



SANTA CRUZ, BOLIVIA CHAPTER

2018
SEPTIEMBRE

PMI® SANTA CRUZ
BOLIVIA CHAPTER
BOLETÍN INFORMATIVO



MENSAJE DEL PRESIDENTE

PMI Santa Cruz Bolivia Chapter

Jerry Fletcher, MBA, PMP®

¡Se viene el Tour del Cono Sur 2018!

En el mes de noviembre de 2018, se llevará a cabo el congreso internacional más importante en Dirección de Proyectos de la región dentro el marco del reconocido Tour del Cono Sur que promueve PMI Global y que es organizado de manera conjunta y coordinada por los países de Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Las fechas de cada uno de estos eventos se encuentran a continuación:

FECHA	CIUDAD	CAPÍTULO	SITIO WEB
1º de noviembre	Asunción	Capítulo PMI Asunción, Paraguay	pmi.org.py
2-3 de noviembre	Mendoza	Capítulo PMI Nuevo Cuyo Argentina	pminuevocuyo.org
6 de noviembre	Rosario	Capítulo PMI Buenos Aires, Argentina	pmi.org.ar
7 de noviembre	Córdoba	Capítulo Potencial PMI Córdoba, Argentina	pmicordoba.org
9-10 de noviembre	Buenos Aires	Capítulo PMI Buenos Aires, Argentina	pmi.org.ar
12 de noviembre	Montevideo	Capítulo PMI Montevideo, Uruguay	pmi.uy
14-15 de noviembre	Santiago	Capítulo PMI Santiago, Chile	pmi.cl
15-16 de noviembre	Antofagasta	Capítulo Potencial PMI Antofagasta, Chile	pmiantofagasta.cl
17 de noviembre	Trujillo	Capítulo PMI Norte, Perú	pminorteperu.org
20 de noviembre	Arequipa	Capítulo PMI Southern Region, Perú	pmisurperu.org
21 de noviembre	Piura	Capítulo PMI Norte, Perú	pminorteperu.org
22 de noviembre	Cajamarca	Capítulo PMI Norte, Perú	pminorteperu.org
23-24 de noviembre	Lima	Capítulo PMI Lima, Perú	pmi.org.pe
28 de noviembre	La Paz	Capítulo PMI Santa Cruz, Bolivia	pmisantacruz.org
29 de noviembre	Cochabamba	Capítulo PMI Santa Cruz, Bolivia	pmisantacruz.org
30 de noviembre	Santa Cruz	Capítulo PMI Santa Cruz, Bolivia	pmisantacruz.org

En Bolivia, cerraremos el Tour del Cono Sur con broche de oro en la Ciudad de La Paz el 28, en Cochabamba el 29 y en Santa Cruz el 29 y 30 de noviembre.

Este año el lema es "Gestionar, adaptar y reinventar el mundo a través de los proyectos" y nuestro país ofrecerá una variada selección de oradores que expondrán diferentes conferencias y talleres de alto nivel relacionados con el triángulo del talento de PMI®, entre ellas, Habilidades Gerenciales, Dirección de Técnica de Proyectos y Estrategia de Negocio, donde las diferentes ponencias lo ayudarán a mejorar sus habilidades, actualizarse en las últimas tendencias e incrementar su cadena de trabajo con otros participantes.

También se contará con la tradicional Expo Tour, una de las principales atracciones para los asistentes al congreso, donde se abre un espacio exclusivo para patrocinadores para exhibir sus productos y/o servicios.

Los Workshops se presentarán como una oportunidad de profundizar conocimientos especializados.

En esta edición del boletín, les contaremos acerca de las actividades realizadas y eventos por realizarse el siguiente mes, así mismo, contamos con interesantes artículos e información relacionada con la Estrategia y Negocios como cierre a los temas de triángulo del talento de PMI®.



Liderazgo parte de triángulo del talento de PMI®

Los tiempos de los "ejecutores" de proyectos han pasado, y ahora no sólo es necesario tener el conocimiento de la gestión de los proyectos, y de contar con el liderazgo necesario, para dirigirlos, sino que es necesario poder ponerse en los zapatos del cliente y conocer a fondo las razones del proyecto. No sólo el por qué, sino también el para qué, cómo ayuda el proyecto al logro de los objetivos de la organización. Es tarea del Director de Proyectos entender si el planteamiento del proyecto está alineado a lo que el cliente o el sponsor han declarado como sus intereses, sus necesidades, y su estrategia de negocio, ya que al final del proyecto, se debe analizar si estos fueron logrados.

El Director de Proyectos se debe empapar de las razones que han llevado, ya sea a la empresa, o bien a los clientes, para llevar a cabo tal proyecto. De lo contrario, existen grandes posibilidades de que a pesar de que el proyecto se haya mantenido en tiempo, en presupuesto y con el alcance acordado, no sea considerado como exitoso para los ojos de los directivos, debido a que, simple y llanamente, éste no estuvo alineado a la estrategia del negocio.

Aguardamos sus comentarios, sugerencias de mejora y sus experiencias y/o artículos de su autoría a contacto@pmisc.org.bo para difundirlos en nuestra siguiente edición. ¡Que disfruten del boletín!

De la definición a la estructuración de una PMO de Valor

Alexandres Hoyos, MBA, PfMP®, PMP®, P2, PMO-CC, SMC.



En nuestros blog anteriores, El primer paso para obtener una PMO que genere valor y Los próximos dos pasos para una PMO de valor se destacó que para diseñar o rediseñar una PMO de valor es necesaria la definición y balanceo de sus funciones basado en las expectativas de sus diversos interesados y alineado a los objetivos estratégicos de la Organización; solo así podremos iniciar a construir una PMO de valor. Ahora, empezaremos a determinar cómo empezar a estructurar esa PMO de valor.

La metodología PMO Value Ring, en sus pasos tres y cuatro plantea:

- a) La definición de los procesos por los servicios definidos.
- b) los indicadores que permitirán evaluar el desempeño o performance de esos procesos.

Recordemos que un proceso es considerado como el conjunto de actividades que recibe entradas y genera una o varias salidas de valor para una entidad o ente específico.

Los procesos representan la estructura ósea de una Organización ya que establecen el orden para poder generar resultados. Para el caso de la metodología PMO Value Ring, los procesos representan los servicios o funciones previamente definidos en los primeros pasos.

Ahora bien, empleando la inteligencia colectiva (concepto explicado en el blog anterior), PMO Value Ring cuenta con procesos predeterminados los cuales ofrecen un bosquejo inicial o quizá definitivo según la necesidad de detalle que la PMO que se diseña requiere.

Para determinar si se están haciendo bien las cosas, es necesario monitorear el desempeño de

las mismas; para aterrizar la idea llevémosla al ámbito de un deporte como el tenis. Si deseo saber qué tan efectivo es mi primer servicio o saque inicial debo medir mi desempeño constantemente, para ello podría definir como indicador el número de primeros servicios (o saques iniciales) correctamente ejecutados sobre la cantidad de servicios ejecutados en todo un partido. Pero ello no queda ahí, debo definir también una tasa mínima de aceptación junto con una meta a lograr. Para el ejemplo podría definir como tasa mínima 50% y como meta 70%; y ello evaluarlo en cada partido que sostenga; solo así podré saber qué tan cerca o lejos me encuentro en alcanzar mi objetivo y adicionalmente determinar mi nivel de consistencia.

PMO Value Ring genera un aporte de mucho valor para los responsables del diseño o rediseño de una PMO, ello porque, dentro de su esquema propone un listado de indicadores cualitativos y cuantitativos por cada uno de los procesos (servicios o funciones) definidos y con ello poder determinar su desempeño. Adicionalmente propone plantear una meta interna (cuyo resultado es compartido únicamente entre los miembros de la PMO) y una meta externa (acordada con y comunicada hacia los principales interesados de la PMO).

El estructurar un orden de cómo trabajar y monitorear el performance de las funciones de la PMO constituyen pasos vitales para un diseño que busca generar valor hacia sus principales interesados, y, por ende, a la obtención de beneficios claves para la Organización en donde se desarrolla.



EL CASCARRABIAS Y LA ESTRATEGIA

Rocio Briceño, MBA, PMP, CSM, HYLTS

Mi entrenador de Ajedrez era el mejor en su época, recuerdo que muchas veces me quitaba las piezas del tablero y me decía... analice sin ver las piezas.

Si usted logra ver al menos 3 jugadas ¡Va a ganar en Juegos Nacionales! claro en la adolescencia aquella meta me parecía maravillosa, pero sumamente difícil.

¿Cómo esperaba él que, con 64 casillas y 16 piezas sin ver, yo calculara los posibles movimientos?

Pasaba horas intentando imaginar 3 posibles jugadas y sus respuestas, para ganar un juego, en el que gané medalla de oro en el 2001.

Lo que yo no sabia era que "El Profe" me estaba enseñando de manera práctica lo que me da una ventaja empresarial hoy en día: Estrategia.

La palabra estrategia es utilizada de tantas maneras que la gente suele olvidar que nace de la IMAGINACION, es precisamente trazar esa línea imaginaria hacia donde quieres llegar y además evaluar las posibles situaciones.

Importante: Una estrategia no es lo mismo que un plan, porque no es tan específica, aunque si incluye la visión y la misión.

Con frecuencia el entrenador me decía: ¿Quieres la medalla o solo quieres ir a participar?

Y en ambos casos estaba bien, pero el entrenamiento requerido era diferente, yo tenia que tener claro si solo quería portar el uniforme y viajar con mis amigos (cosa que usualmente quería) o si de verdad estaba dispuesta a leer y entrenar lo que se requería para regresar a casa con una medalla.



Esa misma pregunta me la hago hoy cada día como empresaria:

¿Quiero ser una opción más en el mercado o realmente quiero abrir un nuevo mercado?

¿Quiero mantener mis ingresos o realmente merezco más?

¿Quiero introducir otro producto o quiero enfocarme en el que ya tengo colocado?

¿Cómo me diferencio de otros que venden cosas similares?

¿Cómo me imagino mi futuro? ¿En qué fecha quiero ese futuro? Esa es la visión, al igual que mi entrenador me decía ¿Cómo imaginas que termina esta partida?

No se trata solamente de números, se trata de esa

sensación interna que te recorre y te dice "este es el camino" pero a veces la ignoramos.

Ahora bien, la misión responde claramente al ¿Por qué hago esto? Mi entrenador era una persona muy particular, ya era mayor, en su tiempo fue un campeón internacional, pero parecía estar de mal humor todo el tiempo y solía oler a cigarrillo y café añejo, lo cual para mi era muy desagradable.

Y una vez me dijo:

-¿Por qué vienes a jugar... si te molesta mi olor?

- Pues es que, a pesar del olor, todos sabemos que usted es el mejor y yo quiero aprender a jugar bien.

- ¿Por qué? Si ya tienes el uniforme, y ya clasificaste ¿Por qué vienes a entrenar?

- Porque me gusta este juego, ser parte del equipo y además porque me gusta poderme concentrar cuando estoy en una partida y olvidarme de todo lo demás.

-¡OK! sí te voy a seguir entrenando, estas aquí porque quieres, porque tu lo decidiste.

En esas conversaciones con aquel viejo cascarrias me estaba enseñando que la misión iba ligada a la pasión que nos motiva a hacer algo.

Y lo mismo pasa al ser empresarios, quizá pueda ser mas sencillo hacer otra cosa, pero existe un "algo" que nos gusta lo que estamos haciendo, es esa energía que nos mueve, pero claramente: Es por nuestra propia decisión.

Por supuesto, hay mucha más literatura académica de fondo, sin embargo, mis mejores lecciones de estrategia las aprendí jugando y hoy esto es lo que me da de comer.

Conceptos:

Estrategia: conjunto de acciones que alinean las metas y objetivos de una organización.

Misión: es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización

Visión: se refiere a las metas y propósitos que se marca una empresa y que espera conseguir en el futuro.

Rocio Briceño, de nacionalidad Costa Ricense. Estudió Ingeniería en Computación en el Instituto Tecnológico de Costa Rica y Master en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo en el Instituto Tecnológico de Costa Rica. Luego de 15 años en puestos de gerencia incluyendo Country Manager, Gerente de Ingeniería, Gerente de Innovación, Gerente de Investigación y Desarrollo en empresas como Hewlett Packard Enterprise, Softtek, entre otras, decide emprender con su propia marca: "Rocío Briceño" dedicada a la asesoría empresarial y coaching en dirección empresarial con impacto positivo, englobando un crecimiento integral y valores.

Caso de Éxito: Migración de Sistema Comercial

Marcela Terzi



Alcance del proyecto: migración de un sistema comercial y de los puntos de venta de una empresa de gran tamaño a una nueva tecnología, incluyendo su interacción con otros sistemas propios y de terceros (Logística y materiales, Administración y Finanzas, Recursos Humanos, Business Intelligence, Sistemas de Cobros de Tarjetas, Comunicaciones, etc.)

Situación inicial

El sistema comprendía algo más de 400 aplicaciones y las interfaces necesarias para las comunicaciones. El circuito de la información involucraba la Casa Central, un Depósito y más de 50 sucursales en toda la Argentina, cada una independiente de la base Central para asegurar su funcionamiento en caso de problemas de comunicación.

El esquema descentralizado, incluía un sistema de gestión de tareas de variada complejidad, que mantenía actualizados los datos de las sucursales y transmitía la información de las sucursales a la Casa Central y viceversa.

El sistema comercial anterior tenía ya más de 10 años de funcionamiento y lógicamente comenzaba a evidenciar limitaciones para adaptarse a las nuevas necesidades de informatización de la empresa.

Una vez planificado el proyecto mediante metodología predictiva (según los estándares del PMI) se comenzó a trabajar con un equipo completo de la Consultora en el análisis y desarrollo, y parte del equipo de la compañía como soporte interno.

La gestión estuvo a cargo de la Consultora, la cual organizaba reuniones de avance semanales como seguimiento del proyecto.

Punto de inflexión

Tras casi un año de iniciado el proyecto el grado de avance no era el esperado. La estructura que soportaría todas las aplicaciones no estaba estabilizada y los usuarios no habían podido acceder

siquiera a una de las pantallas del nuevo sistema. La Dirección estaba considerando la cancelación del proyecto.

En este punto se debía tomar decisiones para producir un cambio drástico.

Se evaluó la situación y se eligió un PM para intentar cumplir con el proyecto según lo definido originalmente. La única condición que el PM puso para hacerse cargo del proyecto fue que no hubiera objeciones a los cambios imprescindibles para continuar. En primer lugar, reconocer las fallas.

En función de esto se llevarían a cabo las siguientes acciones:

1. Informar semanalmente a la Dirección el grado de avance real del proyecto.
2. Plantear la necesidad de una reingeniería sostenida en parte por la Consultora y en parte por la empresa, ya que era necesario asumir la falla de gestión en forma conjunta.
3. Producir la documentación necesaria para poder hacer un seguimiento conjunto, y para que la Dirección supiera en cualquier etapa del proyecto qué se había hecho, qué se estaba haciendo y cuál era el grado de avance global.
4. Organizar internamente al equipo de trabajo, compuesto por personal interno y externo. Involucrar una mayor cantidad de personal interno en el análisis y desarrollo.
5. Lograr una mayor y mejor interacción de los usuarios claves con el departamento de Sistemas para hacerlos partícipes del nuevo sistema en desarrollo.
6. Establecer pautas para que las diferentes áreas de la empresa puedan realizar comentarios, solicitudes de nuevas funcionalidades o reclamos de errores del sistema.

En base a estos cambios en la gestión y al armado de un Project detallado para seguimiento de tareas se logró la aprobación de la continuidad de los trabajos. Por primera vez desde el inicio del

proyecto, la Dirección podía visualizar el avance y saber qué trabajo estaba haciendo cada uno de los involucrados, internos y externos.

Dentro de este esquema se continuó con el desarrollo informando semanalmente del avance, armando las entregas de ejecutables y agregando modificaciones y aplicaciones nuevas. Como resultado, a corto plazo se procedió a liberar las aplicaciones del nuevo sistema para el testing de los diferentes usuarios.

Situación Actual

Tras tres años de trabajo el desarrollo del nuevo sistema comercial finalizó y con ello también la participación externa en el proyecto. En esta instancia surgió un nuevo desafío: formar un equipo propio para mantener el sistema y hacerlo crecer. En primer lugar el PM se reunió con cada una de las personas del equipo para conocer su experiencia durante el proyecto y sus expectativas a partir de su finalización. En base a estas reuniones de integración:

- Se redefinieron puestos, responsabilidades y objetivos.
- Se resolvieron conflictos de larga data con la colaboración de una psicóloga laboral.
- Se estableció un marco referencial de trabajo para poder evaluar a futuro el desempeño de cada miembro del equipo.

En segundo lugar el PM comenzó a aplicar metodología adaptativa (Ágil, framework Scrum), con el objetivo de agilizar el agregado de valor a las aplicaciones migradas y de organizar el desarrollo

de nuevos módulos. Esto requirió:

- Capacitación para el equipo en la nueva tecnología aplicada en la migración.
- Capacitación para el equipo en el framework a utilizar.
- Tiempo de adaptación para participar de las ceremonias y comprender su objetivo.
- Tiempo de aprendizaje para autogestionar las tareas asignadas en la planificación.

Conclusiones

Tras los cambios aplicados el equipo refirió una experiencia positiva. Se infiere de esto que la combinación de metodologías predictivas y adaptativas tuvo buenos resultados en las diferentes etapas.

- La decisión de cambiar la gestión y de planificar en forma detallada tareas, recursos y tiempos, le brindó a la Dirección la posibilidad de apreciar la inversión efectuada y a efectuar a futuro hasta el fin del proyecto.
- La resolución de conflictos y la colaboración en las tareas mejoró el desempeño del equipo.
- Cada miembro del equipo refirió un mayor grado de satisfacción respecto de su posición en la estructura de la organización.
- Los cambios aplicados a la relación entre las diferentes áreas y el departamento de Sistemas le permitió a los usuarios un mejor seguimiento de sus incidentes.
- Se mejoraron los tiempos de respuesta a los requerimientos de los usuarios.

Conociendo a los miembros

Eduardo A. Garrón, PMP

Cargo: Gerente de Operaciones

Organización: CONSTRUCCIONES SEPCON SRL.

Sector: Construcción Oil & Gas

¿Cuáles son los tres atributos que mejor lo describen?

Dedicación, Responsabilidad y Objetividad.

¿Qué es lo que más le satisface de su trabajo?

Influir en las personas y poder llegar a alcanzar Metas institucionales y personales, desarrollando lo que más me apasiona; la Concepción y Gestión de Proyectos.

¿De qué manera le ha ayudado su certificación profesional a desarrollar su carrera?

El estar involucrado con el PMI y contar con la Certificación PMP, ha aportado en gran medida en mi desarrollo profesional y personal, principalmente por la confianza que otorga el conocer y aplicar herramientas y procesos que se usan exitosamente a nivel global, en el desarrollo diario de mi trabajo. Esto me ha permitido participar y trabajar fuera de Bolivia en un ambiente muy competitivo y de alto nivel profesional como es el Mercado de Oil & Gas y Minería en Perú. Asimismo, regresar a Bolivia y aportar con la experiencia adquirida.

Si pudiera seguir a una persona famosa durante un día en el trabajo, ¿a quién seguiría?

He conocido a personas muy interesantes en mi vida, no necesariamente famosos de quienes he aprendido mucho, principalmente por su ejemplo en valores, que a mi parecer es

algo que debemos cultivar más que la fama. No sigo mucho a famosos, pero recuerdo un artículo interesante que leí, y me gustaría saber cómo es un día en el trabajo del Dr. Edward Hoffman, director fundador de la NASA's Academy of Program/Project & Engineering Leadership (AAPPPEL) en la NASA, en la gestión de un proyecto espacial.

¿Cómo describiría su estilo de dirección de proyectos?

Mi estilo es muy participativo y también exigente, me gusta lanzar ideas y desafíos a los demás, principalmente como retos o interrogantes para recibir el aporte en ideas y sobre todo en repartir la carga y la responsabilidad a medida que avanza el proyecto, una frase de autor desconocido que me gusta mucho es "Teamwork divides the task and multiplies the success." No cabe duda que el desarrollar proyectos es un esfuerzo de equipo, pero los líderes debemos tener en cuenta que el equipo necesita la pauta y guía adecuada para alcanzar el éxito, enfocándose en lo realmente importante.

¿Cuál es el lugar más interesante en el que ha estado en toda su vida?

El MOMA Museum of Modern Art en Nueva York.

¿Quién es su músico favorito?

Tengo varios, pero si me obliga a elegir uno, entonces me quedo con Billy Joel.



EVENTOS SEPTIEMBRE

FOCUS GROUP - COMUNIDAD PMI LA PAZ

El 28 de septiembre, en instalaciones del Link Cowork de la ciudad de La Paz, se llevó a cabo una sesión de grupo focal exclusiva para miembros del capítulo, en el cual se contó con la presencia de miembros invitados que son representativos del conjunto de miembros de la Comunidad La Paz.



CONFERENCIA CON ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD "UTEPSA"



En el mes de septiembre, en fecha 11 y 12 respectivamente, se llevaron a cabo en la ciudad de Santa Cruz dos conferencias denominadas "Una aproximación a la dirección de proyectos bajo la guía de fundamentos para la dirección de proyectos PMBOK® de PMI®" en la Universidad Técnica Privada UTEPSA, en esta ocasión compartieron conocimiento con más de 150

alumnos y docentes de distintas carreras de pregrado nuestros miembros de la directiva Fabio Sandoval y Jerry Fletcher. El beneficio de estas conferencias es que se aporta al desarrollo de los estudiantes mostrándoles un mundo de oportunidades en su desarrollo, las tendencias favorables de la profesión y la importancia de certificarse para ser un mejor profesional y destacado.

TOUR CONO SUR 2018 - BOLIVIA



TOUR CONOSUR - SANTA CRUZ


En esta 9na versión del Tour Cono Sur tendremos a 10 speakers internacionales y contaremos 4 workshops. No te lo pierdas!!

29 Noviembre (Workshops)

30 Noviembre (Congreso)

Para más información:

 tourconosurscz@pmisc.org.bo

 79832577


 www.tourconosurbolivia.org

TOUR CONO SUR - COCHABAMBA

La 2da versión del Tour Cono Sur en la ciudad de Cochabamba se llevará a cabo este 29 de noviembre, en el contaremos con 5 speakers. Te esperamos!

Para más información:

 tourconosurcbba@pmisc.org.bo

 70781007

 <http://bit.ly/2NRZ8ub>




TOUR CONOSUR - LA PAZ

La 5ta versión del Tour Cono Sur en la ciudad de La Paz se llevará a cabo el 28 de noviembre, en el que contaremos con 7 speakers internacionales.

Para más información:

 tourconosurlpz@pmisc.org.bo

 73070973

 <http://bit.ly/2yzkmZh>



Cursos Instituciones Aliadas



CENACE
Unidad de Educación Continua **UPSA**

CURSO:
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA CON LA HERRAMIENTA BMC (BUSINESS MODEL CANVAS)
DEL 24 DE OCTUBRE AL 09 DE NOVIEMBRE DE 2018
Más información al: 73656072 cenace@upsa.edu.bo

Curso Preparación para la certificación PMP®

Organizado por: **DIP** Dirección de Postgrado
UPSA

Inicio: 24 de Octubre 2018

Consultas:

✉ cenace@upsa.edu.bo
☎ +(591) 73656072

Descuento del 10% a miembros del Capítulo PMI Santa Cruz Bolivia Chapter.

Curso online en Dirección de Proyectos con la Guía PMBOK® 6ta edición y preparación examen PMP®/CAPM®

Organizado por: **PMC BOLIVIA**
Project Management Consulting®

Consultas:

✉ cursovirtual@pmc-bolivia.com
☎ +(591) 70722333

Descuento del 10% a miembros del Capítulo PMI Santa Cruz Bolivia Chapter.



Nuestras alianzas: Strategy Execution Solutions, TRISKELL Software, CdpSchool, PMI, INEGAS

PMC BOLIVIA
Project Management Consulting®

Ya puedes capacitarte y prepararte para el examen de certificación PMP® / CAPM® con la 6^{ta} ed. PMBOK® 10% descuento Training Virtual intensivo

"EL MEJOR CURSO ONLINE con Material aprobado por el PMI®..."

17 de octubre

CdpSchool
Innovación en Dirección de Proyectos R.E.P. del PMI®

DIRECCIÓN DE PROYECTOS bajo la Guía PMBOK®, 6^{ta} ed., español con preparación examen PMP®/CAPM®

Aplicamos prácticas recomendadas de: AACEI, PMI®, AACEI

Santa Cruz - Bolivia | cursovirtual@pmc-bolivia.com | +(591) 707 22 333 | www.pmc-bolivia.com

"la solución en gerencia de proyectos para su organización"

NOVEDADES

BIENVENIDA A LOS NUEVOS MIEMBROS

- Pablo Achá
- Daniela Agreda
- Luis Alban
- Franz Aruni
- Yamilka Ayraldi
- Leonardo Calderon
- Franco Calle
- Henry Calle
- Daniela Carvajal
- Cesar Enrique Castellon
- Cesar Castellon Porcel
- Esther Condori
- Ariel Cutili
- Jorge Eguez
- Arturo Farfan
- Marcos Flor
- Alvaro Garay
- Rodrigo Herbas
- Sharon Huacac
- Amanda Huanca
- Yonathan Inchauste
- Carla Jalil
- Manuel Liendo
- Joaquin Loayza
- Grace Lopez
- Dina Machaca
- Rodrigo Magne
- Hugo Malaga
- Erick Mark
- Mario Nacho
- Jesus Nina
- Blanca Rivero
- Vivian Rocha
- Gladys Rojas
- Lorena Subirana
- Fabio Tarqui
- Lourdes Tuco
- Kristhal Zapata
- Hugo Zegarra
- Limber Zenteno

INDICADORES DEL CAPITULO

TOTAL DE MIEMBROS
SEPTIEMBRE 2018

344

CERTIFICACIONES

PMP® : 58
CAPM® : 4
PMI-ACP® : 3
PMI-SP® : 1
PMI-RMP® : 1
PGMP® : 1

Para renovar tu membresia
al capítulo



[Haz click aquí](#)

FELICITACIÓN A LOS NUEVOS CERTIFICADOS

Felicitaciones a los nuevos certificados por este gran logro:

Vladimir Mollo, PMP
Antonella Tissera, CAPM
Rocio Rios, PMP



AGRADECIMIENTO A LOS COLABORADORES

Agradecemos a todos los voluntarios y miembros que participaron de manera activa en la elaboración de esta sexta edición del boletín y en el envío de sus artículos y la revisión de los mismos.

Alexandres Hoyos
Rocio Briceño
Marcela Terzi
Fabio Sandoval
Jerry Fletcher
Sofia Tissera

Aprovechamos la oportunidad para invitar a más colaboradores que deseen enviar sus artículos para compartir sus conocimientos y experiencias para que sean evaluados para su posterior difusión.

Los interesados pueden enviar sus consultas y sugerencias al correo contacto@pmisc.org.bo.

Gabriela Severiche Siles
Edición y Coordinación general

Carlos Fernando Vargas
Diseño



www.pmisantacruz.org

SIGUENOS EN :

