

Primero las ideas, y después a buscar el dinero...

Amalio A. Rey- eMOTools SL

Un problema que tenemos en España es, sin dudas, la falta crónica de planificación. Andamos todos como una *moto* y dedicamos muy poco tiempo a la reflexión. La coartada es perfecta: el día a día nos absorbe y hace imposible pensar en el pasado mañana.

De esta forma alimentamos el ***círculo vicioso de la falta de tiempo***: si no reservas tiempo para reflexionar sobre qué priorizar (y sobre todo a qué decir que no), entonces continuarás diciendo que sí a todo lo que venga, y seguirás estando ahogado de cosas por hacer con la consiguiente falta de tiempo para pensar sobre el futuro.

Este mal es curable, y la solución depende de ti mismo, siempre que seas un empresario con capacidad de decisión para definir prioridades y gestionarte tu tiempo.

Pues bien, todo esto viene a colación por el tema siguiente. Vengo observando hace tiempo la práctica común de muchas organizaciones, sobre todo de las consultoras, a la hora de pedir dinero en las convocatorias públicas, de tener que “inventarse” a última hora los proyectos que se ajusten a los objetivos de las mismas.

Como estas convocatorias suelen tener unos plazos de caducidad que no superan el mes; ahí vemos a los técnicos de estas empresas haciendo *virguerías* para sacarse de la chistera, en cuestión de días, unas ideas de proyectos que “casen” con lo que pide la financiación pública.

El resultado es fácil de prever:

- Ideas de proyectos poco originales (por el mimetismo mental de tener que dar respuesta a un problema en plazos tan ajustados)
- Proyectos que ignoran los problemas menos obvios de los clientes pero que muchas veces son los más importantes
- Búsqueda de socios a toda prisa, casándose con las “novias” menos apropiadas (como después queda demostrado si ganas el proyecto)
- **Dispersión de áreas de negocio y escasa coherencia estratégica, al abordar trabajos que no refuerzan la especialización de la empresa (si te empeñas en ajustarte a la convocatoria, es posible que termines ofreciéndote para cosas erróneas).**

¿Existe alguna solución para esto? Pues sí, hace tiempo que en eMOTools trabajamos de otra manera. Tenemos como práctica mantener, de forma viva, una “**bolsa de posibles proyectos**”, en la que reflejamos las ideas que se nos van ocurriendo para dar respuesta a los **PROBLEMAS MÁS IMPORTANTES** que tienen nuestros distintos tipos de clientes.

Como reservamos tiempo para esto, porque sabemos lo importante que es, **conseguimos tener siempre una lista de más de 30 posibles proyectos**, subdivididos por tipos de clientes, y todos con un fuerte carácter innovador.

Las ventajas de esta solución están en:

- **Si sabes ponerte en el lugar de tus clientes** (actuales y potenciales), y los clasificas según una tipología de necesidades, serás capaz de identificar TIPOS DE PROBLEMAS que necesitan “proyectos” que los solucionen
- **Si lo haces con tiempo**, no estresado por los plazos de una convocatoria, entonces la CREATIVIDAD florece, y serás mucho más original en la generación de esas ideas,
- **Si identificas con antelación los posibles SOCIOS para cada proyecto**, entonces será mucho más fácil cumplir los angustiosos plazos que imponen las convocatorias para crear tu consorcio.

En eMOTools estamos disfrutando de las ventajas de actuar así. Nuestra “bolsa de ideas de proyectos” ya ha generado un número importante de cursos e iniciativas que se han hecho realidad.

El tiempo que hemos necesitado para reaccionar con propuestas innovadoras a las últimas convocatorias públicas se ha reducido con creces desde que empezamos con esta práctica.

Si reúnes ideas variadas e interesantes, puedo asegurarte que siempre habrá alguna que se adapte a los requerimientos de cualquier convocatoria.

Y ahora viene lo más reconfortante. **Estamos consiguiendo, poco a poco, hacer lo que nos gusta.** Como seleccionamos y pensamos con tiempo los proyectos que QUEREMOS hacer, es a partir de éstos que salimos a buscar el dinero, y no al revés.

Amalio A. Rey
www.emotools.com
www.amaliorey.com