

# UNIDAD 1

## INTRODUCCIÓN

La Prospectiva es la disciplina que ha conseguido convertirse en la herramienta clave de esa construcción del futuro deseado y posible, y en particular, sus últimos desarrollos que arriban a la llamada Prospectiva Estratégica constituyen el basamento fundamental del liderazgo y del management modernos.

Hugues de Jouvenel afirma que la Prospectiva se apoya en tres postulados:

el primero, el postulado de la libertad  
el segundo, el del poder  
el tercero el postulado de la decisión.

### **Prospectiva**

La nueva ciencia llamada Prospectiva como la ciencia del futuro, se enfoca a la importancia de la visión estratégica que debe servir a toda organización como parte fundamental de visión de futuro organizacional, se analizan los estudios que se han efectuado en diversos países, el efecto de la tecnología y las personas en las organizaciones.

### **La prospectiva como ventaja competitiva sostenible**

Un país sin prospectiva es un país sin visión y progreso, una empresa sin prospectiva es una organización disfuncional y quebrada que no sobreviviría en un mundo de alta competitividad y constantes cambios, una persona sin prospectiva es una persona sin futuro, que fracasaría y no podría alcanzar la prosperidad, mejor calidad de vida y la felicidad.

### **La empresa debe planificar su futuro**

Alvin Toffler (1992) refiere “Mientras la economía y la sociedad del mañana van tomando forma, todos nosotros -individuos, compañías, organizaciones y gobiernos por igual- nos enfrentamos al más salvaje y veloz recorrido hacia el futuro que ninguna generación haya realizado ¡Bienvenidos al resto del siglo veintiuno!”

## ¿A quiénes está dirigido la prospectiva?

- A los líderes políticos y sus equipos, consejeros gubernamentales, agencias públicas, expertos políticos, económicos y legislativos, que necesitan tomar decisiones con implicaciones socioeconómicas muy importantes a largo plazo.
- A los líderes de las Empresas y Organizaciones que buscan comprender el futuro con el fin de adelantarse a sus competidores o encontrar nuevas oportunidades de negocio.
- A los equipos directivos que necesitan plantear, analizar, evaluar, representar y comunicar las decisiones importantes sobre el futuro.
- A los managers especializados en adquisiciones y fusiones de empresas, estrategias, marketing, etc., que necesitan explorar las consecuencias de las decisiones importantes a tomar en diferentes escenarios.
- A los profesionales y consejeros de inversiones que necesitan prospectar las evoluciones a largo plazo de las empresas donde vayan a invertir/desinvertir.
- A los estudiantes que desean proyectarse un futuro mejor.

La analítica, que significa la ciencia que procede por medio del análisis que no es otra cosa que la descomposición de un elemento de estudio de cualquier índole, (concreto o abstracto) en sus principios constitutivos o partes componentes, separándolos del todo, básicamente consiste en la descomposición del elemento a estudiar para conocer sus cualidades-capacidades independientemente del conjunto. Su contraparte es la síntesis.

¿Entonces que es La Analítica para la visión prospectiva? es una metodología de estudio que se hace necesaria, en principio para la descomposición hipotética de este tema, que es tan apasionante como vigente en esta era, para ello es necesario partir de algún sitio, necesitamos un punto de origen.