

EVOLUCIONA

LOS RETOS

DEL 2017

PM INDEX

HERRAMIENTA PARA EL
ÉXITO DE LOS PROYECTOS

LA CAPACITACIÓN

COMO VENTAJA COMPETITIVA

BOLETÍN EDICIÓN No. 12

contáctanos: info@evolutioncg.net

www.evolutioncg.net



evolution consulting
group *making better business*

índice

1 LOS RETOS DEL 2017

2 LA CAPACITACIÓN
COMO VENTAJA COMPETITIVA



3 DIPLOMADO
PROXIMAMENTE
MES DE ABRIL

4 PM INDEX
HERRAMIENTA PARA EL ÉXITO
DE LOS PROYECTOS

LOS RETOS DEL 2017

El año para México y la región comienza con un entorno de grandes retos e incertidumbres para el desarrollo de la actividad empresarial.

Por una parte, todas las proyecciones sobre el crecimiento de la economía de México señalan una fuerte desaceleración respecto al año pasado, tanto de organismos nacionales como internacionales; aunque la mayoría de proyecciones se ubican entre 1.3% y 1.7% de crecimiento, existen también estimaciones de 0% de crecimiento (analistas privados consultados por el Banco de México). Para la región CARD (Centro América y República Dominicana), los mínimos de crecimiento para el 2016 se convierten en los máximos para el 2017, año en que se espera un crecimiento económico entre el 4% y el 4.3% acorde al Consejo Monetario Centroamericano.

Por otra parte, en México se proyecta una inflación superior a la meta que ha tenido por varios años el Banco de México (3% +/- 1%); los datos del mes de enero señalan que ya estamos en niveles superiores al 4.5% y, de seguir nuevos aumentos a la gasolina dentro de su proceso de liberalización de precios, la consecuencia natural será que ésta sea aún mayor. En las principales economías de Centroamérica, aunque se proyectan rangos similares a



los del año pasado, hubo algunas economías con crecimiento importante de su inflación durante el 2016, como fueron Guatemala, Costa Rica y Honduras, así que no se prevé una mejora en esta situación respecto al 2015.

Otra variable que tiene proyecciones negativas es el del aumento de las tasas de referencia. Para México, el Banco Central ha sido claro al decir que actuará en consecuencia ante nuevos aumentos de tasas de parte de la FED, además de seguir usando esta herramienta como mecanismo para tratar de controlar la inflación. En los últimos 12 meses la tasa objetivo ha pasado de niveles de 3.25% a 6.25%, lo que ha provocado que los créditos comerciales hayan aumentado su costo (no en la misma proporción), aunque los créditos al consumo no han mostrado este comportamiento en promedio. Este encarecimiento tendrá un impacto negativo en los costos financieros de la actividad empresarial. En las economías de Centro América que tienen esta definición de tasa objetivo, sólo República Dominicana ha tenido aumentos recientes.

Por otra parte, la incertidumbre ante la posible renegociación del TLC y las acciones anunciadas por el Presidente de Estados Unidos a empresas que produzcan en México para llevar sus productos a ese país han provocado anuncios de algunas empresas sobre cambios en sus planes de inversión y, en un efecto más difícil de medir, ha hecho que otras detengan por algún momento éstas ante la falta de claridad de la magnitud y rapidez con la que puedan ocurrir estos cambios.

Por último, el tipo de cambio seguirá con alta variabilidad y perspectivas de aumento ante la incertidumbre nacional e internacional, lo que impacta de forma importante a empresas que tienen insumos en esta moneda y que no exporten.



En conjunto, este entorno ha hecho que la medición de la confianza del consumidor se haya desplomado en enero a niveles inferiores a los que teníamos inclusive en la peor etapa de la crisis del 2009.

Existen pocos nichos que pueden representar oportunidades de crecimiento en este entorno complejo: aunque el gran sector automotriz puede desacelerarse ante las amenazas actuales, algunos sectores manufactureros más pequeños han mostrado buenas dinámicas y recepción de Inversión Extranjera Directa de forma reciente, lo que permite asumir en el corto plazo que continúe su buena dinámica; la actividad turística, con los servicios e infraestructura asociados a ésta, tienen perspectivas de crecimiento ante la debilidad del peso (si la inseguridad no le impacta de forma negativa); el sector financiero, a pesar del encarecimiento de algunos productos, viene de un crecimiento importante a doble dígito en términos del aumento de la cartera; por último, el sector telecomunicaciones, derivado de la reforma correspondiente, se mantuvo en un crecimiento importante en un año donde se tenían dudas al respecto.

Todo esto lleva a estrategias muy concretas en las empresas: un monitoreo continuo de estas variables para identificar nichos y oportunidades focalizadas, diversificación de mercados, en lo local y lo internacional para minimizar el impacto de una desaceleración.

Trabajar de una forma más eficiente a través de procesos optimizados y una gestión más efectiva y fortalecer su propuesta de valor para diferenciarse de la competencia y no caer en una dinámica de reducción de precios. Aunque es una frase muy trillada, no deja de ser cierta: una crisis también guarda oportunidades. El objetivo es trabajarlas.

*El autor es el director de Inteligencia de Negocios Atalaya, empresa dedicada a generar análisis sobre las tendencias y proyecciones en diversas industrias, con el fin de darle a los directivos y dueños de empresas una visión clara que les permita tomar mejores decisiones para beneficio de sus empresas.

Por
Félix Carrillo*
Atalaya
Socio Estratégico de Evolution Consulting Group
para Estrategia e Inteligencia de Negocios.





Acercando al mejor Talento

10% de Descuentos de Servicios
en Marzo - Abril 2017

msantibanez@evolutioncg.net
info@evolutioncg.net

LA CAPACITACIÓN COMO VENTAJA



Más allá de ser una obligación formal, la capacitación permite a las empresas, contar con personal competente y profesional, promoviendo y fortaleciendo el conocimiento en las áreas de aprendizaje que se requieran.

La capacitación se dirige hacia las personas: Ellas son quienes llevan a cabo los avances, los logros y los errores de sus organizaciones. Por eso, no es exagerado afirmar que constituyen el recurso máspreciado.

Capacitar al personal permite a las empresas adaptarse a los cambios sociales.

**“La capacitación no es un gasto
es una inversión”**

Martínez, E. (2014)

Un estudio longitudinal por la American Society of Training and Development mostró que:

- Las empresas que invierten \$1,500.00 US en capacitación por empleado (comparado con aquellos que invierten \$125.00 US) experimentan en promedio un aumento del 24% en margen de ganancia y 218% mayor productividad por empleado.
- Quienes invierten más en capacitación, tienen un ROI 45% mayor que el índice anual actual de Standar & Poors 500.
- Las empresas en las que no hay capacitación de ningún tipo 41% de las personas quieren irse.

La capacitación se vuelve un estímulo, un incentivo para premiar los mejores perfiles y los mejores desempeños. A su vez permite aumentar el compromiso de los colaboradores y detectar a aquellos que cuentan con las competencias necesarias para seguir creciendo a niveles de mayor responsabilidad.

“Las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados hipercompetitivos que llegaron para quedarse”. Frigo, E.

Alexander Domínguez
Colaborador de Evolution Consulting Group



Diplomado

Administración Profesional de Proyectos

Ing. Carlos E.
López Mora

MBA MFIN Certificado PMP,
con 20 años de experiencia en
proyectos Internacionales

Preparación para obtener una de las certificaciones PMI / Maximice su rendimiento en la Gestión, Administración y Ejecución de Proyectos por medio de conocimientos, técnicas y buenas prácticas que le permitirán dirigir Proyectos de manera profesional y estratégica.

*Incluye Simulador de preparación para certificación PMI

Inicia 29 de marzo de 2017

📍 **Cámara de Industria de Guatemala**
Ruta 6, 9-21, zona 4

🕒 **17:30 a 21:30 horas**

🕒 **36 horas**

✉ capacitacion@industriagate.com

☎ **PBX. 2380-9000 Ext. 233 / 234 / 237**

www.industriagate.com

Institución Certificada con
ISO 9001:2008

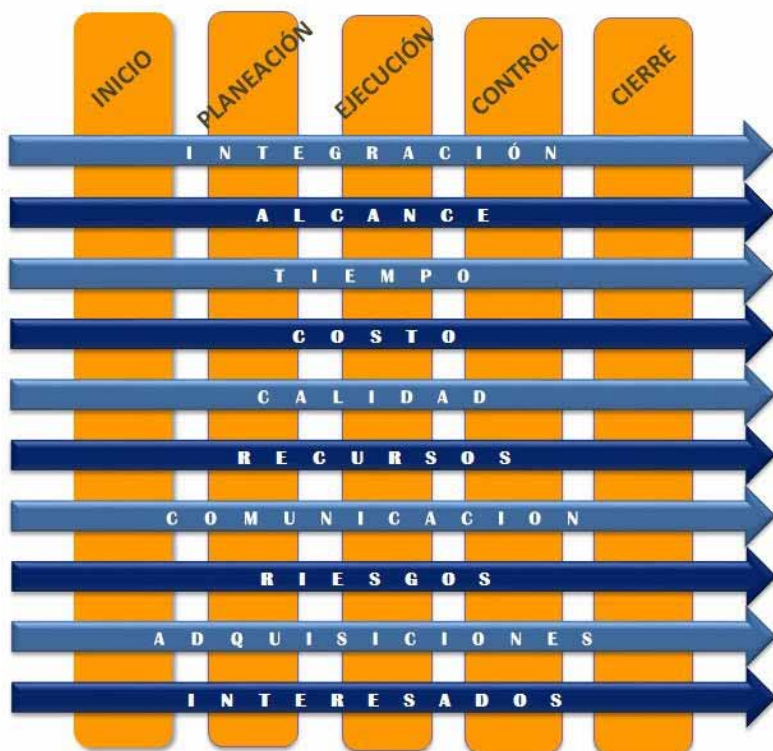


ÍNDICE DE MADUREZ EN GESTIÓN DE PROYECTOS

Según el Pulse of the Profession®, PMI, 2016, encuesta realizada a profesionales en gestión de proyectos, ejecutivos senior y directores de PMO alrededor del mundo, el 89% de proyectos de organizaciones de alto rendimiento alcanzan las metas y logran el propósito original del negocio, contrario al 34% que lo logra en organizaciones de bajo rendimiento. (1*)

Muchas veces la causa del fracaso de empresas, inversiones y proyectos no se debe a la falta de rentabilidad, como generalmente se cree, sino a la mala asignación de los recursos, desperdicio y enfoque equivocado de los mismos. Las organizaciones pueden llegar a desperdiciar más del 12% de lo que invierten en un proyecto si el desempeño en su gestión es pobre. (2*)

Conocer claramente con qué contamos y en qué se invierte nos permite medir resultados no solo del uso de recursos sino de las competencias del equipo, conocimiento y apego a estándares, funcionalidad de instrumentos especializados que se tengan establecidos, así como su aplicación y profundidad.



PM Index, herramienta desarrollada por Evolution Consulting Group, ofrece una forma integral y adecuada de medir el nivel de madurez con que se están gestionando los proyectos.

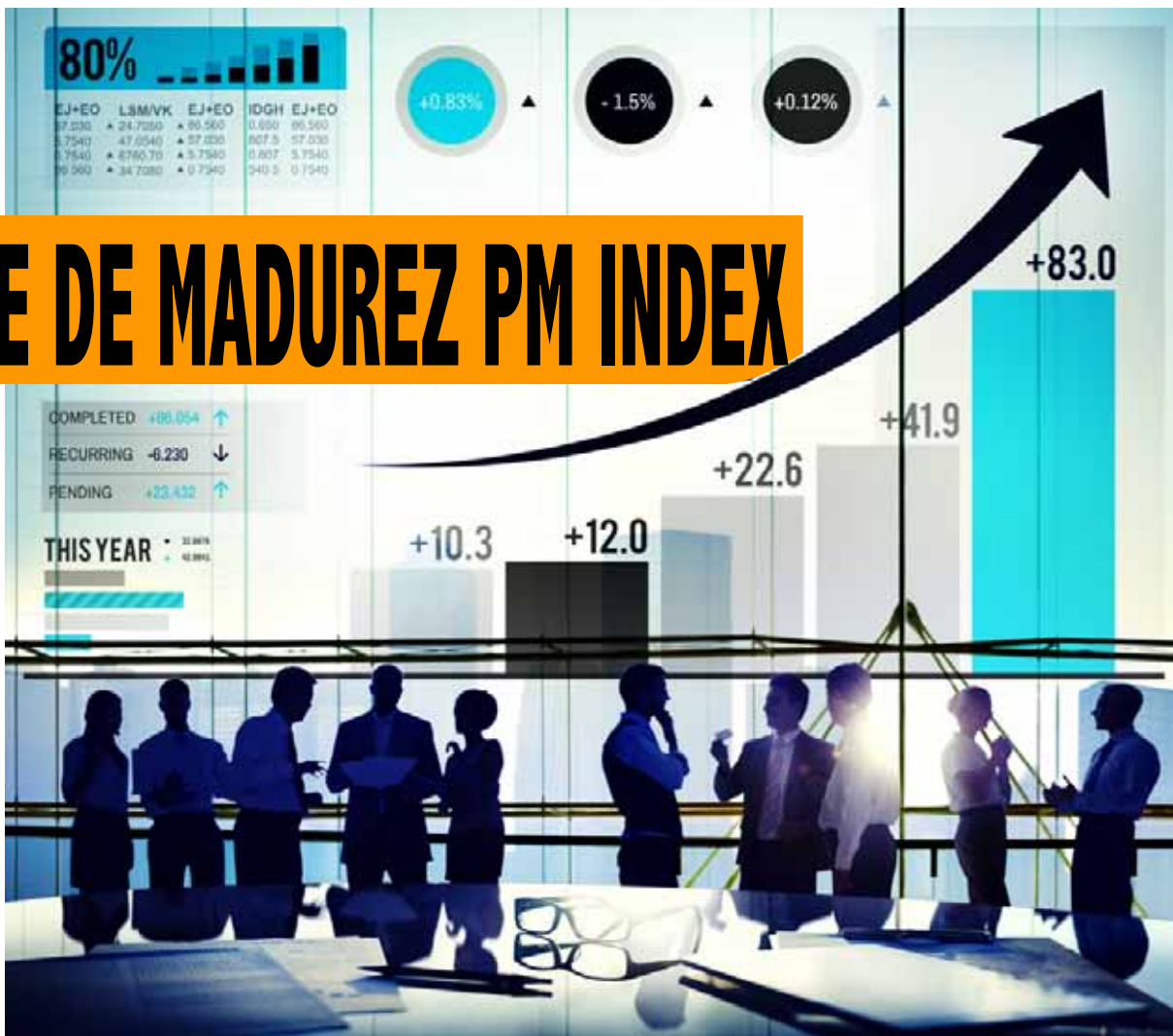
A través de una serie de preguntas claves se logra obtener un diagnóstico en base a estándares establecidos por el Project Management Institute, PMI.

El resultado es detallado en cada una de las 10 áreas de gestión de proyectos:

1. Integración
2. Alcance
3. Tiempo
4. Costo
5. Calidad
6. recursos
7. comunicaciones,
8. riesgos,
9. adquisiciones
10. interesados;

Todas estas contrastadas a través de 5 procesos:

- Inicio
- Planificación
- Ejecución
- Control
- Cierre



ÍNDICE DE MADUREZ PM INDEX

La aplicación de un instrumento de evaluación, medición y diagnóstico como el PM Index asegura una visión objetiva del estado del trabajo de una PMO o un proyecto específico. La finalidad de obtener un resultado del desempeño en cada área y proceso involucrado en la gestión de proyectos facilita el enfoque de esfuerzos en espacios que se hayan descuidado, mejorando el desempeño en base a estándares confiables, mitigando riesgos y garantizando un cierre exitoso de los proyectos.

Se dice que la gota abre la piedra no por su fuerza sino por su constancia.

Tan importante es la aplicación de una herramienta de la talla del PM Index como la frecuencia con que se replique;

aunque la ruta para mejora sea planteada desde la primera vez de su uso, la garantía de que se logre de una manera sostenible será consecuencia de su monitoreo a través de la reevaluación. Es recomendado que el PM Index sea aplicado por lo menos de forma trimestral o su equivalente a través de la vida del proyecto.

Poder comparar la gestión de un proyecto a lo largo del tiempo y entre otros proyectos facilita la visión y mejora la toma de decisiones de los directores, reflejando el resultado en gestión eficiente y alcance de metas planteadas.

MBA, LICI, PMD,
 Jakeline Mishel Arango Sajquim
 Consultora en Evolution Consulting Group

*1, 2: Pulse of the Profession®, PMI, 2016 (Metodología: 2,428 profesionales en gestión de proyectos, 192 ejecutivos senior y 282 directores de PMO alrededor del mundo fueron encuestados en octubre del 2015.)

80%

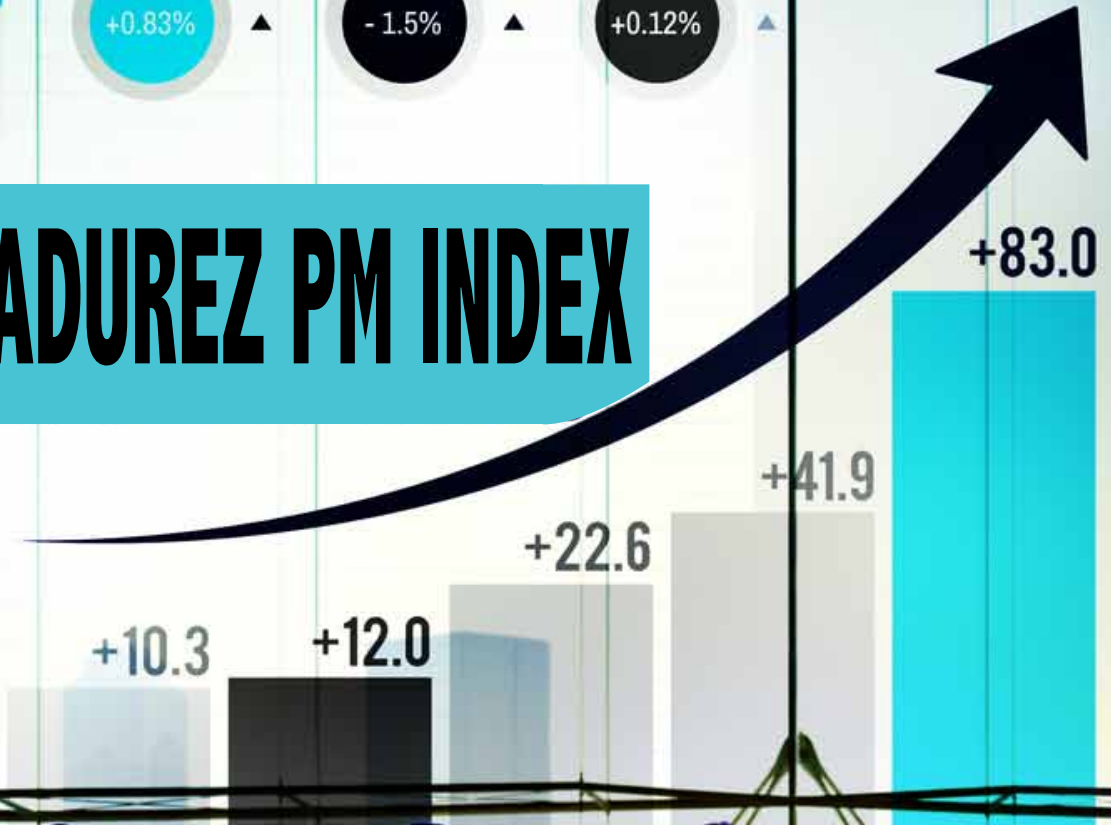


EJ+EO	LSM/VK	EJ+EO	IDGH	EJ+EO
57.030	▲ 24.7050	▲ 86.560	0.650	86.560
5.7540	▲ 47.0540	▲ 57.030	807.5	57.030
0.7540	▲ 8760.70	▲ 5.7540	0.607	5.7540
86.560	▲ 34.7080	▲ 0.7540	540.5	0.7540



ÍNDICE DE MADUREZ PM INDEX

COMPLETED	+88.054	↑
RECURRING	-6.230	↓
PENDING	+23.432	↑



Una nueva propuesta...

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



Patrocinador 2012 - 2014



www.evolutioncg.net