

Nuestra historia

3 DÉCADAS DE CONTINUA EVOLUCIÓN

DESARROLLO DE PRODUCTO

Los inicios de Loop se remontan a 1990 cuando bajo el nombre de Competitive Design Network surgimos como **compañía especializada en diseño, desarrollo y gestión integral de producto**, con una novedosa vocación de servicio a empresas.

Fuimos pioneros en Europa en introducir la realidad virtual y la impresión 3D en el proceso de diseño. Liderar la integración tecnológica en el proceso de desarrollo de producto nos permitió trabajar con clientes como HP, IBM, Olivetti, Bosch Siemens, Steelcase, etc.

Hoy seríamos muy distintos si en 1993 Hewlett Packard no nos hubiese elegido para conceptualizar y desarrollar sus productos junto a Ideo, Ziba o Lunar. Exponernos a lo que ocurría entonces en Silicon Valley con el boom del diseño industrial fue, sin duda, uno de los hechos “fundacionales” que contribuyó a formalizar una **nueva filosofía y oferta de servicios de consultoría que pivotaban alrededor de 3 dimensiones: mercado, tecnología y sociedad.**

INNOVACIÓN

Con la llegada del 2000 y tras varios años de evolución interna, en Loop **incorporamos nuestra oferta los servicios de innovación estratégica** y abrimos las puertas a nuevas compañías de servicios como bancos, telefonía, utilities, etc. Por otro lado, adquirimos en París la consultora Alain Chauvet y **aprendimos a gestionar la diversidad frente a la diversidad comercial, generando plataformas de disrupción.** Junto a nuestra mentalidad de diseñadores, desarrollamos capacidades estructuradas de innovación y empezamos a sentirnos también consultores y conceptualizadores.

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

Siguiendo con esta dinámica, **en el año 2010 nos centramos en la consultoría estratégica** y se incorporan al equipo muchos perfiles nuevos: analistas de datos, expertos digitales, economistas, expertos en marketing, etc. A nuestras capacidades de conceptualizar e innovar situando al cliente/consumidor en el centro, añadimos las de desarrollar planes estratégicos, modelos de negocio, planes financieros, planes de implantación, etc.; en resumen, conseguir la mejor cuenta de explotación posible para nuestros clientes. En este momento **fuimos testigos de cómo ya se había consolidado una nueva categoría de servicios de consultoría**, trayendo en consecuencia grandes movimientos corporativos para la consolidación de la categoría. **Nos habíamos convertido en expertos en modelos de negocio.**

En la actualidad iniciamos esta nueva década sintiéndonos totalmente renovados. No nos identificamos como una empresa de desarrollo de producto, aunque hacemos más proyectos que nunca y gestionamos varios portafolios de producto de clientes industriales y retailers. Tampoco somos una compañía de innovación estratégica, aunque nuestra visión y proyección de futuro para crear nuevos referentes está ampliamente contrastada. Ni somos una consultora estratégica al uso, aunque tengamos la capacidad de contribuir a estructurar ofertas bancarias, diversificar compañías cotizadas o generar de forma constante spin-off en grandes corporaciones.

Este 2020 nos sentimos más que nunca “conceptualizadores de negocio”, con amplias capacidades de desarrollo e implantación. Somos alquimistas del conocimiento de nuestros clientes para transportarlos a nuevas plataformas de valor y conceptualizarlo en oferta de productos y servicios que generan altos ingresos. Hoy tenemos la firme convicción que estos 30 años nos han enseñado a respetar perfiles profesionales distintos, sensibilidades en algunos casos casi opuestas, trayectorias y currículums profesionales de los que no se hablaba, etc. Hoy todo tiene sentido y necesidad de mercado, hoy todo encaja y tiene un fin.

Disponemos de procesos sólidos, metodologías probadas y un foco en el eje producto/servicio que nos permite aportar un pensamiento estratégico único, capaz de generar nuevos modelos de negocio con productos y servicios más trascendentes y sostenibles para nuestros clientes.