



JORNADA I TALLERES FORMATIVOS
CREFES Formación y Estudios Sociales



Innguma

Nuestra trayectoria



Se comenzó a trabajar a raíz de una petición de DanobatGroup



Desarrollo llevado a cabo desde el departamento de Innovación Estratégica de IDEKO



Software basado en desarrollo propio por los investigadores de IDEKO



A través del boca a boca el software se fue expandiendo entre las empresas





Información

Introducción



En los últimos años la evolución de internet ha hecho que la información disponible crezca de manera exponencial. Y lo sigue haciendo



Introducción a la IC

Todos aplicamos Inteligencia y Vigilancia





Introducción a la IC

¿Por qué es necesaria? Pregúntaselo a Nokia



90's



2010



2019



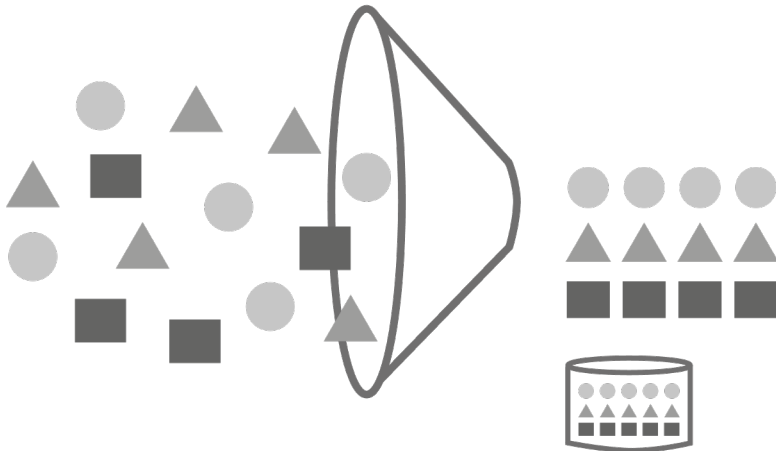


Introducción a la IC

Ético, sistemático y colaborativo

Ético

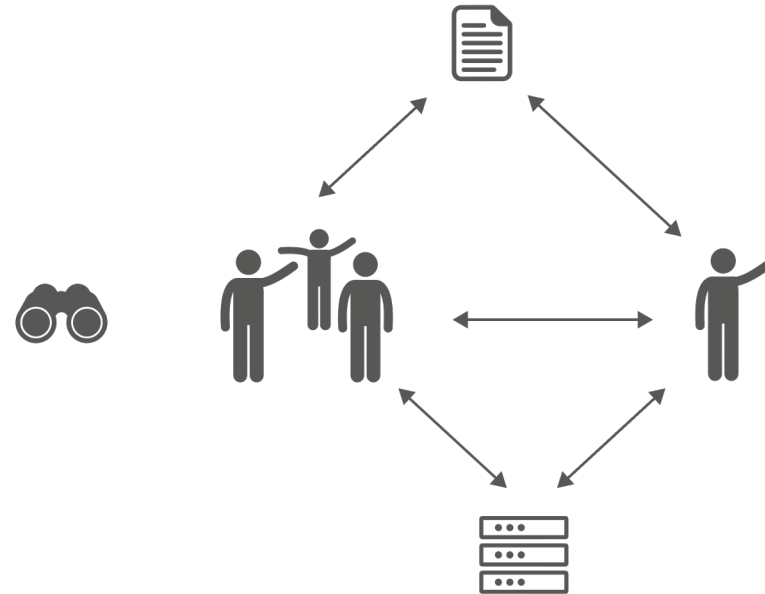
Sistemático



Información de todo tipo
y desestructurada

Clasificación de
la información

Colaborativo



Análisis y evaluación de
toda la información recogida

Acción, decisiones



Introducción a la IC

A quién se dirige en la empresa



DIRECCIÓN



I + D + I



COMERCIAL



SEGURIDAD



MARKETING

G



LOGÍSTICA

A



LEGAL



FINANCIEROS

O



Introducción a la IC

Precio de la desinformación

Si evaluar el precio de la información es difícil,
el de la no información es mayor



Introducción a la IC

Nivel estratégico y operativo



NIVEL ESTRATEGICO

Soporte en procesos de **reflexión estratégica**

Para el desarrollo y diversificación del negocio

Análisis e identificación de nuevos negocios

Análisis 5 fuerzas de Porter

Planificación de escenarios futuros

Roadmap estratégicos (tecnológicos, producto, modelo de negocio)



NIVEL OPERATIVO

Identificación de nuevos proveedores

Análisis de competidores

Análisis de mercado

Desarrollo de tecnología, productos y servicios

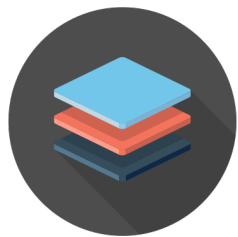
Gestión de la propiedad intelectual

Gestión y aplicación de normativas UNE 166.002 y 166.006



Introducción a la IC

Tipos de Vigilancia e Inteligencia



Información genérica



Vigilancia



Competencia



Investigación

Prensa y revistas

Economía

Otros intereses

Sectorial

Concursos públicos

Transacciones

Ayudas públicas

Ferias

Innovaciones

Productos

Precios

Promociones

Comunicación

Artículos científicos

Patentes

Normativas



Introducción a la IC

¿Cómo empezar?

Estos son a grandes rasgos los aspectos en los que deberemos pensar antes de comenzar a implementar un sistema de VTIC. Las KIQs (Key Intelligence Questions) nos facilitan un punto de partida para comenzar a reflexionar sobre estos aspectos



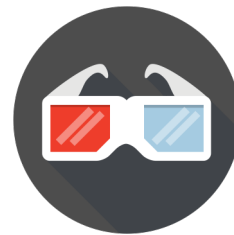
Diagnóstico y metodología

¿Cuál es la situación de partida?
¿Cómo la llevaremos a cabo?



FCV

¿Qué nos interesa vigilar?



Roles y perfiles

¿Quién lo llevará a cabo y quienes participaran?



Indicadores y ROI

¿Cómo mediremos el retorno?



Introducción a la IC

Diagnóstico



Averiguar el estado de la actividad y herramientas de IC en la empresa, **observar necesidades/problemas/bondades** valorando el desempeño actual en la organización, identificando las buenas prácticas y **averiguando las barreras y los facilitadores** para desplegar una unidad de IC más potente y avanzada.

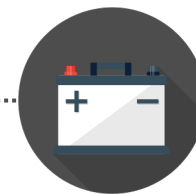
Realizar un diagnóstico permite:



Conocer el estado de la organización. Obtener una "foto" realista
¿Desde dónde partimos?



Detectar las necesidades de información
¿Para qué lo estamos usando?



Conocer los recursos disponibles para la actividad de IC.
¿Qué recursos humanos y económicos tengo?

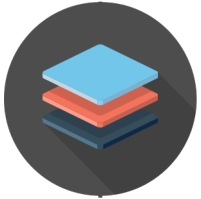


Vender internamente el proyecto de IC, involucrar al personal
¿Quién debe estar sensibilizado con el proyecto?



FCV

Definición



- Son **externos a la empresa** pero afectan a su evolución y varían en el tiempo
- Deben de **priorizarse** por su **relevancia** en cuanto a la estrategia y por el **impacto** que generan
- Pueden estar **organizados** por ámbitos, áreas y/o temas ...
- OJO !!! Una cosa son los **FCVs** y otra las **CATEGORÍAS** de clasificación de la información...
- Los FCVs deben de ser una combinación entre **lo que queremos y lo que podemos**
- Deben de ser específicos y comprensibles en su redacción



Introducción a la IC

Factores Críticos de Vigilancia (FCV)



Los FCV proveen de una propuesta y un enfoque que **conecta las gestión de las necesidades de inteligencia con los recursos y actividades** dentro de la empresa, capaces de **capturar y producir la inteligencia necesaria**. Son los aspectos críticos para nuestro negocio que nos interesa conocer para tomar mejores decisiones.



- Son **externos a la empresa** pero afectan a su evolución y varían en el tiempo
- Deben de **priorizarse** por su **relevancia** en cuanto a la estrategia y por el **impacto** que generan



- Pueden estar **organizados** por ámbitos, áreas y/o temas ...
- Una cosa son los **FCVs** y otra las **categorías** de clasificación de la información...

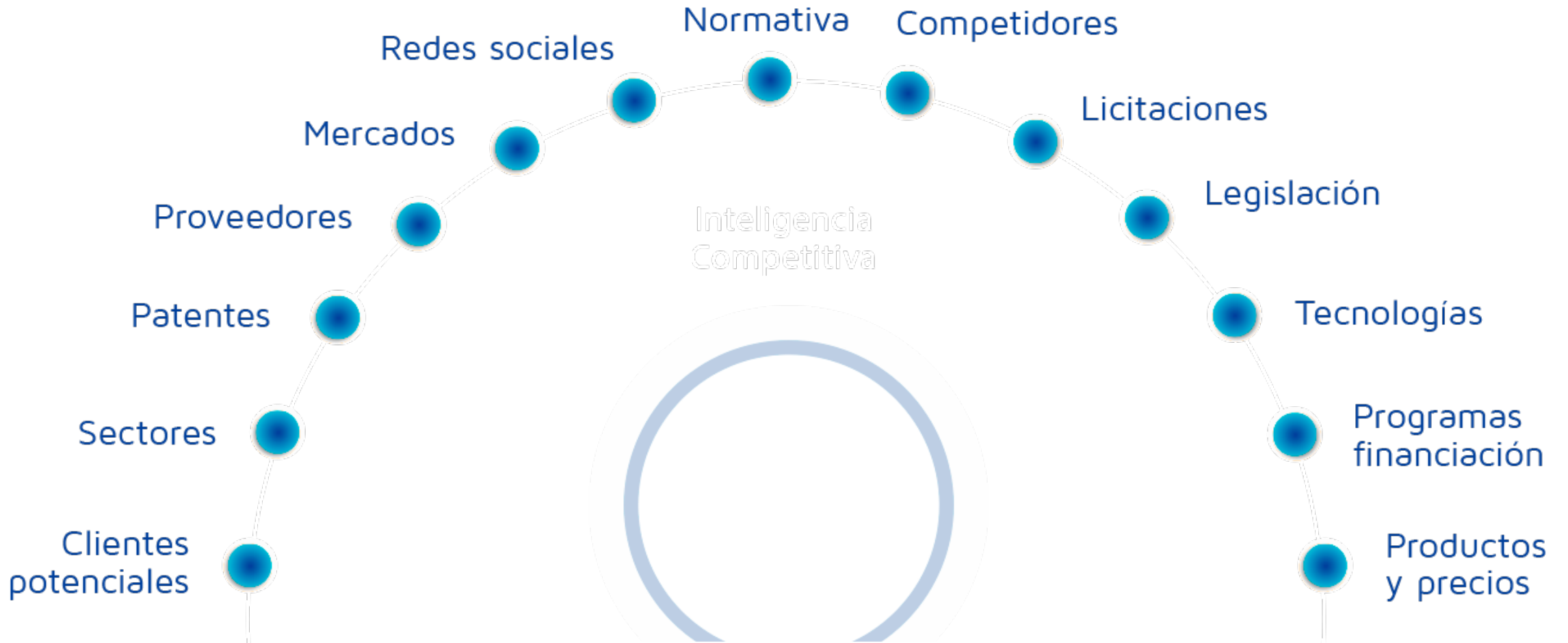


- Los FCVs deben de ser una combinación entre **lo que queremos y lo que podemos**
- Deben de ser específicos y comprensibles en su redacción



FCV

Ámbitos, áreas y temas





Introducción a la IC

Metodología: Facilitadores y barreras



- Responsables con ascendencia
- Analistas comprometidos
- FCV claros
- Respaldo de la dirección
- Soluciones personalizadas
- Herramientas informáticas



- Priorización de la nueva tarea
- Recursos no liberados parcialmente
- Falta de explotación de los resultados



Introducción a la IC

Roles y perfiles



De estos roles, el que **más activamente** tendrá que dedicarse es el **analista**, ya que será quién lleve a cabo la sistemática. **Dinamizador** y **Responsables** participarán de forma **puntual**, cuando se requieran sus **conocimientos** y **criterio**.



Analista de IC:
Búsqueda, Análisis y Difusión de Información que ayude a una mejor Toma de Decisiones.



Dinamizador:
Responsable de supervisar la actividad de IC



Responsable de la unidad de IC:
En los casos de empresas con un cierto tamaño, con múltiples analistas y varios dinamizadores, esta figura es necesaria.



Introducción a la IC

Roles y perfiles: El analista



“Persona dedicada a trabajar en Inteligencia Competitiva y concretamente a la Búsqueda, Análisis y Difusión de **INFORMACIÓN** que ayude a una mejor **TOMA DE DECISIONES.**”

Metódico



Conocimientos técnicos



Capacidad de análisis y síntesis



Dinámico y flexible



Capacidad de aprendizaje



Cometidos
del
Analista

1. **Conocer los FCV** y responder a las necesidades de información.
2. **Seleccionar** y **mantener** las fuentes de información.
3. **Definir** y **actualizar** los filtros.
4. Buscar y **seleccionar** la **información**.
5. **Compartir** la información.
6. **Analizar** la información.
7. **Poner en valor** la información.
8. **Difundir** la información.



Introducción a la IC

Roles y perfiles: El dinamizador



“Persona dedicada a trabajar supervisar la actividad de IC.”

Liderazgo



Trabajo en equipo



Capacidad de gestión y control



Capacidad de análisis y síntesis



Conocimientos técnicos



Cometidos
del
Dinamizador

1. Velar por la **alineación de información y FCV-s**
2. **Supervisión** de los analistas
3. **Recibir y trasladar las necesidades** de información
4. **Explotación de información** en foros de **decisión**
5. **Apoyo** al analista



Introducción a la IC

Roles y perfiles: Responsable de IC



“Responsable de la actividad de IC en empresas con un tamaño considerable y una sistemática establecida”

Liderazgo



Trabajo en equipo



Capacidad de gestión y control



Capacidad de análisis y síntesis



Conocimientos técnicos



Cometidos
del
Dinamizador

1. **Garante** del correcto **funcionamiento** de la unidad
2. Coordinar el equipo
3. Definir y hacer un **seguimiento** de los **indicadores** del sistema
4. **Poner en valor** las actividades de IC
5. **Reportar** a la dirección



Indicadores y ROI

ROI: Cómo calcular

Existen múltiples métodos teóricos para llevar a cabo el cálculo del ROI que podemos dividir en Cuantitativos y Cualitativos.

Autor	Método
Jan P. Herring	Cuantitativo
Gogova	Cuantitativo
Kalinowski	Cuantitativo + Cualitativo
Davison	Cuantitativo + Cualitativo
Torres	Cualitativo
<i>McGonagle & Vella</i>	Cualitativo
<i>Cohen</i>	Cuantitativo

Por su dificultad, **normalmente no se calculan** los beneficios de la IC



Indicadores y ROI

Métodos: Sonia Gogova



Sonia Gogova propone un mecanismo de **evaluación cuantitativa** del ROI

- La **inversión** es medible a través de los **costes** en los que se repercute
- Los **beneficios** son de dos tipos: beneficios **tangibles** y los beneficios **intangibles y estratégicos**

Pasos a seguir:

1. **Identificar los componentes** que se consideran para una decisión.
2. **Asignarles valor monetario**; en consenso con las áreas usuarias.
3. **Calcular los beneficios tangibles.**
4. **Identificar, igualmente, los beneficios intangibles.**
5. **Determinar el impacto**, en porcentaje de las ventas, de la IC.



Introducción a la IC

ROI: Beneficios y costes



Beneficios

Menos horas
Menos - mejor información
Eliminación de duplicidades
Eficiencia
Nuevas oportunidades de negocio
Incremento del conocimiento
Disponibilidad de la información
Información de mayor calidad

Eliminación de despilfarros
Orientación de proyectos
Capacidad de innovación
Anticipación al entorno
Conocimiento más distribuido
Cooperación



Costes

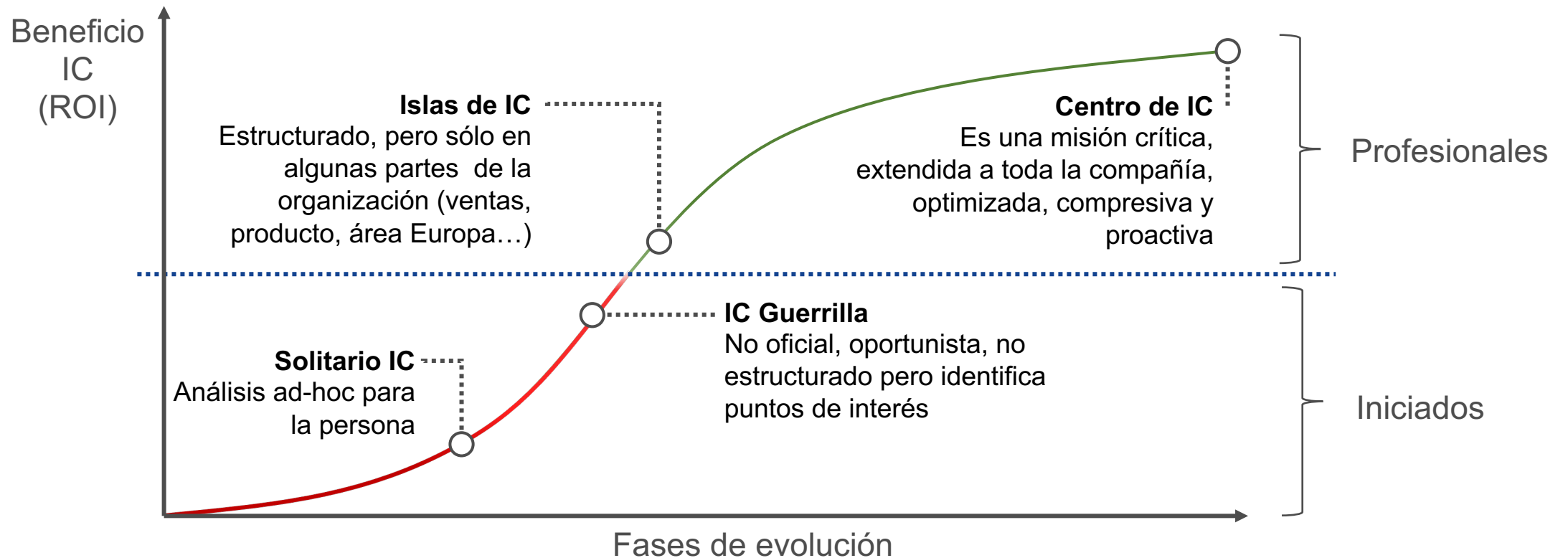
Horas de dedicación
Herramientas de IC
Equipos informáticos
Consultoría



Introducción a la IC

Sistema consolidado

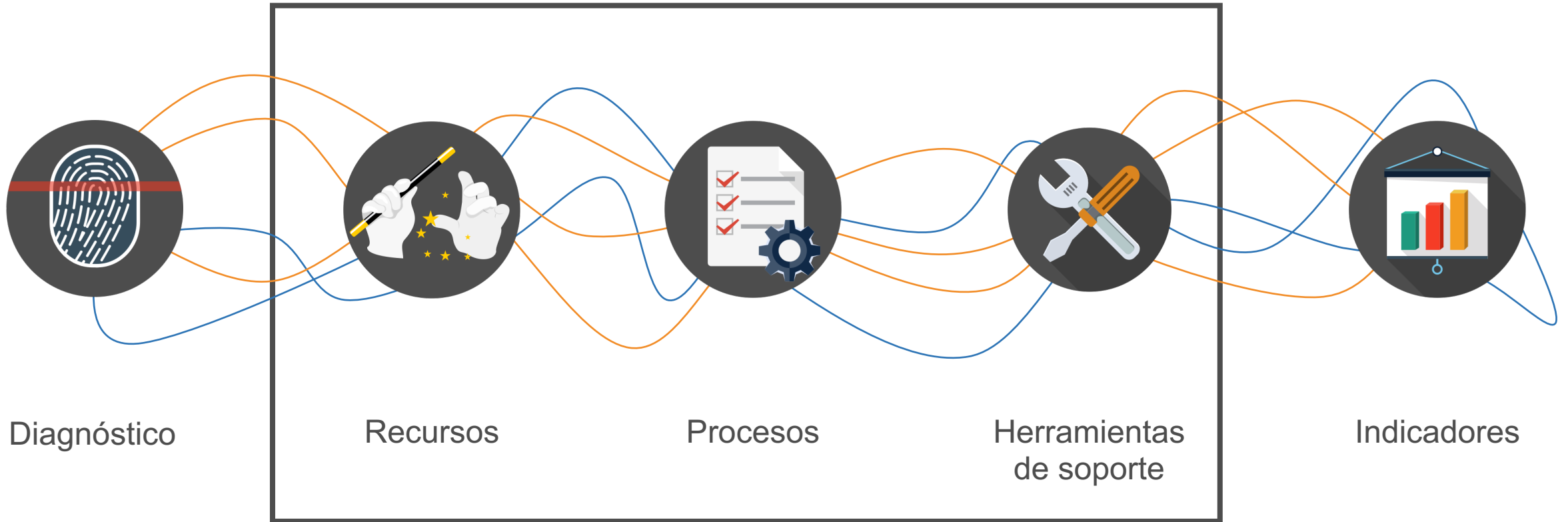
Dependiendo de la **evolución** o **grado** en el que esté la IC, será **mayor o menor el ROI** de la misma.





Introducción a la IC

Claves



Muchas gracias

Arriaga kalea, 2 | E-20870
Elgoibar (Gipuzkoa)
Tel: (+34) 943 748 000
marketing@innguma.com