	

Note: Overall, the current state has 42 process steps versus the future state with 29 steps

Merging Lean Six Sigma with Information Technology

Technology Can Be Implemented in Two Ways:

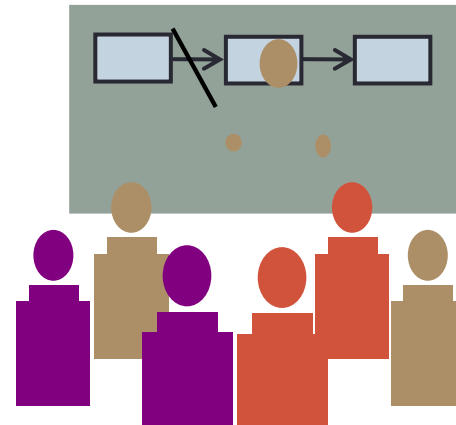
On Top of An Old Process



The Result:

Automating a broken process

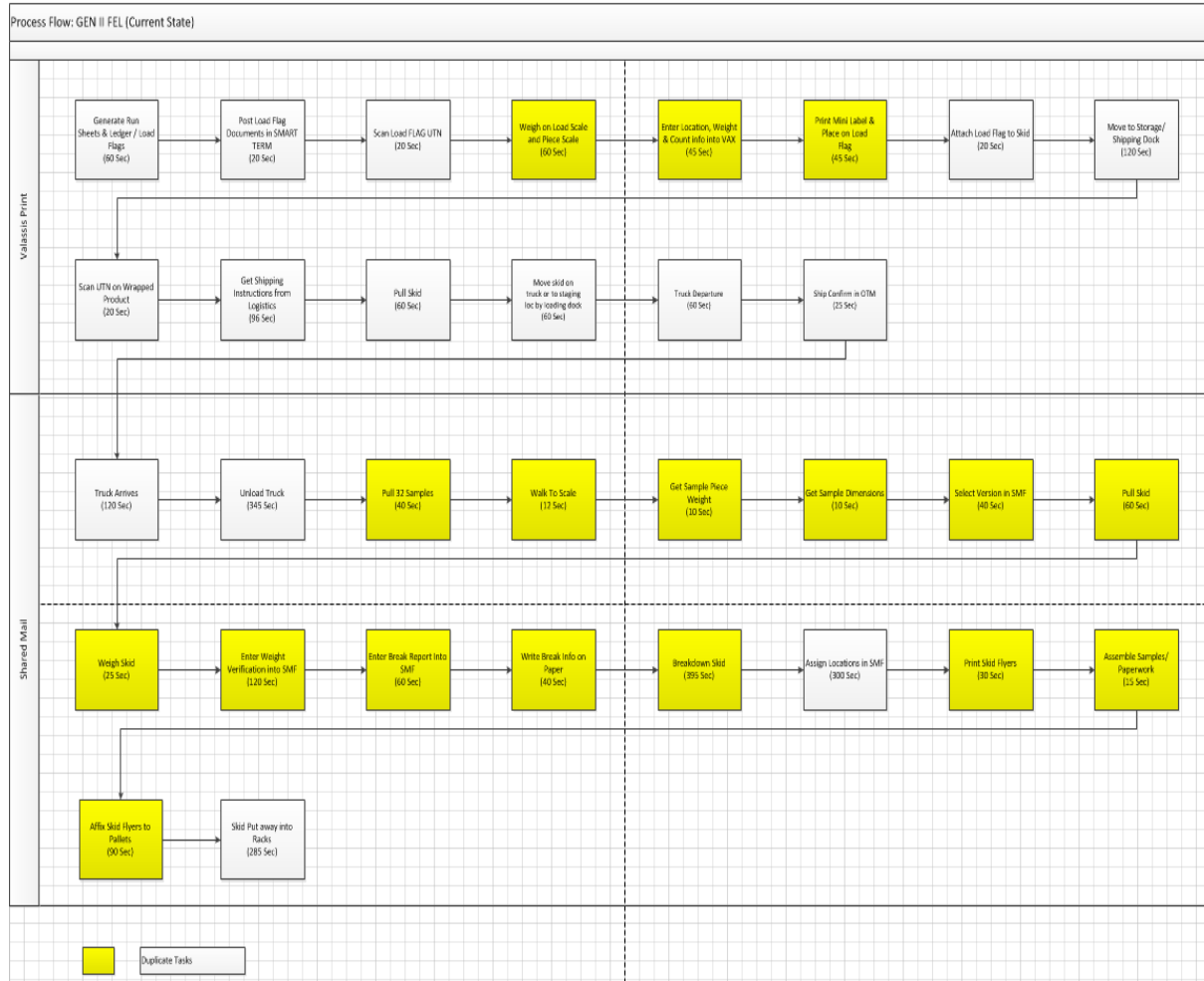
Enable An Improved Process



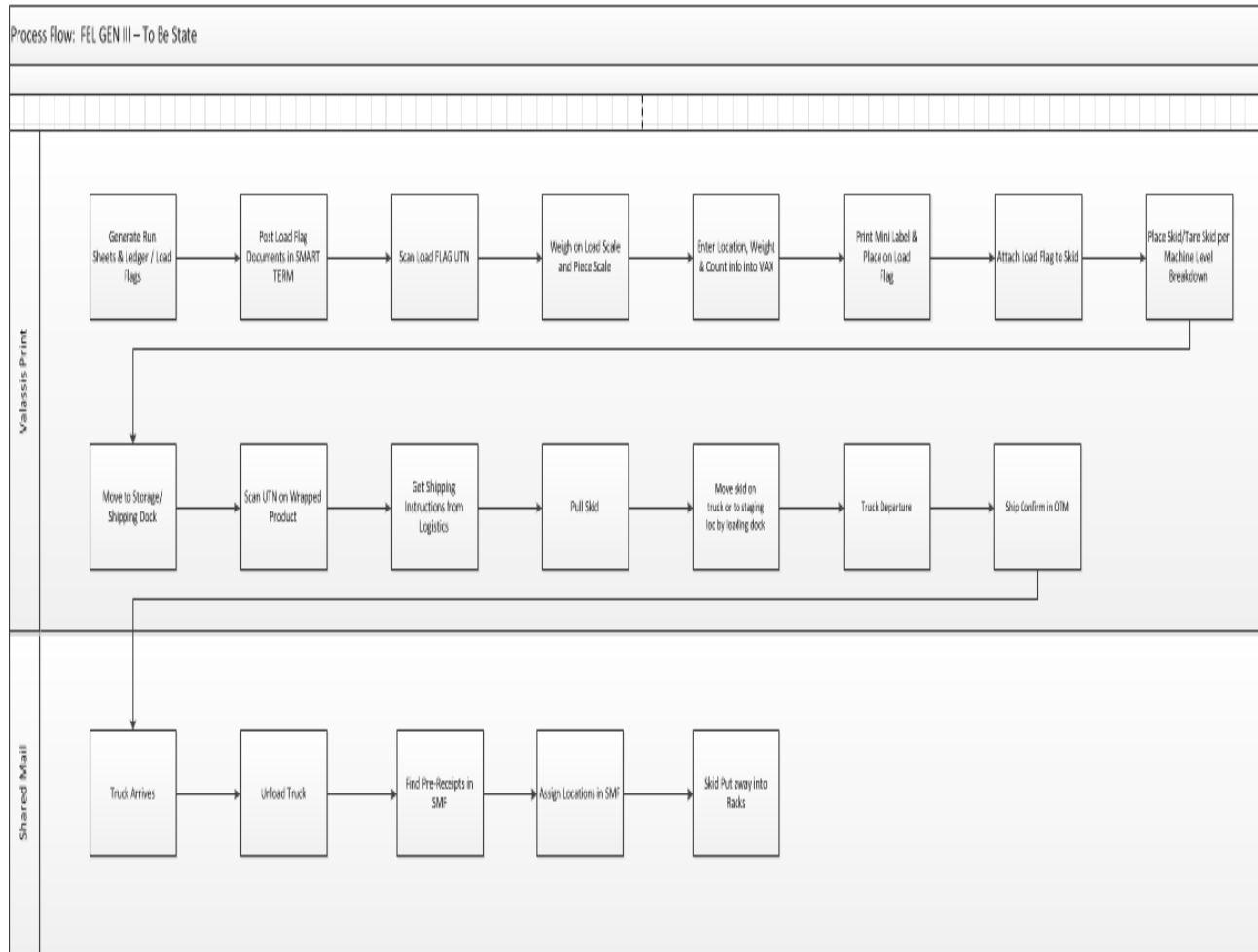
The Result:

Automating an already improved process

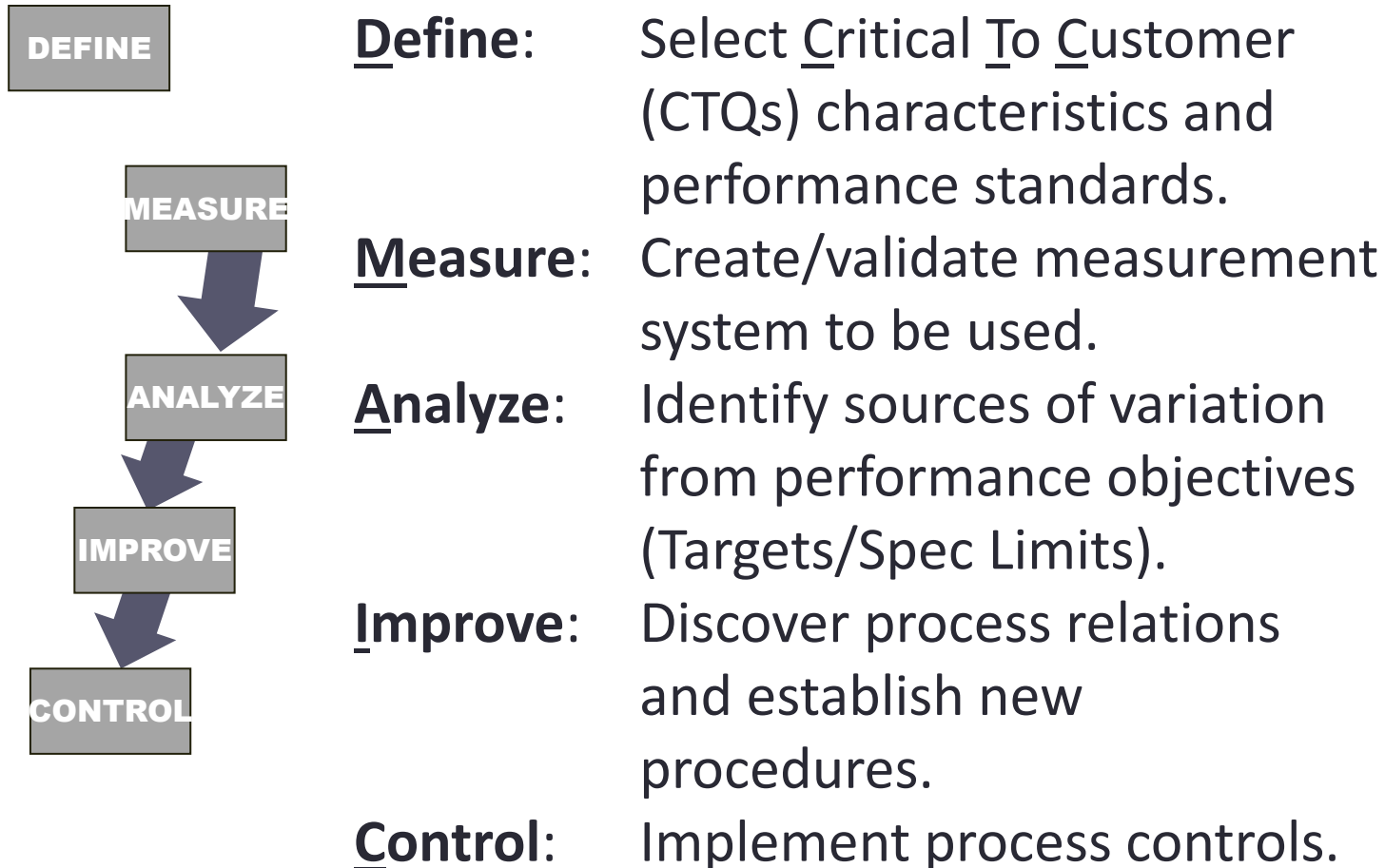
Real World Example of Process Simplification with IT Enhancements



Real World Example of Process Simplification with IT Enhancements



DMAIC Process



Lean Six Sigma Road Map

Define

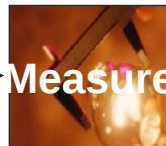
- Identify Problem
- Develop List of Customers
- Develop List of CTQ's from Voice of the Customer
- Finalize Project Focus and Key Metrics
- Complete PDF



- Project ID Tools
- Value Stream Mapping
- VOC and Kano Analysis
- Project Definition Form
- Net Present Value Analysis
- Internal Rate of Return Analysis
- Discounted Cash Flow Analysis
- PIP Management Process
- RACI and Quad Charts

Measure

- Map Business Process
- Map Value Stream
- Develop Data Collection Plan
- Conduct Measurement System Analysis
- Collect Data
- Conduct Process Capability Analysis



- Process Mapping
- Data Collection
- Constraint Identification
- Setup Reduction
- Generic Pull
- C&E/Fishbone Diagrams
- Kaizen
- TPM
- Control Charts
- MSA and Gage R&R
- C_p & C_{pk}
- Control Plans

Analyze

- Propose Critical X's
- Prioritize Critical X's
- Verify Critical X's
- Estimate the Impact of Each X on Y
- Quantify the Opportunity
- Prioritize Root Causes
- Conduct Root Cause Analysis on Critical X's



- Brainstorming
- Basic Tools
- SupplyChainAccelerator or Analysis
- Components of Variation
- FMEA
- Multi-Vari
- Box Plots
- Interaction Plots
- Regression
- ANOVA
- C&E Matrices
- FMEA

Improve

- Critical X's Confirmed
- Develop Potential Solutions
- Select Solution
- Optimize Solution
- Pilot Solution



- BVA CVA Improvement
- Brainstorming
- Replenishment Pull
- Process Flow
- Benchmarking
- Affinity
- DOE
- RSM
- Hypothesis Testing
- Stocking, Purchasing and Sales Strategy
- Batch Sizing
- Line Balancing
- Piloting and Simulation

Control

- Implement Process Changes and Controls
- Write Control Plan
- Calculate Final Financial/
- Process Metrics
- Transition Project to Future Owners
- Identify Project Translation Opportunities



- EWMA and CuSum Control Charts
- Pareto Charts
- Visual Process Control
- Poka-Yoke
- Process Control Plans
- Project Commissioning

Process Lean Six Sigma Project- Roles & Responsibilities

Sponsor

- Senior executive who sponsors the overall initiative
- Sets direction/deliverables/expected results
- Provides Go/No Go decision at each Gate Review

Champion

- Assigns resources and removes barriers
- Supports the team through the continual interface with the team leader

Black Belt

- Team Leader, process expert and consultant for the team

Process Owner

- Responsible for the day to day operation of the process and has the authority to approve changes



Team Members

- Empowered to make decisions
- Responsible for implementing actions
- Based on complementary expertise and skills, not availability

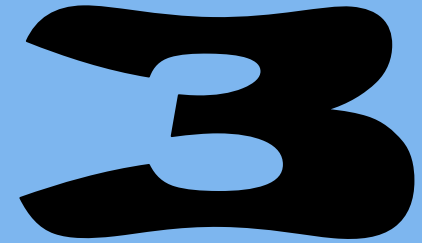
¿Qué entregamos?

Nos enfocamos en:

1. Traje a la medida según el cliente
2. Proceso DMAIC (Se revisa alcance y entregables)
3. Se puede analizar para recomendar y:
 1. Abrir capacidad
 2. Disminuir costos
 3. Incrementar utilidades

Diagnóstico a:

Los RECURSOS HUMANOS



¿Cómo hacemos un análisis **3** de nuestro RH?



Analizamos todo del RH:

1. Manual de Inducción
2. Manual de Funciones
3. Políticas (promoción, incentivos, aceleradores, compensación, etc).
4. Procedimientos
- 5. Valores**
6. Objetivos
7. Perfiles de puestos
8. Análisis de puestos
9. Currícula y experiencia
10. CRM con resultados en un YTD
11. 360
12. Mystery Shopper

¿Cómo hacemos un análisis **3** de nuestro RH?

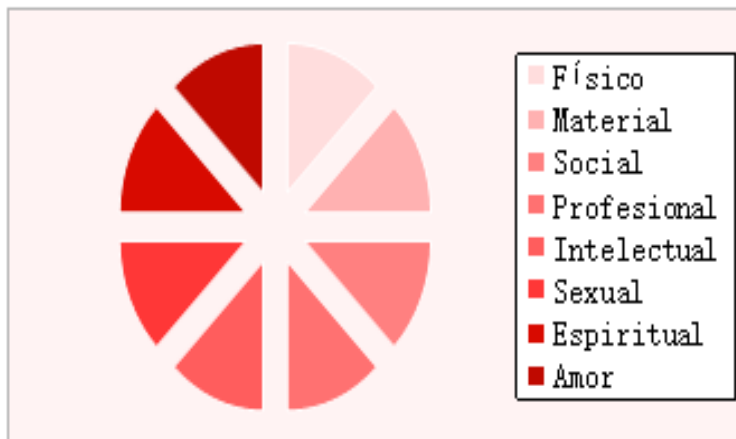
Recopilamos información mediante:

1. Encuestas
2. Entrevistas
3. Mystery Shopper
4. Análisis de datos
5. Análisis de resultados
6. Análisis de clima laboral
7. Análisis de capacitación y adiestramiento



LAS DOS FASES QUE LOGRA EL COLABORADOR Y EL DIRECTOR

FASE 1



Las áreas del Ser

FASE 2

15 16 17 18 19

Evaluación Binaria

¿Qué logra comprender el colaborador?

3

15 16 17 18 19

✓ Que es un conjunto de datos e información a través del tiempo.



1

✓ Que la aplicación de valores o no le ha determinado los resultados en su vida.



2

✓ Que es como una narnaja que si no pela no sabe que hay dentro y que está compuesto por diferentes gajos y cada uno tiene que trabajarse por separado.



3



4



5



6



7



8

¿Qué entregamos?

Nos enfocamos en:

1. Análisis del clima laboral;
2. Análisis de los perfiles de los puestos;
3. Análisis de los resultados por colaborador;
4. Análisis de costos por colaborador vs resultados;
5. Análisis de políticas y procedimientos dirigidas al resultado y a la mejora continua;
6. Análisis de la conciencia y redireccionamiento a **SER UNA EMPRESA SOCIALMENTE CONSCIENTE**;
7. Análisis de compensaciones y capacitación así como de la promoción;
8. Análisis de sueldos y salarios;
9. Análisis de políticas laborales;
10. Análisis de código de ética y conducta;
11. Si el resultado se logra, ¿cómo? y ¿por qué?;
12. Revisión y análisis del “Liderazgo y de la Motivación”;
13. Análisis de la Rotación de personal;
14. Demandas laborales.

Diagnóstico a:

Los OTROS RECURSOS

4

¿Cómo hacemos un análisis de NUESTROS OTROS RECURSOS?

4

1.¿Existe un PLAN ESTRATÉGICO?	SÍ	NO
1.¿Existe un Plan de Finanzas?	SÍ	NO
2.¿Existe un Plan de Operaciones?	SÍ	NO
3.¿Existe un Plan de Recursos Humanos?	SÍ	NO
4.¿Existe un Plan de Marketing?	SÍ	NO
5.¿Existe un Plan de Ventas?	SÍ	NO
2.Visión	SÍ	NO
3.Misión	SÍ	NO
4.Políticas	SÍ	NO
5.Procedimientos	SÍ	NO
6.Objetivos	SÍ	NO
7.VALORES	SÍ	NO
8.Resultados	SÍ	NO

Si EXISTEN, hay que **REVISARLOS** y ver si se **CUMPLEN** o **NO**
Si NO EXISTEN, hay que **CREARLOS**.

¿Qué entregamos?

Nos enfocamos en:

1. La revisión y el análisis de los puntos anteriores
2. Análisis y tendencias del mercado y de la competencia
3. Dar y generar Recomendaciones

Nuestro Interés Principal

- ❖ Es que las organizaciones se desarrollen y tengan una formación y entrenamiento de alto rendimiento de acuerdo a las mejores prácticas de la Industria y de las más reconocidas Instituciones Internacionales con el fin de obtener los resultados esperados en su área a través de la práctica día con día. De esta manera te ofrecemos una serie entrenamientos, cursos y talleres que pueden mejorar tu nivel de resultados y competitividad personal así como en tu empresa.
- ❖ Estos entrenamientos pueden ser presenciales o en línea, en tu empresa o en algunas de nuestras salas para facilitar el entrenamiento. Solo requerimos que nos avises con al menos una semana de anticipación y nosotros te facilitamos el entrenamiento.

Solicita tu demo



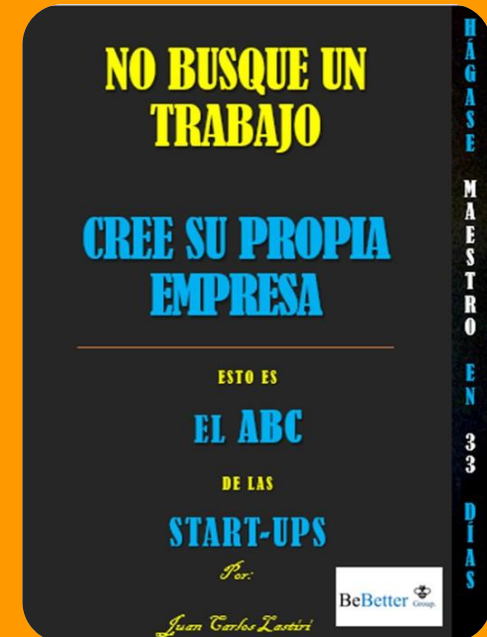
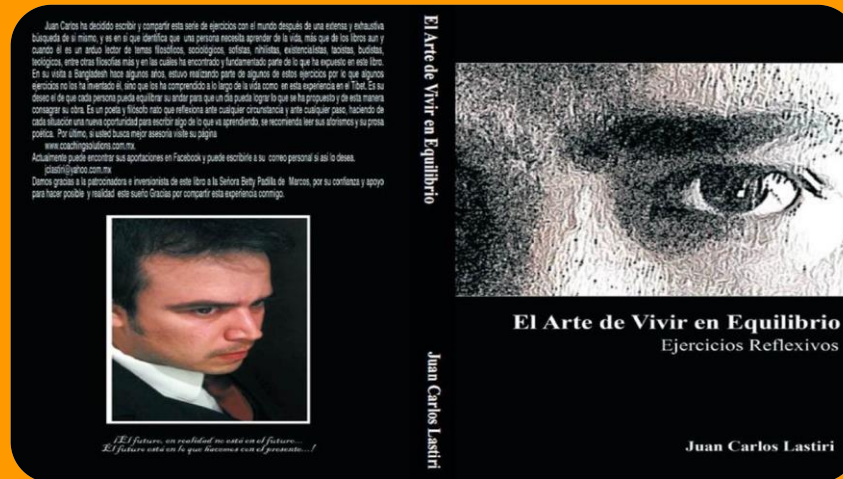
- ***Requisitos:***

- Team o equipo muestra.
- Objetivo prueba.
- Valor Institucional a evaluar y aplicar.
- Período de prueba.



Nuestro Lema es:

¡Si usted crece, nosotros también!



Contacto:

Juan Carlos Lastiri

Director General

jclastiri@beabetter.us

www.beabetter.us

(c) CDMX: (56)1454-5456

Torre Reforma LatinoPaseo de la Reforma 296 Piso 39, Col. Cuauhtémoc. CDMX

FIND US:

beabetter.us

Verano 2022

BeBetter[®] 
Group.