

EVOLUCIONA



SER PREDECIBLE,

REQUISITO PARA LA INVERSIÓN

LA SEXTA EDICIÓN

GUÍA DE FUNDAMENTOS PARA
DIRECCIÓN DE PROYECTOS

UN BUEN DESEMPEÑO

EN LA EMPRESA

BOLETÍN EDICIÓN No. 15
JUNIO

contáctanos: info@evolutioncg.net
www.evolutioncg.net



evolution consulting
group *making better business*

ÍNDICE

Un buen Desempeño en la Empresa

4

Nuevamente se imparte un exitoso Diplomado en Administración Profesional de Proyectos

Ser predecible, requisito para la inversión

7

Nueva Alianza con la aplicación Wrike

La Sexta Edición de la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos y su nuevo enfoque a la Gestión Ágil

10



Un buen Desempeño en la Empresa

En una sociedad que cambia constantemente, donde las cosas pierden vigencia de forma acelerada, el ser “magnífico en lo que haces” no es suficiente, evolucionar y adaptarse con rapidez es esencial para el crecimiento personal y profesional de una persona. Esto se ve reflejado automáticamente en el desempeño de una Empresa, al contar con las personas clave enfocadas en las necesidades del negocio, asegura una ejecución eficiente basada en su visión.

El simple deseo de evolucionar no basta, es importante conocer a detalle nuestras oportunidades de mejora, más difícil aún si están relacionadas con las sensaciones de las personas que nos rodean, pero que al identificarlas y medirlas es posible generar un plan estratégico para desarrollar competencias esenciales para la Empresa, de lo contrario tenemos un objetivo disperso que, aunque pongamos todo nuestro empeño, arrojará un resultado erróneo, con un desgaste innecesario.

Justo es aquí donde el acompañamiento de personas especializadas en el tema cobra importancia. En mi experiencia, EVOLUTION CONSULTING GROUP me ayudó a identificar la dimensión exacta de mis competencias a mejorar que se relacionan directamente con la estrategia de la Empresa, así como con la planeación personalizada y acompañamiento necesario en la ejecución de la misma, logrando con esto un crecimiento palpable y la capacidad de propiciar la evolución y desarrollo del equipo a mi cargo.

Sandra Patricia Galván Gil
PLUMA INVITADA

*Patricia Galván fue receptora de un programa de Coaching impartido por especialistas de **Evolution Consulting Group**.*

DIPLOMADO

Administración Profesional de Proyectos

Con mucho éxito
nuevamente,
se imparte el Diplomado
en Administración
Profesional
de Proyectos
conjunto con la
Cámara de Industria de
Guatemala



**¡RECLUTA
SOLO
A LOS
MEJORES!**



**¡APROVECHA!
15% de Descuento
que ofrece
Evolution Consulting Group
en Servicios de Atracción de Talentos.
Únicamente mes de Junio 2018**

Contacto ventas@evolutioncg.net
GUATEMALA Tel.: (502) 2365-6636 **MÉXICO** Tel.: (52) 55 6550-0966/67

www.evolutioncg.net



Ser predecible, requisito para la inversión

Hoy en día, nos encontramos en un entorno de muchos cambios: la Era Trump y los cambios que promueve; el Gigante Chino que empieza a dar muestras de querer ocupar firmemente su posición en el mundo actual; la política de nuestros países que cada vez es más turbulenta, en fin, cambio y cambios en el entorno, podríamos decir que estos cambios pueden ser riesgos u oportunidades externas que muchas veces como empresas tenemos muy poco para influir o incidir en ellos...

Sin embargo, sí tenemos una oportunidad de incidencia a lo interno de nuestras empresas, con nuestras estrategias, procesos de negocio y nuestra gente, nuestra tecnología y nuestra capacidad de producir o entregar servicios de forma predecible, que permitan generar ingresos y resultados predecibles...

El concepto predecible no es sinónimo de conservador, el concepto de predecible implica cumplir lo que me propongo, si establezco una meta de crecimiento del 20% y llego al 21% de crecimiento, cumplo y supero la meta; pero si me pongo la meta del 20% y crezco el 10%, fallé! Cualquiera diría: está creciendo arriba del mercado y arriba del crecimiento poblacional, por consiguiente, es un buen crecimiento... sin embargo, bajo la óptica de predictibilidad, se incumplió, pues sólo creció 50% de lo que había estimado y por consiguiente, su crecimiento fue malo... ¿Cuáles fueron las razones de este incumplimiento? Podrían ser muchas, por ejemplo, fue un mal año para la economía, perdí personal o clientes clave, el producto no tuvo el desempeño esperado o simplemente, la gerencia no tenía ni idea y puso una meta sin conocimiento de causa... como se ve, en cualquiera de las explicaciones, hay una falla gerencial en no poder predecir o no poder cumplir con la estimación planteada.

En las empresas que cotizan en una bolsa de valores, los inversionistas esperan determinados resultados, estas son las proyecciones o expectativas, las cuales, las dividen por cuatrimestres o años. Si la compañía supera las expectativas, por lo general, el precio de la acción sube, si incumple con la expectativa, el precio baja, sin importar si nos parece una buena empresa o si fueron buenos o malos resultados, todo tiene que ver con la expectativa sobre su capacidad de generación de dinero y de utilidades.

¿En dónde radica toda la base de la medición? En la confianza, la confianza que la empresa, su estrategia, sus productos, su gerencia y su equipo humano, sus proyectos son capaces de cumplir lo que se proponen... si eso es así, se vuelve más atractiva y por consiguiente, más inversión para que siga creciendo y desarrollándose.

Veamos al ejemplo opuesto, pensemos en una empresa que en el 1er año genera utilidades espectaculares, al 2º año pierde, luego, al 3er año genera utilidades mínimas, luego, en el 4º año otra vez excelentes utilidades, al 5º año, pierde ligeramente y así, sigue, con resultados completamente impredecibles. Cualquiera podría estimar que las empresas ganan buenas utilidades en estos años ¿Pero qué diría el inversionista profesional? ¿Qué la empresa no ha alcanzado su madurez? ¿Por qué genera resultados tipo Montaña Rusa? ¿Es una inversión seria o bien es especulación tipo Las Vegas? ¿Por qué le costaría a esta empresa captar dinero de inversionistas o de bancos? Respuesta: Por su falta de predictibilidad o de cumplimiento de expectativas para generar confianza...

¿Qué tendría que hacer esta empresa para ser sujeto de inversión? Pues ser predecible... ¿Y cómo lo logra? Pues con tener una estrategia capaz de mitigar riesgos y aprovechar las oportunidades del entorno, contar con procesos y modelos de negocio que sean capaces de generar lo que se proponen, tanto en las ventas, como en la operación y administración, tener sistemas de trabajo y un equipo humano alineado y comprometido con los objetivos de la empresa, que generen confianza a los clientes e inversionistas. Esto no es tarea fácil, pero es clave para superar las dificultades del entorno y en salir adelante en tiempos de cambio... brillar cuando cuando los demás están en turbulencia, ser mejor calificado que la competencia y por consecuencia, ser merecedores de la confianza y la inversión.



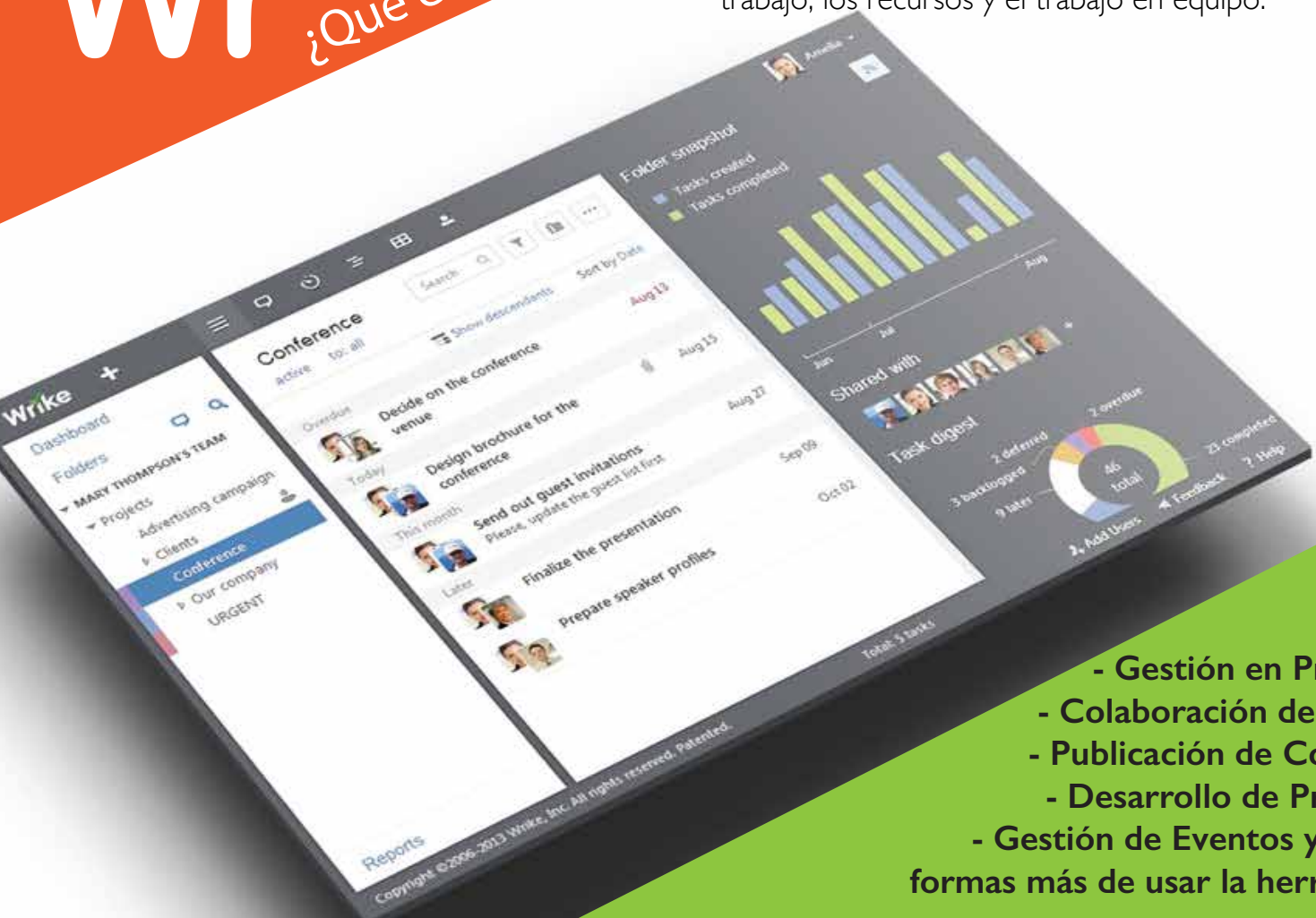
En **Evolution Consulting Group** apoyamos a empresas a mejorar sus sistemas de trabajo, alineándolos a la estrategia para Incrementar Ingresos, hacer más eficiente el uso de los activos y recursos, en resumen, a tener confianza y gobernabilidad en la empresa para generar los resultados esperados.

Ing MBA MFIN PMP Carlos E. López Mora
Director General Evolution Consulting Group

Wr

¿Qué es Wrike?

Wrike es una herramienta en línea para agilizar el trabajo y gestionar los plazos de entrega, las conversaciones de trabajo, los recursos y el trabajo en equipo.



- Gestión en Proyectos
- Colaboración de Equipos
- Publicación de Contenido
- Desarrollo de Productos
- Gestión de Eventos y muchas formas más de usar la herramienta

Nueva Alianza con la aplicación en Gestión de Proyectos

Wrike

Project management software that makes your life easier!

evolution consulting
g r o u p *making better business*

La Sexta Edición

de la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos y su nuevo enfoque a la Gestión Ágil

La demanda de resultados casi inmediatos, soluciones prácticas y optimización del valioso recurso tiempo, ha ido moldeando prácticas, procesos y metodologías en el mundo de los negocios, durante las últimas décadas. Al ser parte indispensable en la gestión de negocios, la dirección de proyectos se ve directamente influenciada por estos cambios. Términos como Proyectos Ágiles y Metodologías de Gestión Ágil han empezado a escucharse como alternativas a la metodología convencional. Si bien algunos giros de negocio han sido los pioneros en aplicar prácticas en esa línea, IT especialmente, actualmente es funcional en cualquier industria.

Las consideraciones para aplicar una metodología ágil radican inicialmente en el tipo de ciclo de vida del producto generado dentro del proyecto. En la gestión convencional se manejan proyectos de tipo Predictivo (o En Cascada), en los que el alcance, tiempo y costo se determinan en una fase temprana del ciclo de vida. Por otro lado, dentro de la gestión ágil, se encuentran los proyectos de tipo Adaptativo (ya sean Iterativos o Incrementales), en donde el alcance del proyecto se determina temprano en el ciclo de vida, pero las estimaciones de tiempo y costo van modificándose periódicamente.

El Project Management Institute, PMI, presentó este año la Sexta Edición de la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos, Guía del PMBOK (por sus siglas en inglés), en donde se expone un panorama más flexible en cuanto a la dirección de proyectos.

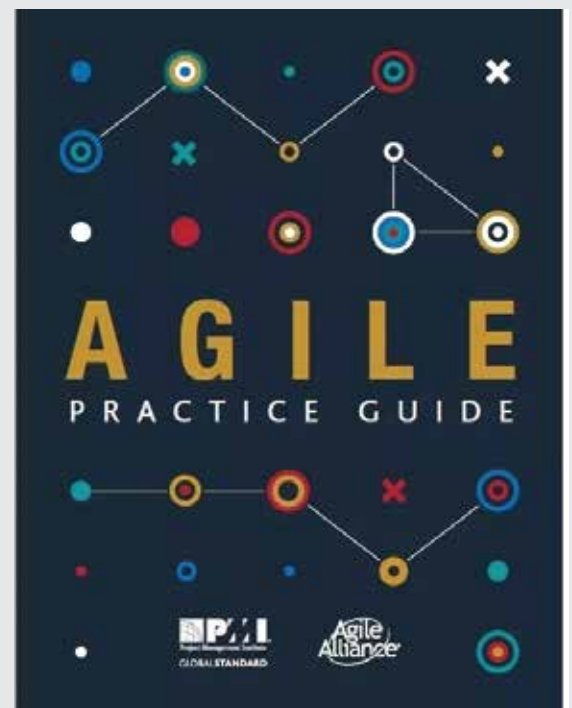
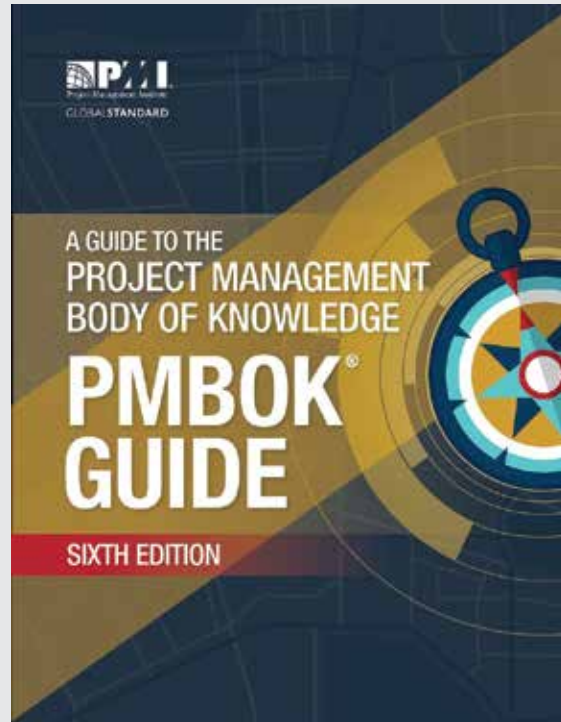
Si bien los cambios en cuanto a procesos y áreas de conocimiento son pocos y no afectan de forma radical los fundamentos sostenidos por el PMI, sí se encuentra un plus a destacar a través de la exposición de cada una de las 10 áreas y sus procesos: todo gira alrededor de la adaptación de esos fundamentos a la medida del proyecto que estemos manejando. La Sexta Edición del PMBOK se presenta como un documento de información y no como una receta para la dirección de proyectos, es el director del proyecto y su equipo quienes van a decidir los componentes adecuados.

Es importante destacar que La Guía PMBOK no cubre detalles sobre Metodologías Ágiles, sólo incluye opciones para la adaptación de estrategias tradicionales para entornos adaptativos e iterativos, su finalidad es hacer énfasis sobre algunas tendencias y prácticas ágiles emergentes refiriéndose a ellas en un alto nivel.

Si bien cada Área de Conocimiento aborda el tema de gestión ágil, la Gestión del Alcance, la Gestión del Cronograma (Gestión de Tiempo en términos de la 5ta Edición del PMBOK) y la Gestión de Costos merecen atención y consideración más a detalle al momento de aplicar metodologías ágiles o adaptativas, ya que la planificación adaptativa establece un plan pero reconoce que una vez iniciado el trabajo las prioridades pueden cambiar y el plan va a necesitar reflejar este cambio de forma integral; por lo tanto, técnicas como la toma de decisiones ágiles, planificación de liberaciones, planificación de iteraciones (sprints), estimaciones “Lightweight” y Planificación Poker, pasan a formar parte de las principales herramientas a aplicar.

Como Directores de Proyectos, independientemente del tipo de metodología aplicada a la gestión, las competencias y habilidades demandadas siguen siendo en base al Triángulo de Talentos del PMI: Dirección técnica de proyectos, Liderazgo y Gestión estratégica y de negocios. El rol asignado no cambia en base a que el proyecto tenga un ciclo de vida predictivo o adaptativo, por lo que, gestión ágil o no, nuestra meta debe seguir enfocada en contar con un buen equilibrio de dichos talentos.

**MBA, LICI, PMD,
Jakeline Mishel Arango Sajquim
Consultora de Negocios y PMO en
Evolution Consulting Group**



Nuestros Servicios

 evolution consulting
g r o u p *making better business*

Strategy & Business Development

- Diseño e Implementación de Planes Estratégicos
 - Business Plan
 - Gobierno Corporativo
 - Asesoría Financiera
-

Business Consulting

- Business Assessment
 - Business Process Reengineering (BPR)
 - Diseño e Implementación de Sistemas de Medición
 - Análisis de Optimización de Recursos
-

Project Management

- Diseño de Project Management Office (PMO)
 - Diagnóstico de Operación de Project Management Office
 - Auditorías de Proyecto
 - Gestión de Proyecto bajo Paquetes de Trabajo
 - Project Management Outsourcing
-

Human Capital Management

- Change Management
 - Assessment Center
 - Diseño y Alineación Organizacional
 - Coaching Ejecutivo
-

Talent Attraction

- Atracción de Talento Especializado
 - Head Hunting
 - Mapping de Talento
 - Candidatos Efectivos
-

Innovation & Technology

- Apps Colaborativas
 - Evaluación de Software
 - Gestión de Procesos Comerciales y Relación con Clientes
 - Dirección de Proyectos de Software ERP / CRM
-

Executive Development Programs

- Diplomado en Gestión Profesional de Proyectos (PMI)
- Capacitación y Formación



Compromiso
Confiabilidad
Resultados Sostenibles

Patrocinador 2012 - 2014



GUATEMALA

20 Av. "A" 0-05 zona 15
Vista Hermosa II,
Guatemala C.A.
Tel.: (502) 2365-6636

MÉXICO

Circuito Circunvalación Ote.
No. 10 Ciudad Satélite, Naucalpan de Juárez,
Estado de México WTC Mexiquense
Tel.: (52) 55 6550-0966 / 67


evolution consulting
g r o u p *making better business*



www.evolutioncg.net