

Seminario Iberoamericano de formación prospectiva

Barcelona, 29 de Abril de 2011

# **LA IMPORTANCIA DE LAS CUESTIONES PREVIAS**

**Jordi Serra**

# Siete cuestiones clave en prospectiva:

1. Examinar la acción presente en función del futuro.
2. Explorar futuros múltiples e inciertos.
3. Buscar el pluralismo y la complementariedad de enfoques.
4. Adoptar una visión global y sistémica.
5. Incorporar factores cualitativos y las estrategias de los actores.
6. Recordar que la neutralidad es imposible.
7. Cuestionar los estereotipos.

# Precauciones adicionales:

- La precisión no equivale a la exactitud.
- La extrapolación está destinada a fallar tarde o temprano.
- Los pronósticos siempre son incompletos.
- Los pronósticos, la planificación y la actividad humana interactúan y se afectan mutuamente.
- Los pronósticos no están libres de valores.

# Cuestiones previas:

1. Identificar el cliente.
2. Identificar el desencadenador.
3. El elemento humano.
4. Logística.

# Cuestiones previas:

## Identificar el cliente:

- Ente público.
- Empresa privada.
- ONG.

# Cuestiones previas:

## Identificar el desencadenador:

- Cambios en el contexto:
  - ✓ Nueva legislación.
  - ✓ Retos de futuro.
- Cambios en la organización:
  - ✓ Procesos de fusión.
  - ✓ Renovación dirección.

# Cuestiones previas :

Elemento humano:

Importante: el cambio genera estrés y ansiedad en las organizaciones.

- Existencia de facciones.
- Presencia de diversas culturas corporativas.
- Grupos de presión.
- Clientes.

# Logística

- Evaluar los recursos disponibles:
  - Materiales.
  - Humanos.
  - Tiempo.
- Valorar los datos/información disponibles.