

ESTRATEGIA Y PROSPECTIVA: DISCIPLINAS DE FUTURO



Óscar Valdivielso
Asociado
B+I Strategy www.bmasi.net
ovaldivielso@bmasi.net

Para generar estrategias competitivas, las empresas necesitan replantearse cómo diseñan y ejecutan su estrategia. El último proyecto de investigación desarrollado por B+I Strategy, nos ha permitido extraer **cinco rasgos que deben caracterizar los procesos de diseño y desarrollo de estrategias** de organizaciones que han tenido éxito.

Dichos rasgos se basan en la combinación de elementos aparentemente opuestos:

1. Pensamiento estratégico permanente y reflexión estructurada y periódica;
2. Metodología estándar y adaptación a cada empresa;
3. Creatividad y lógica;
4. Participación y rapidez; y
5. Consideración de distintos horizontes temporales.

En este artículo incidimos en el **elemento temporal**. La estrategia debe considerar distintos “tiempos”, dando respuesta a cuestiones críticas a corto, medio y largo plazo. Las empresas capaces de configurar sus estrategias teniendo en cuenta dichos horizontes descubrirán oportunidades y riesgos que sus competidores no aciertan a comprender.

En el medio y largo plazo, aparece ante nosotros la prospectiva, disciplina de creciente interés para empresas y gobiernos, encargada de **estudiar** el futuro (a partir de tendencias y sucesos probables) para **comprenderlo** (“cómo” pasarán las cosas y, sobre todo, “por qué”) y poder **influir** en él (trabajando para evitar lo negativo y para asegurar lo positivo), aspecto en el que enlaza directamente con la estrategia.

En mi opinión, existe gran **complementariedad entre la prospectiva y la estrategia**. En primer lugar, la prospectiva aporta su capacidad para identificar hipótesis y alternativas de futuro (o futuros) y nos ayuda a detectar qué retos y oportunidades podemos encontrar en nuestro camino; a partir de ahí, la estrategia nos permite analizar y determinar cómo actuar de la forma más conveniente antes dichos futuros. Ambas **generan en el directivo actitudes asimismo complementarias**: mientras la prospectiva puede tener un cierto efecto euforizante al pensar que todo es posible, la estrategia nos obliga, desde el convencimiento de que nuestras capacidades son limitadas, a seleccionar y priorizar de forma más realista.

Reforzando nuestra apuesta por el conocimiento y la búsqueda de nuevos servicios de valor como pilares de una consultoría estratégica diferencial, en B+I Strategy estamos desarrollando **servicios personalizados de prospectiva para empresas y gobiernos**, con enfoque sectorial y geográfico, como base fundamental para el diseño y desarrollo de estrategias y modelos de negocio competitivos.

Porque nos preocupan cuestiones relevantes del tipo: ¿Cómo será **nuestra ciudadanía** dentro de 20 años? ¿Qué factores impactarán en su vida diaria? ¿Cómo evolucionarán la demanda y la oferta de servicios públicos?

¿Qué comportamientos debemos esperar en nuestros **clientes**? ¿Cómo se prevé que evolucionen los **mercados** de nuestros principales productos en cada **geografía**? ¿Qué nuevos productos aparecerán en el mercado? ¿Cómo evolucionarán las **tecnologías** específicas de nuestro sector?

Nuestro trabajo con The Copenhagen Institute for Futures Studies y el centro de investigación tecnológica VTT de Finlandia, nos está permitiendo trabajar con metodologías cuantitativas y cualitativas como el **análisis e interpretación de tendencias, microtendencias y nuevos modelos de negocio o el análisis de la evolución prevista de tecnologías sectoriales**.

Herramientas, en definitiva, útiles para ayudar a organizaciones públicas y privadas a estudiar, comprender e influir en el futuro, sumando capacidades de prospectiva y estrategia.