

ÍNDICE

Prefacio	1
CAPÍTULO INTRODUCTIVO: EJECUTAR ESTRATEGIAS EXITOSAS ES BASTANTE MÁS QUE SU DISEÑO TÉCNICO.....	5
0.1. ¿Qué es una estrategia? Observemos a Filipo y Alejandro en Queronea	5
0.2. Los temas que tratamos en el libro y los probables lectores.....	11
PARTE I: LA CAJA DE HERRAMIENTAS PARA DISEÑAR ESTRATEGIAS	15
CAPÍTULO I.1. ¿CUÁLES SON LAS FUERZAS MOTORAS Y LAS ÁREAS ESTRATÉGICAS PARA LA ACCIÓN?	19
I.1.1. Interrelaciones de fuerzas y modelos cualitativos	20
I.1.2. Orientaciones metodológicas: cómo construir modelos cualitativos ...	39
I.1.3. Estudio de un caso: las fuerzas que lideran la dinámica actual de Canarias.....	49
Anexo I.1.1. Efectos indirectos y propiedades de la multiplicación de matrices.....	62
Anexo I.1.2. El Modelo de Canarias.....	64
CAPÍTULO I.2. EL FUTURO, ¿SE DESVELA, SE PROYECTA O SE CONSTRUYE?	101
I.2.1. Cómo imaginar el futuro para organizar la acción	102
I.2.2. Hacia la praxis: cómo diseñar escenarios	128
CAPÍTULO I.3. LA CARTERA REGIONAL Y EL MANEJO ESTRATÉGICO DE LOS SECTORES	167
I.3.1. Instrumentos para diseñar las estrategias de empresas, organizaciones y sectores.....	168
I.3.2. La estrategia sobre la “cartera regional”	207
Anexo I.3.1. Preguntas realizadas en las entrevistas del DAFO	221
CAPÍTULO I.4. SISTEMAS DE ACCIÓN CONCRETOS Y ESTRATEGIAS DE ALIANZAS	231

1.4.1. Las Situaciones conflictivas que enfrentan los líderes y Los Sistemas de Acción Concretos (SACs).....	232
1.4.2. Tareas de “inteligencia” en el sistema político y los SACs: identificación de los actores, de sus demandas y de las alianzas posibles	246
1.4.3. Más allá de la democracia de mercado: ventajas, en algunos casos, y dificultades, de la acción colectiva.....	273
PARTE II: LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y PROSPECTIVA.....	285
CAPÍTULO II.1. SISTEMAS DE ACCIÓN CONCRETOS Y DECISIONES	289
11.1.1. El caso de los misiles de CUBA: el modelo del “actor racional” no permite comprender las decisiones estratégicas	290
11.1.2. Por qué es difícil diseñar y ejecutar nuevas estrategias.....	302
11.1.3. Cómo se decide en las organizaciones y las funciones de un Sistema de Apoyo a la Gestión Estratégica y Prospectiva (SAGE). 318	
Anexo 11.1.1. La implantación de la planificación estratégica en una organización del Departamento de Defensa de EEUU.....	322
CAPÍTULO II.2. MENTES Y DECISIONES: RAZONES, EMOCIONES, INTUICIONES Y EL ERROR DE DESCARTES	329
11.2.1. La lógica y la razón son insuficientes, por sí solas, para tomar decisiones estratégicas	330
11.2.2. ¿Por qué Mr. POIROT o “le Commissaire” MAIGRET resuelven mejor los problemas que el común de los mortales?.....	338
11.2.3. Reglas de decisión y funciones del SAGE desde la perspectiva de las deficiencias cognitivas	347
CAPÍTULO II.3. UNA VISIÓN DE SÍNTESIS DEL SISTEMA DE ACCIÓN CONCRETO Y DEL COMPORTAMIENTO DE SUS ACTORES.....	355
11.3.1. El Sistema de Acción Concreto de los Grupos Sociales Marginales de la Región del Sur y el diseño de la estrategia	356
11.3.2. Los estrategas, esos artesanos	366
CAPÍTULO II.4. CÓMO INSTAURAR LA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y PROSPECTIVA	375
11.4.1. La implantación del Proceso Permanente de Gestión Estratégica y Prospectiva	376
11.4.2. El Sistema de Apoyo a la Gestión Estratégica y Prospectiva (SAGE)	409
BIBLIOGRAFÍA.....	415