



NOMBRE DE ALUMNO:

ALBERTO EVELI MORALES PÉREZ

NOMBRE DEL DOCENTE:

JEZABEL IVONNE SILVESTRE MOTEJO

NOMBRE DEL TRABAJO

SÚPER NOTA “UNIDAD 3 Y 4”

MATERIA:

ANÁLISIS PROSPECTIVO

GRADO: 5°

GRUPO: “B”

Frontera Comalapa Chiapas a 09 de Abril 2021.

PROSPECTIVA Y ANÁLISIS DE SISTEMAS

La Prospectiva es una solución a esa imperiosa necesidad de comprender nuestra realidad.

La Prospectiva es una disciplina que permite anticipar y pronosticar el futuro mediante el Análisis Prospectivo, y así tratar de influir en él en base a nuestros intereses.

La Prospectiva puede emplearse en cualquier sector e industria, aunque suele aplicarse especialmente en aquellos ámbitos con un mayor. Todos esos ámbitos, son precisamente los que más definen el mundo en el que vivimos.



La prospectiva, como opción metodológica, estudia y trabaja sobre el futuro, y, como ya se menciona en la introducción, se apoya en tres grandes estrategias:

PRIMERA: LA VISIÓN DE LARGO PLAZO

Dejando fuera los planteamientos de corto plazo (de uno a cinco años) donde las proyecciones (no las prospecciones) han permitido avanzar de manera más o menos asertiva. La visión de largo plazo tiene la extraordinaria ventaja de que prioriza el largo plazo sobre el corto plazo, esto significa que, para poder definir una estrategia, es decir, “el mejor camino”.

SEGUNDA: LA COBERTURA HOLÍSTICA

La cobertura holística (visión del todo por encima de las partes) permite ver el todo y sus partes a efecto de operar mejor la complejidad que ha de presentarse, incluido un manejo más fino de los indicadores adecuados.

TERCERA: EL CONSENSUAMIENTO

Única forma de pasar del conocimiento y diseño a la construcción, y exige que haya participación de los protagonistas; no excluye, sino incluye de tal manera que las decisiones sean la toma de conciencia de un colectivo que será afectado por esa decisión.

PROSPECTIVA ESTRATEGICA

La prospectiva permite explorar posibles y/o probables evoluciones futuras de instituciones o problemáticas de mediano y largo plazo, mediante el análisis de las variables que más influyen en su evolución y teniendo en cuenta los comportamientos de los actores implicados.

Se elaboran escenarios probabilizados, a partir de los cuales se obtienen inputs que servirán para definir las estrategias más adecuadas.

LA PROSPECTIVA COMO DISCIPLINA

La prospectiva es una disciplina con visión global, sistémica, dinámica y abierta que explica los posibles futuros, tomando en cuenta no sólo los datos del pasado sino fundamentalmente las evoluciones futuras de las variables (cuantitativas y principalmente cualitativas) así como los comportamientos de los actores implicados, de manera que reduce la incertidumbre,



METODO DE ESCENARIOS FUTUROS

Se trata de construir una memoria del futuro. Sabemos que memoria sólo se tiene del pasado, pero si imaginamos con profundidad cómo pueden ser los diferentes futuros y proyectamos los cambios que pueden suceder, empezamos a entender el futuro. De esta forma tendremos la posibilidad de tener alguna experiencia sobre algo que aún no ha pasado.

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN PROSPECTIVA PARA LA TOMA DE DECISIONES

La prospectiva estratégica es un enfoque multidisciplinario que utiliza métodos (cuantitativos o cualitativos) que se consideran idóneos para el temático objeto de estudio.

Entre los métodos cualitativos destacan:

- Método de escenarios
- Método de análisis estructural
- Método Mactor (estrategia de actores)
- Método de análisis morfológico.
- Método Delphi
- Marco Abaco de Regnier (interacción entre individuos.)



¿QUÉ SON LOS ESCENARIOS?

El modelo de escenarios pretende lograr una imagen que, aunque simplificada, reproduzca en la forma más fiel y ajustada a la realidad que sea posible el devenir del comportamiento contextual, en el que tendrá lugar el accionar de la organización.

Los escenarios tratan de estructurar el entorno de las organizaciones con toda su gama de situaciones complejas e interrelacionadas donde se interrelacionan recíprocamente lo político con lo cultural, con lo económico, con lo tecnológico y lo competitivo.

LAS ETAPAS DEL MÉTODO DE ESCENARIOS SON:

Delimitación del sistema y búsqueda de las variables claves (externas, internas, motrices, dependientes, etc.)

Análisis estructural: Determinación y estudio de las interacciones entre variables: relaciones directas e indirectas, ocultas, potenciales, que configuran el sistema en estudio.

Análisis retrospectivo: Se estudia la evolución pasada del sistema, se identifican los mecanismos, actores y tendencias de mayor peso que han determinado la evolución hasta hoy.

Análisis de estrategias de actores: análisis matricial que estudia los retos, objetivos, fuerzas, posiciones, jerarquías, convergencias y divergencias, alianzas y conflictos de los actores implicados en el sistema. Se plantean recomendaciones estratégicas.

LAS HERRAMIENTAS EN LA PROSPECTIVA

HERRAMIENTAS

Las técnicas prospectivas son herramientas útiles para construir escenarios. Su empleo depende del enfoque metodológico escogido y de la fase del proceso prospectivo que se esté desarrollando. Su selección implica conocer su objetivo y como lo logra (procedimiento). Vale la pena entonces, revisar sucintamente algunas de ellas.

Para fines prácticos a continuación se enuncian y describen brevemente 20 de las técnicas más conocidas en materia de prospectiva, las cuales se presentan por sus objetivos:

2. FWS (Future Work Shop) o talleres de prospectiva

Objetivo: “Popularizar” o “democratizar” la toma de decisiones, buscando soluciones a los problemas comunes a partir de la opinión de los ciudadanos corrientes, en lugar de recurrir a los denominados “expertos”: políticos, investigadores, etc. Jungk describe a esta técnica como “una herramienta que pone al alcance de cualquier persona normal el estudio del futuro.

Métodos, Herramientas Y Técnicas Comúnmente Empleados En La Prospectiva

Para facilitar la selección metodológica, Michel GODET y colaboradores (2000) han creado una caja de herramientas de la prospectiva estratégica.

Es importante reiterar que, la prospectiva estratégica es esencialmente participativa y, a diferencia de los tradicionales de planificación, busca conciliar las voluntades de los diversos actores que intervienen en el proceso.



1. Visioning (“visualizando”)

Objetivo: Configurar una visión de futuro. Técnica derivada del brainstorming, que trabaja en grupo. Descripción: Puede ser descompuesta en tres fases: 1) Se trata de buscar las características que han de configurar un futuro ideal (que se toma como objetivo). Se puede planear de forma positiva (buscando qué se quiere: lo deseable) o negativa (tratando de identificar qué no se quiere: lo denostable) si los participantes encuentran problemas para identificar los objetivos de forma positiva.



3. Pronóstico Tecnológico

Objetivo: Anticipar la introducción de tecnologías que puedan representar una amenaza para las ventajas obtenidas por un país o empresa. Estimar la fecha en que estas innovaciones podrían surgir en el mercado. Preparar con tiempo una política, ya sea defensiva o agresiva, conforme a los objetivos y aptitudes del país. Decidir cuándo entrar al mercado para iniciar un nuevo y conveniente ciclo de producción.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

2010 Porrúa de Figueroa Emilio ANÁLISIS PROSPECTIVO Y RETROSPECTIVO DE LA PLANIFICACIÓN EN ESPAÑA

2014 Arbaiza Lidia, LA IMPORTANCIA DE LA PROSPECTIVA Y LA ESTRATEGIA DE UN PLAN DE NEGOCIO.

<tps://www.esan.edu.pe/conexion/bloggers/comportamiento-socialmente-responsable/2014/07/importancia-prospectiva-estrategia-plan-negocios/>