

ALBÁN V. WILMAN R.
MAYO. DE I.M

PAZUÑA A. CARLOS B.
CAPT. DE I.M



MODELO INFORMÁTICO DE CRITERIOS PONDERADOS DE EXPERTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS PROSPECTIVOS

CONTENIDOS

01

MARCO TEÓRICO

02

MARCO METODOLÓGICO

03

DESARROLLO DE LA
PROPUESTA

04

DISCUSIÓN Y LÍNEAS DE
INVESTIGACIÓN



M A R C O T E Ó R I C O

D E F I N I C I O N E S B Á S I C A S

ESCENARIO

Juego de hipótesis
pertinencia, coherencia,
verosimilitud,
importancia y
transparencia



ESTRATEGIA

Secuencia general y
flexible de ideas y
acciones a implementar
para conseguir un
conjunto dado de
objetivos"



PROSPECTIVA

Identificación de
futuros posibles que
nos permite escoger el
más conveniente y
fabricarlo desde el
presente



VARIABLE

Aspecto o dimensión
que tiene como
atributo la capacidad
de asumir distintos
valores



M A R C O T E Ó R I C O

M É T O D O S P R O S P E C T I V O S B A S E

D E L A I N V E S T I G A C I Ó N

MÉTODO DE GODET

Se enfoca en construir representaciones de los futuros posibles, los escenarios constituyen una luz indispensable para orientar las decisiones estratégicas.



MÉTODO DELPHI

Selección de un grupo de expertos a los que se les pregunta su opinión sobre cuestiones referidas a acontecimientos del futuro.



MÉTODO GRUMBACH

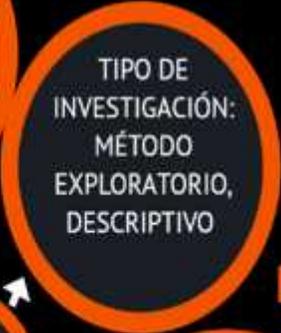
Análisis de Escenarios Prospectivos pasando a constituir un sistema de elaboración de Planeamiento Estratégico con Visión de Futuro automatizado por dos software (Puma y Lince)



PESTEL

Técnica de análisis estratégico para definir el contexto de una compañía a través del análisis de una serie de factores externos.





CONCEPTUALIZACIÓN DE ESCENARIO PROSPECTIVO



71,7% de los encuestados identifica a la prospectiva con el concepto de proyección de variables en el tiempo

EXPERIENCIA EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS PROSPECTIVOS



37% tiene experiencia en la construcción de escenarios y el 63% no ha participado en la construcción de escenarios.

CONOCIMIENTO EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS PROSPECTIVOS



13% ve difícil; 58,7% complicado, el 26,1% medianamente difícil y un 2,2% fácil.

CARACTERÍSTICAS DE LA H. TECNOLÓGICA



El 95,7% de los analistas considera que una herramienta tecnológica facilitaría su trabajo

ORIGEN DE LA H. TECNOLÓGICA



69,6% nacional y 30,4% extranjera.



ESPE

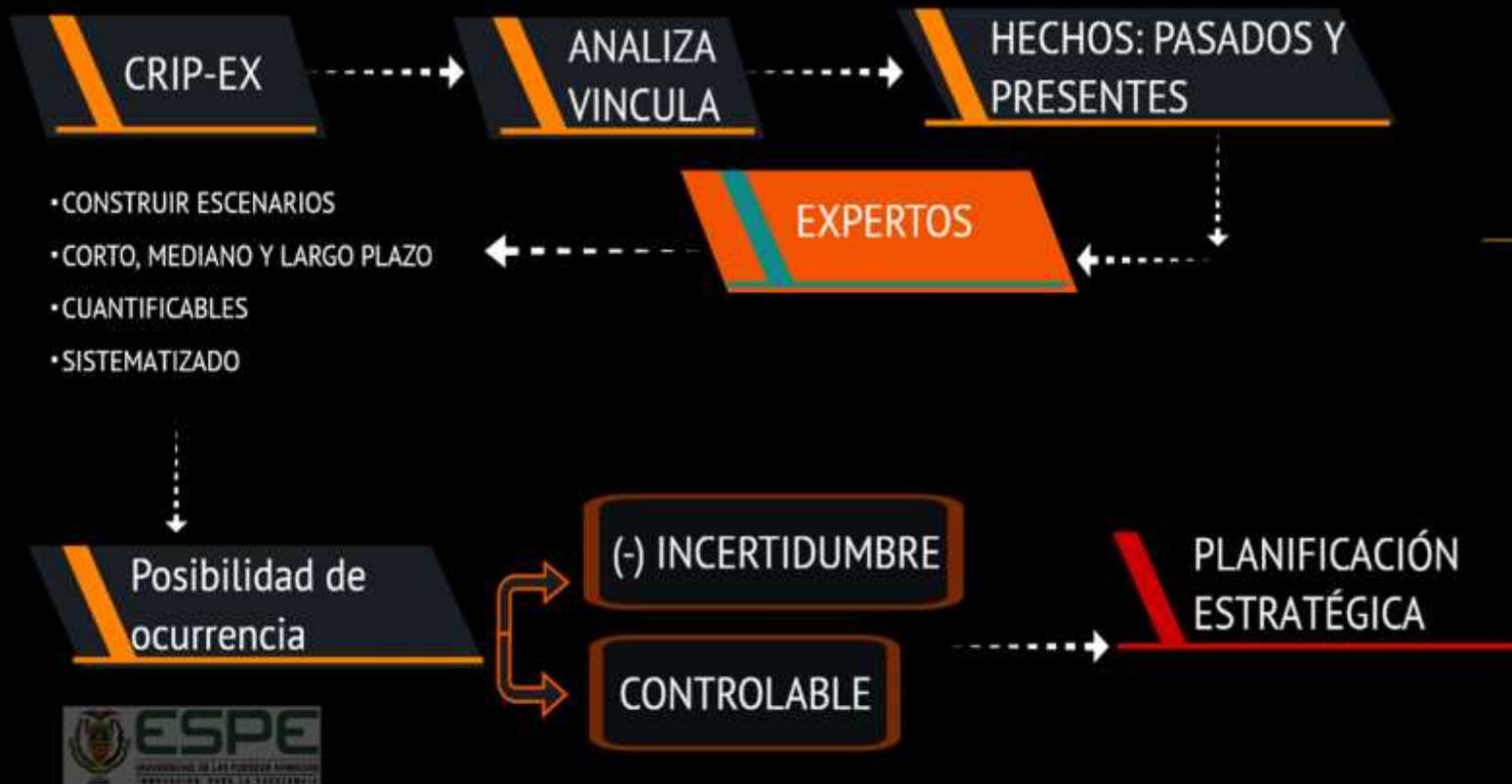
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

Presiona Esc para salir del modo de pantalla completa

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

MODELO DEL CRITERIO PONDERADO DE
EXPERTOS (CRIP-EX)

MODELO DE CRITERIOS PONDERADOS PARA EXPERTOS (CRIP-EX)



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

IDENTIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	HISTORIA	MISIÓN	VALORES	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
	LÍNEA DEL NEGOCIO	VISIÓN	POLÍTICAS	METAS	
DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	INTERNO			EXTERNO	
	ESTRUCTURA	PROCESOS	RECURSOS	MICRO-AMBIENTE	MACRO-AMBIENTE
VISIÓN ESTRATÉGICA	VISIÓN ESTRATÉGICA DE PRESENTE		VISIÓN ESTRATÉGICA DE FUTURO		
	ACTORES	ELEMENTOS PORTADORES DE FUTURO	CONSULTA A EXPERTOS	ANÁLISIS DE VARIABLES	CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS
	ACCIONES CLAVES		INTERPRETACIÓN DE ESCENARIOS	ACCIONES CLAVES	
RE-DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	MODIFICACIÓN FILOSÓFICA	DESARROLLO DE PLANES	IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS	SEGUIMIENTO Y CONTROL	MEJORA CONTINUA

Fuente: (RAÚL GRUMBACH, 2002), adaptado por los autores

MÉTODO CRIPEX



ROL DE LOS EXPERTOS

- CONOCIMIENTO.
- EXPERIENCIA.

IDONEIDAD

- CONTRAPOSICIÓN.

MULTIPLICIDAD

- OPORTUNO

PUNTUALIDAD

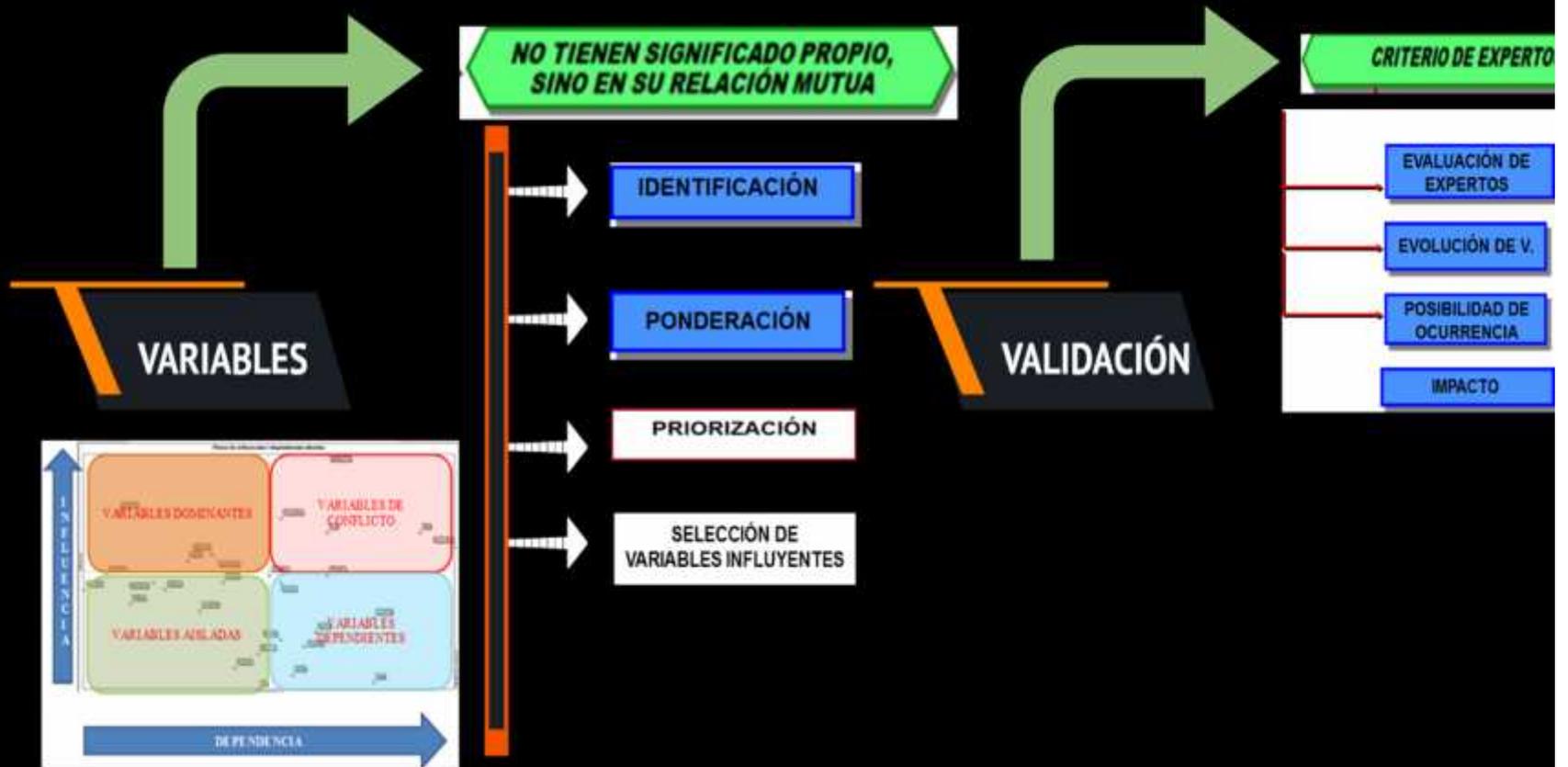
- LIBRE DE SESGO

EQUIDAD

PLANIFICACIÓN



• ANÁLISIS DESCRIPTIVO



VALIDACIÓN

ANÁLISIS ESTRUCTURAL

01

ELABORACIÓN DEL
MORPHOL

02

CONSTRUCCIÓN
INTERPRETATIVA

05

REVISIÓN -
APROVACIÓN

03

CONSTRUCCIÓN DE
SUB-ESCENARIOS

04

CONFRONTACIÓN CON
EXPERTOS

ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS

ANALISIS DE APROVECHABILIDAD

		MATRIZ DE APROVECHABILIDAD		
		HORIZONTE DEL ESCENARIO		
		ALENTADOR	TENDENCIAL	AMENAZADOR
POSICIONAMIENTO	PUERTE	REFORZAR LA INVERSION Crecer al máximo Mantener y mejorar fortalezas. Alianzas para ampliar mercados	DESARROLLAR Neutralizar la competencia Buscar nichos ventajosos Aumentar rentabilidad	INVERTIR CON PRECAUCIÓN Defender las fortalezas. Desear segmentos no atractivos
	MEDIANO	MANTENER INVERSION Desarrollo de fortalezas específicas. Reforzar áreas vulnerables	REORIENTAR LOS ESFUERZOS Invertir únicamente en segmentos favorables	REPLANTEAR OBJETIVOS Desinvertir en áreas poco productivas. Replantearse resultados esperados.
	DEBIL	SACAR PROVECHO SIN INVERTIR Explotar utilidades sin invertir Especializarse en el área de mayor fortaleza	DESINVERTIR CON ORDEN Racionalizar esfuerzos en áreas fundamentales Desinvertir Retirarse si no hay crecimiento.	DESINVERTIR COMPLETAMENTE Asegurar recursos. Disminuir los costos Asegurar el efectivo Retirarse

SEGUIMIENTO Y CONTROL

ESTABLECIMIENTO DE METAS

FUENTE DE CAPTURA	RESPONSABLE	TENDENCIA	META FUNCIONAL	ROJO	AMARILLO	VERDE
Registro Oficial	Analista		50%	<40%	40 - 50%	>50%
CAPDI	Analista		50%	<40%	40 - 50%	>50%
BCE	Jefe Financiero		4%	<4%	4 - 5%	>5%
Departamento de Financiero del COIMC	Jefe Financiero		50%	<50%	50 - 60%	>60%
CAPDI	Jefe del CAPDI		30%	<30%	30 - 40%	>40%
CAPDI	Jefe del CAPDI		10	<10	10-20	>20
TICs	Jefe de TICs		30%	<30%	30 - 40%	>40%
Dpto. juridico del COIMC	Asesor Jurídico		4	<4	4-5	>5

DISCUSIÓN Y LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN





RECOMENDACIONES



MAESTRIA EN PLANIFICACIÓN Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

"SI NO EMPIEZAS A CONSTRUIR TU
FUTURO HOY MAÑANA ALGUIEN LO
HARÁ POR TI"



GRACIAS POR
SU
ATENCIÓN