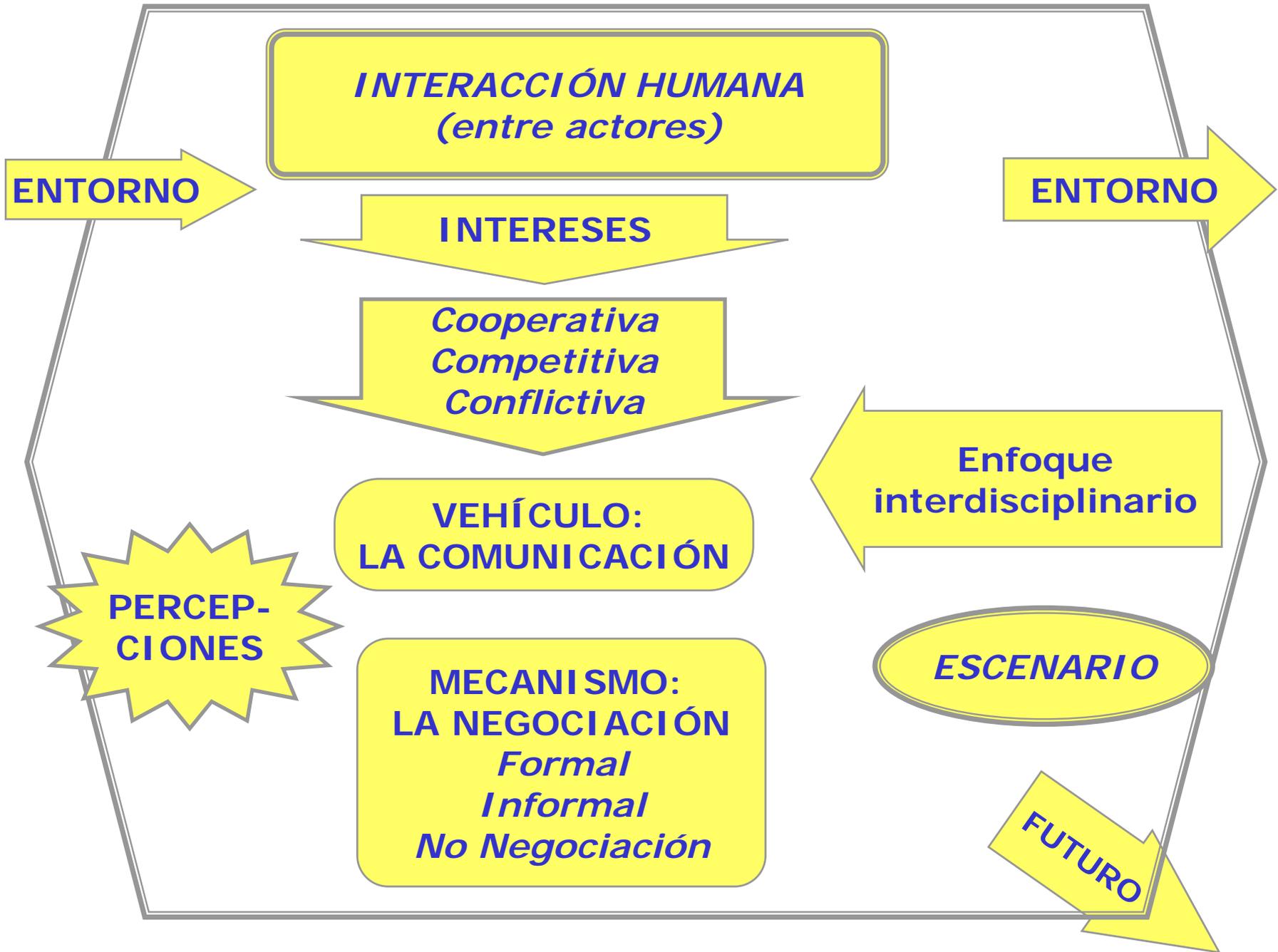




BASES CONCEPTUALES DE PROSPECTIVA ESTRATÉGICA

Autor de esta presentación: Mag. Eduardo Raúl Balbi

Todos los derechos reservados - 2007



INTERACCIÓN HUMANA
(entre actores)

INTERESES

Cooperativa
Competitiva
Conflictiva

VEHÍCULO:
LA COMUNICACIÓN

MECANISMO:
LA NEGOCIACIÓN
Formal
Informal
No Negociación

Enfoque
interdisciplinario

ESCENARIO

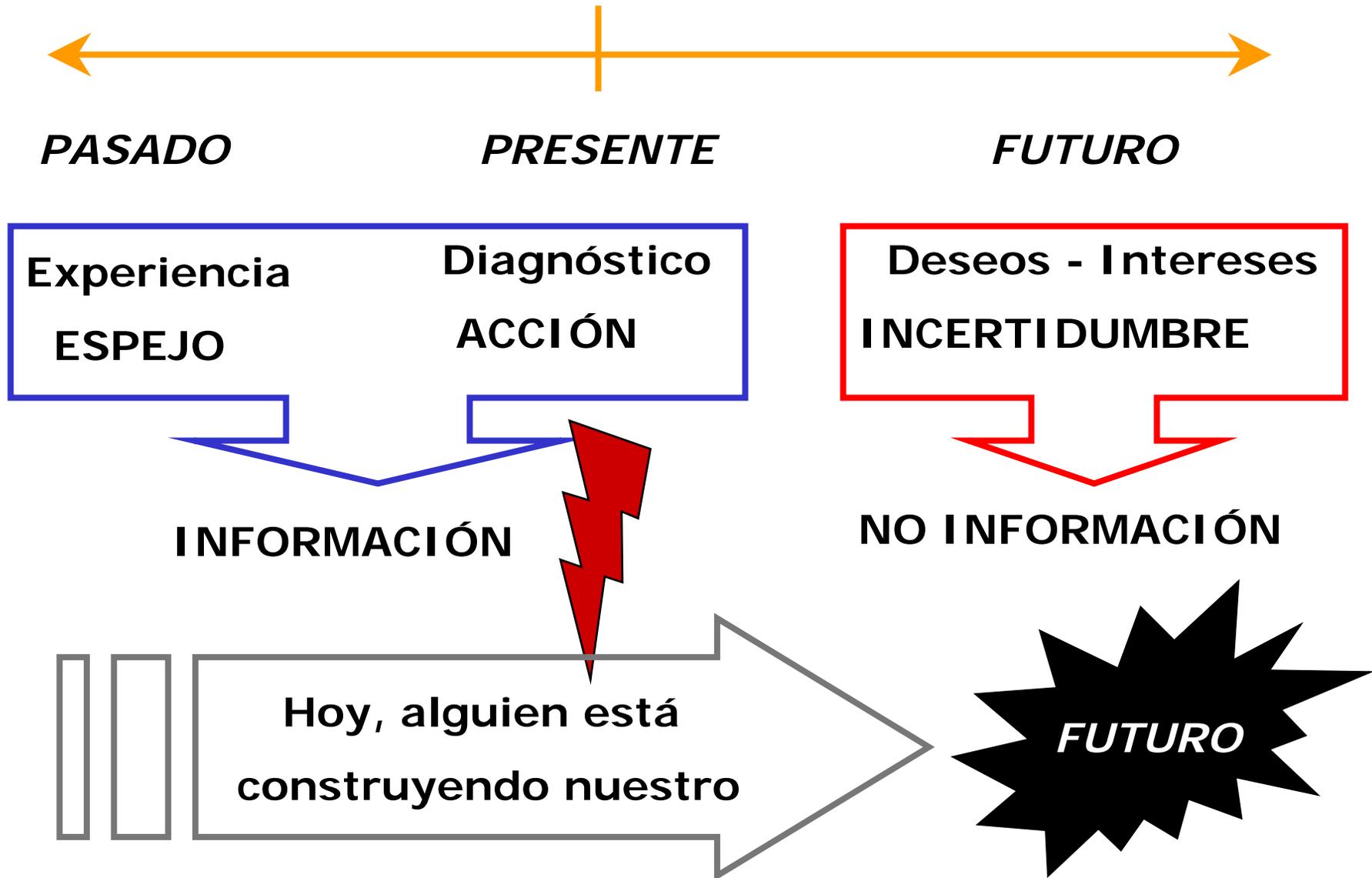
FUTURO

ENTORNO

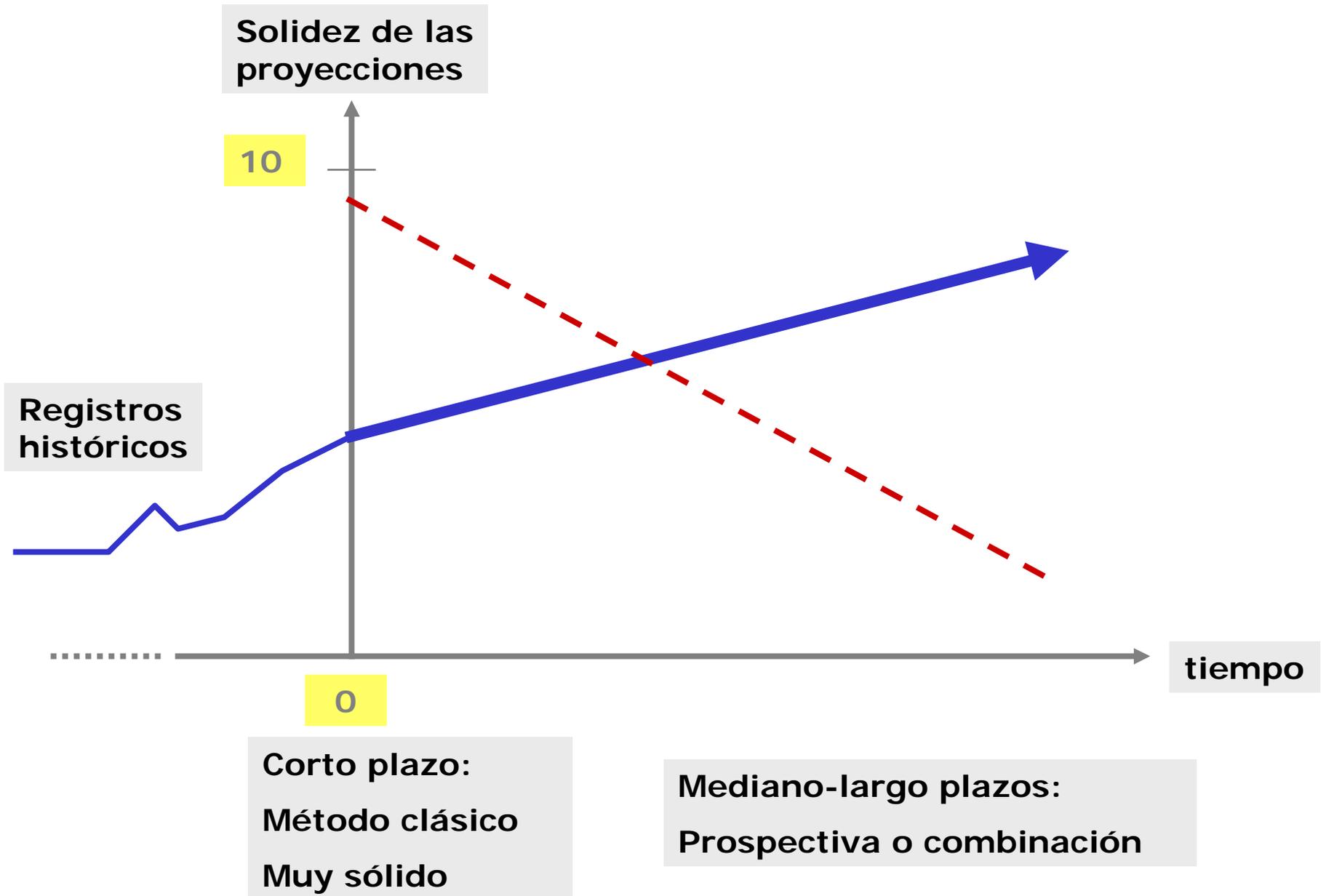
ENTORNO

PERCEPCIONES

MOMENTOS Y TIEMPO



MÉTODO CLÁSICO + MÉTODO PROSPECTIVO



VÍAS DE APROXIMACIÓN AL FUTURO

PASADO	PRESENTE	FUTURO
	<p>PRONÓSTICO: Se refiere al desarrollo de eventos futuros generalmente probables; representa juicios razonados sobre algún resultado particular que se cree el más adecuado para servir como base de un programa de acción</p>	
<p>PROFERENCIA: Serie de técnicas con base en la experiencia. Se basa en el pasado para construir el futuro</p>		
	<p>PREDICCIÓN: Se basa en teorías determinísticas y presenta enunciados que intentan ser exactos respecto a lo que sucederá en el futuro.</p>	
	<p>PREVISIÓN: Pretende dar una idea de los sucesos probables a los cuales será preciso adaptarse, conduciendo a decisiones inmediatamente ejecutables.</p>	
	<p>PROYECCIÓN: Brinda información sobre la trayectoria de un evento, asumiendo la continuidad del patrón histórico. Provee una serie de alternativas a considerar.</p>	
		<p>PROSPECTIVA: Consiste en atraer y concentrar la atención sobre el futuro, imaginándolo a partir de éste y no del presente.</p>

Conductas básicas

- el avestruz **pasivo** que sufre el cambio,
- el bombero **reactivo** que se ocupa en combatir el fuego, una vez éste se ha declarado,
- el asegurador **pre-activo** que se prepara para los cambios previsibles pues sabe que la reparación sale más cara que la prevención,
- el conspirador **pro-activo** que trata de provocar los cambios deseados.

¿QUÉ ES PROSPECTIVA?

La prospectiva o investigación de futuros es el estudio sistemático de posibles condiciones del futuro. Incluye el análisis de cómo esas condiciones podrían cambiar como resultado de la aplicación de políticas y acciones, y las consecuencias de estas políticas y acciones.

La prospectiva puede orientarse a problemas grandes y complejos, o a otros de pequeña escala; puede focalizarse en un futuro cercano u otro distante; puede proyectar las condiciones posibles, o las deseadas; y puede combinar todas estas posibilidades.

PROPÓSITO DE LA PROSPECTIVA

Su propósito NO ES conocer el futuro, sino ayudarnos a tomar decisiones acertadas HOY Y EN CADA MOMENTO, a través de sus métodos que nos obligan a prever o anticipar oportunidades y amenazas y considerar cómo controlarlas.

El futuro no puede conocerse, pero pueden explorarse las posibilidades futuras y sus consecuencias, y basándose en tales consideraciones, pueden tomarse las decisiones que influyan en el resultado de eventos y tendencias.

Claramente, es mejor prevenir que no hacerlo.

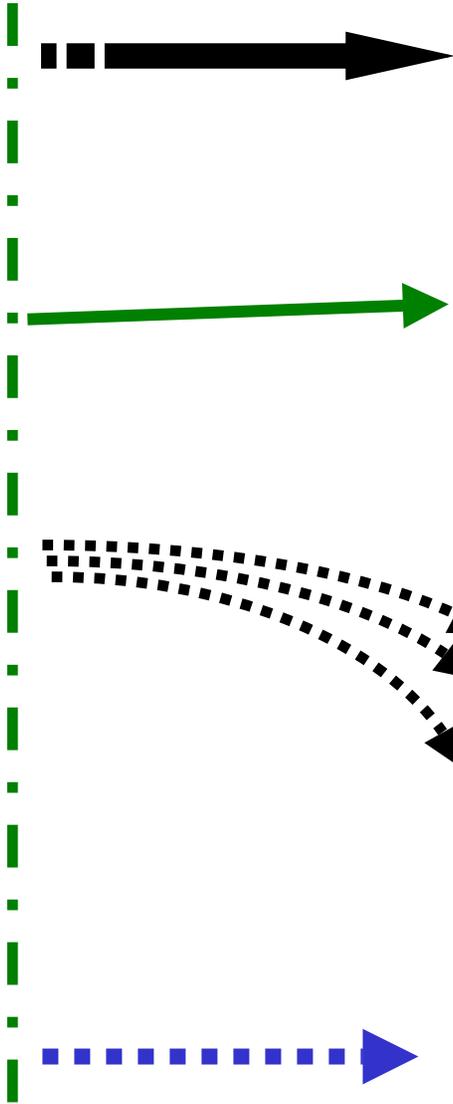
El camino a las concepciones estratégicas

- ¿Qué debo hacer?
- ¿Qué no debo hacer, pues sería un error o contraproducente?
- ¿Qué debo tratar de impedir que ocurra (o que otros hagan)?
- ¿Qué debo intentar que ocurra, para que se configure el escenario deseado? (incluye la incidencia sobre las conductas de terceros, orientada a nuestros fines)

ESCENARIOS

P
a
s
a
d
o

P
r
e
s
e
n
t
e



Escenario Normativo

*¿Qué deseo -me conviene-
que ocurra?*

**Escenario
tendencial**

diferencias
distancias
conflictos

**Escenarios
Exploratorios**

*¿Qué puede
pasar?*

Escenario Apuesta

¿Qué construiré?

ESTRATEGIA

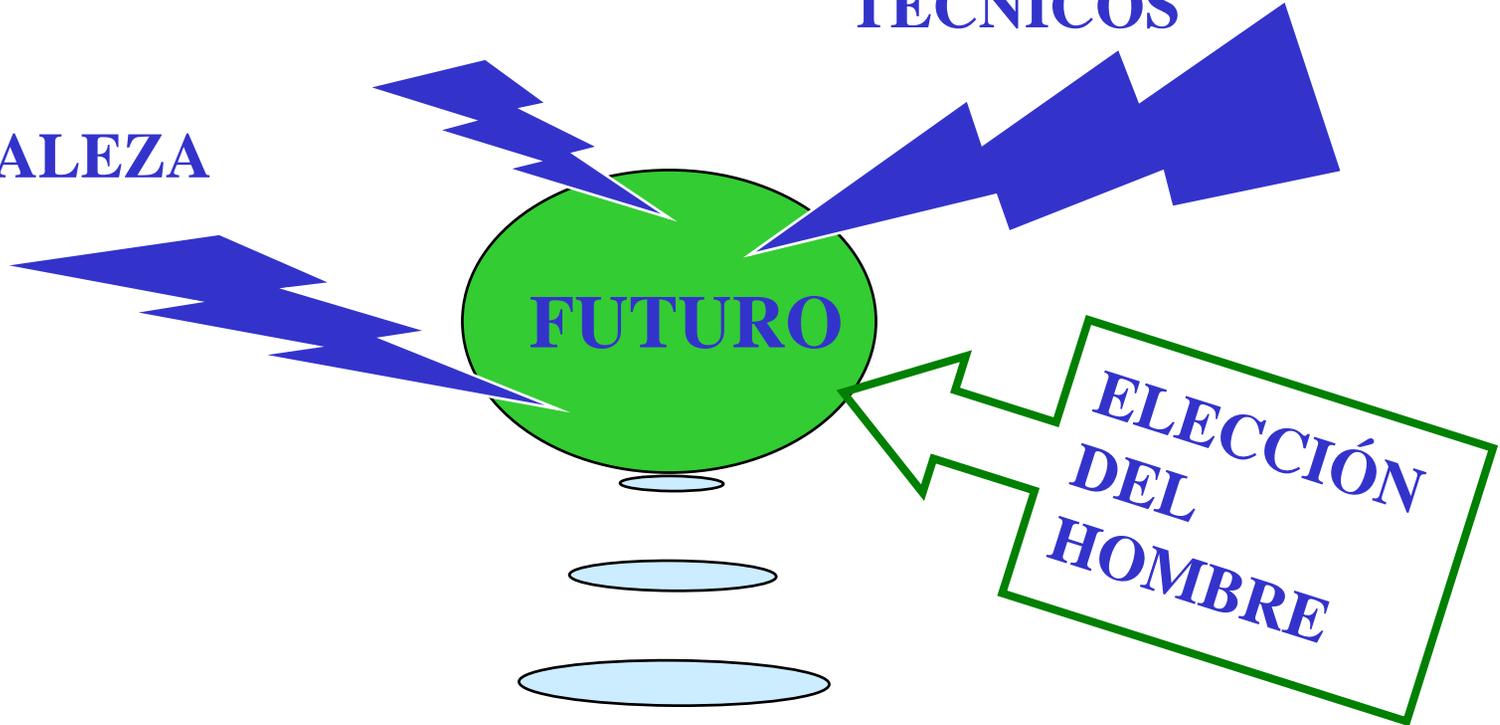
Proceso estratégico - Primera parte: diagnóstico (1)

Tarea standard	Visión clásica	Visión prospectiva
Comprender el problema	¿Qué problema tenemos?	¿Qué problema tenemos, y cuáles tendremos? ¿Qué riesgos y oportunidades habrá?
Fijar el objetivo deseado	¿Cómo quiero que quede resuelto el problema?	¿Qué futuro quiero construir? (Sin conflictos, o convenientemente prevenidos)
Reconocer los escenarios	¿En qué escenarios me muevo?	¿En que escenarios uedo tener que moverme a futuro? ¿Qué riesgos y oportunidades habrá?
Reconocer a los actores	¿Quiénes interactúan conmigo hoy?	¿Quiénes podrían interactuar conmigo hoy y a futuro? ¿Qué riesgos y oport. tendremos?
Reconocer intereses y estrategias de los actores	¿Cuáles son sus intereses, y pueden ser sus estrategias?	¿Cuáles podrían ser sus intereses y sus estrategias? ¿Qué conflictos y oportunid. se generarán?

**DINÁMICA
SOCIAL Y
POLÍTICA**

**DESCUBRIMIENTOS
CIENTÍFICOS Y
TÉCNICOS**

NATURALEZA



FUTURO

**ELECCIÓN
DEL
HOMBRE**

FUTURO QUERIDO vs POSIBLES Y PROBABLES

Alcances de la prospectiva

Barel: la prospectiva tiene dos enfoques complementarios. el Cognitivo o Exploratorio y el Normativo o Decisional.

Escuela Anglosajona: Futures Research / Futures Studies. Se acerca más al primer enfoque. Brinda a los “sistemas decisorios” y de Planeamiento Estratégico información sobre los posibles y probables escenarios futuros y sus consecuencias e impactos.

Escuela Europea: Prospectiva Estratégica (con fuerte influencia en países de América Latina). Además del enfoque exploratorio / cognitivo, avanza en el desarrollo completo de las estrategias necesarias para “construir el futuro”

Prospectiva Tecnológica: desarrollo especial orientado al análisis teórico y práctico del futuro y necesidades en ciencia y tecnología

OBJETIVO PRINCIPAL: ANTICIPAR

```
graph TD; A[OBJETIVO PRINCIPAL: ANTICIPAR] --> B[MAPA DE RIESGOS]; A --> C[MAPA DE OPORTUNIDADES]; B --> D[PRIMER LOGRO: SISTEMAS DE ALERTA TEMPRANA]; C --> D; D --> E[RESULTADO FINAL: PREVENCIÓN DE CONFLICTOS COOPERACIÓN - NEGOCIACIÓN];
```

MAPA DE RIESGOS

MAPA DE OPORTUNIDADES

**PRIMER LOGRO:
SISTEMAS DE ALERTA TEMPRANA**

**RESULTADO FINAL:
PREVENCIÓN DE CONFLICTOS
COOPERACIÓN - NEGOCIACIÓN**