

Compro, vendo ... el bazar de los proyectos de Tecnologías de la Información



El **director de negocio** llamó a Cantinflas para encargarle una importante misión. **Implantar un proyecto complejo de transformación digital de la compañía.** Era un proyecto estratégico. Cantinflas se puso manos a la obra. Identificó que precisaba un **proveedor solvente y dotarse de los recursos** adecuados para acometer los desarrollos.

Realizó un proceso de selección de proveedores exhaustivo y riguroso. Los proveedores presentaron sus ofertas. Eligió **de forma consensuada** con la organización el idóneo para la importante misión. **400.000 euros de proyecto.** Estaba contento con el rigor en la propuesta de colaboración presentada. Ofrecía todas las garantías.

El siguiente paso consistía en **cerrar la negociación por el departamento de compras.** La negociación se celebraría a través de subastas electrónicas. Ocurrió algo sorprendente. Se le dieron cuatro vueltas al proveedor en el proceso de negociación y, al final... nació la criatura. **Un proyecto de 200.000 euros manteniendo las mismas fechas.** Misterios de la vida. Todo el mundo contento. Superada la primera fase.

Cantinflas intentó explicar los riesgos de haber estresado tanto al proveedor. “Nadie da duros por pesetas” decía. “Lo barato sale caro”... Se firmó el contrato. Todos parecían contentos... menos Cantinflas. **¿Cómo puede ser que se haya reducido a la mitad?**

El siguiente paso consistía en dotarse de los **recursos más adecuados para el proyecto**. Cantinflas preparó la oferta de trabajo para buscar el talento adecuado para el proyecto. Subcontrató los servicios a empresas de selección. Se necesitaba un **ingeniero informático con más de 20 años de experiencia y dominio de idiomas y del negocio**. Finalizado el proceso Cantinflas ya tenía a “su persona”. **150 euros por hora**.

Presentó a su candidato para el proyecto. “Te has vuelto loco” le dijeron. Cantinflas intentó justificarlo. “Lo barato sale caro” volvió a decir... Decidió **cambiar la oferta de trabajo**. Ahora ya no buscaba a un ingeniero... buscaba a un **técnico con formación profesional de 2 años de experiencia**. La tarifa **23 euros hora**... Se le aceptó la propuesta.

Solo quedaba subcontratar los **servicios de integración con los sistemas**. Cantinflas no se lo pensó dos veces. Subcontrató **10.000 horas de trabajo a 10 euros/hora en la India**. Al presentarlo en la organización se lo aceptaron rápidamente y le felicitaron.

Ya tenía los **ingredientes para el éxito del proyecto**: 200.000 euros de proyecto (la mitad de lo estimado), un técnico a 23 euros hora y 10.000 horas a 10 euros/hora en la India.

Todos estaban satisfechos... y habían cumplido los objetivos individuales de sus departamentos. El departamento de compras hizo una negociación de éxito, a nivel financiero el proyecto de inversión encajaba en los presupuestos, el proveedor había formalizado la venta, el personal subcontratado era barato, la empresa de selección había cobrado sus honorarios... Además el proyecto contaba con una **planificación aceptada por todos**. Ya solo quedaba ponerle una etiqueta de “**proyecto ágil**” para que nada pudiese fallar y **bautizar el proyecto con un nombre rimbombante**.

Cantinflas se fue a dormir y mientras dormía repetía “lo barato sale caro...” “lo barato sale caro...”

www.folicroquideldia.com

FRANCISCO JOSE MARTÍN-MORENO CARNERO