



14 razones por las que fallan los proyectos (parte 1)

Descripción

Vale la pena comenzar por lo que para mí siempre ha sido **la definición de éxito de un proyecto**, la materialización de la transformación que satisface la necesidad o de la solución del problema que dio origen a la iniciativa, suponiendo, desde lo que pudimos considerar un enfoque positivo, que el cambio producido generaría mayor bienestar.

Dado esto, comparto con ustedes, en tres entregas, un conjunto de 14 razones por las que fallan los proyectos. Advierto que no pretendo presentarles una lista exhaustiva por lo que los invito a hacer sus aportes.

1.- Suponer en vez de preguntar: muchas veces los proyectos nacen de la visión individual o que un pequeño grupo tiene del mundo y de cómo este debe funcionar, esto se convierte en un problema cuando quienes tienen la necesidad no son tomados en cuenta. Ponemos en marcha entonces iniciativas, tanto de inversión como sociales, en las que ni siquiera nos damos a la tarea de validar si nuestras hipótesis tienen sentido para nuestros clientes y beneficiarios, sin nombrar al resto de los posibles interesados.

Ante este escenario creamos productos, servicios y soluciones que o no son recibidos, ni comprados, o, en caso contrario, no son utilizados, por lo que no generan la transformación esperada. Visto que cuando desarrollamos un proyecto, lo hacemos para satisfacer las necesidades de otros, consumidores, empleados o comunidades, lo más lógico es que iniciemos por entender sus problemas, sus expectativas, su visión del mundo, para poder crear valor real o, en el caso de que ya tengamos una idea de qué hacer, al menos darnos a la tarea de constatar si lo que hemos ideado tiene sentido para alguien más allá de nosotros.

2.- Desestimar los estudios de factibilidad: personalmente conozco muchos proyectos desarrollados sin que mediara un estudio de factibilidad y que no lograron los resultados. Aunque pudiese estar de acuerdo en que este tipo de esfuerzo es tedioso y solo nos ayuda a construir una representación parcial de la realidad, también es cierto que investigar sobre el mercado, definir qué capacidades y recursos necesitamos, proyectar los estados financieros y evaluar la posible rentabilidad nos permite contar con elementos para tomar una decisión de inversión medianamente informada.

Recordemos que los proyectos son mecanismos a través de los cuales, las organizaciones e incluso los individuos, asignamos recursos que son escasos, frente a múltiples necesidades, con la intención de maximizar su rentabilidad, es decir, obtener el mejor resultado posible. Contar con un mecanismo que nos permita, al menos, orientar la toma de decisiones en cuanto a en qué proyectos invertir es de gran valor.

3.- La aversión a planificar: en mis años de estudiante de postgrado en gestión de proyectos leí un libro del profesor Luis Enrique Palacios titulado: Gerencia de proyectos, un enfoque latino, donde el autor hace una comparación entre las buenas prácticas, recogidas en el PMBoK, y como estas se ven traducidas en la vida real y en nuestra realidad. Una de las conclusiones extrañas de esta publicación, y de la que he sido testigo en muchas oportunidades, es nuestra inclinación a la acción sin la suficiente planificación. En general desestimamos la planificación, nos parece aburrida y sin sentido, más cuando sabemos que la realidad se impondrá ante el plan.

Sin embargo, contar con una hoja de ruta, para el próximo año o semana, nos permite navegar mejor una iniciativa cuya característica principal es el alto nivel de incertidumbre que la rodea. Durante la planificación podemos hacernos preguntas, definir escenarios, explorar cursos de acción alternativos, etc., lo que nos permitirá gestionar tanto las posibles oportunidades como las amenazas que se nos presenten en el camino.

4.- Enamorarnos del proyecto: no dar por terminado un proyecto que sabemos fracasarán es lo que pudimos considerar una relación tóxica que solo nos llevará a malgastar recursos. La aversión a la perdida se conjuga con nuestro análisis retrospectivo para tendernos una trampa: hemos invertido tantos recursos durante este tiempo, incluyendo este último, y nos dolerá mucho perderlos, dándonos una nueva oportunidad, seguro las condiciones cambian.

Para combatir el sesgo del costo hundido debemos estar en la capacidad de asumir las pérdidas, incluyendo todo el dolor que esto implique, para poder darle a los recursos restantes la oportunidad de generar valor siendo aplicados en otro proyecto con posibilidades reales de éxito.

5.- Elegimos el enfoque errado de gestión: muchas veces y por múltiples razones: porque es lo que dominamos, por fundamentalismos teóricos e incluso por moda, terminamos eligiendo metodologías o marcos de trabajo que no se adaptan al problema que queremos solucionar y por supuesto no nos llevan a un buen resultado. Anecdóticamente terminamos culpando a tal o cual método e incluso escribimos sus epitafios en artículos en los que declaramos que SCRUM o el enfoque tradicional están muertos.

La clave está en entender profundamente el problema que queremos atender, cuál es su naturaleza, sus características, etc., para luego, y como nos encanta decir en nuestro universo profesional, elegir la mejor herramienta de nuestra caja. Lo contrario, sería como elegir una camisa de talla S para luego tratar de calzar allá a una persona de talla X, y por supuesto, eso no tendrá un final feliz.

Con este artículo retomo las actividades de mi blog, luego de poco más de un año de ausencia, espero y haré todo lo posible por mantener la regularidad.

Si te gustó, comparte! ave está en entender profundamente el problema que queremos atender, cuál es su naturaleza, sus características, etc., para luego, y como nos encanta decir en nuestro universo profesional, elegir la mejor herramienta de nuestra caja. Lo contrario, sería como elegir una

camisa de talla S para luego tratar de calzar allá a una persona de talla X, y por supuesto, eso no tendrá un final feliz.

Con este artículo retomo las actividades de mi blog, luego de poco más de un año de ausencia, espero y haré todo lo posible por mantener la regularidad.

¡Si te gustó, comparte!

Artículo de Alejandro Acosta tomado de <https://deuproyectoenproyecto.blogspot.com/>

The image shows two side-by-side promotional banners for UCAB CIAP diplomas. Both banners feature the UCAB CIAP logo at the top. The left banner is for a "Diplomado GESTIÓN DE PROYECTOS" coordinated by Alejandro Acosta, starting March 5 and ending May 21. It shows two women working together at a desk. The right banner is for a "Diplomado GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO" coordinated by Mercer, starting February 11 and ending June 17. It shows three people in a professional setting. A large watermark reading "default watermark" is overlaid across both banners.

Diplomado GESTIÓN DE PROYECTOS
COORDINADOR
• Alejandro Acosta
Inicio Marzo Final Mayo
05 21
Presencial sede Caracas

Diplomado GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
Mercer
Presencial sede Caracas

The image shows two side-by-side promotional banners for UCAB CIAP diplomas. Both banners feature the UCAB CIAP logo at the top. The left banner is for a "Diplomado MERCADEO DIGITAL" coordinated by Iván Niño, starting January 27 and ending March 27. It features a woman in a red sweater shouting into a megaphone next to a smartphone displaying a digital marketing app. The right banner is for a "Diplomado LIDERAZGO ÁGIL" coordinated by Nicolás Escobar, starting January 30 and ending April 24. It features a man with glasses and a blue shirt standing with his arms crossed. A large watermark reading "default watermark" is overlaid across both banners.

Diplomado MERCADEO DIGITAL
COORDINADOR
• Iván Niño.
Inicio Enero Final Marzo
27 27
Presencial sede Caracas

Diplomado LIDERAZGO ÁGIL
COORDINADOR
• Nicolás Escobar
Inicio Enero Final Abril
30 24
En línea

CategorÃa

1. Gerencia

Fecha de creaciÃ³n

2025/01/20

Autor

mariociap

default watermark