



PILDORAS Y RECETAS

LAS PERSONAS Y LA INTELIGENCIA COMPETITIVA

Oarsoaldea



Gipuzkoako
Foru Aldundia
Ingurumeneko eta Obra
Hidraulikoetako Departamentua



Diputación Foral
de Gipuzkoa
Departamento de Medio
Ambiente y Obras Hidráulicas



Trabajando la Actitud

Las personas son clave en cualquier Sistema de Inteligencia Competitiva (IC), ya que es un proceso que necesita de la interacción entre personas para validar las noticias, interpretar su significado e impacto, proponer ideas o acciones y decidir.

Si las personas de una organización tienen una actitud cómoda o temerosa y prefieren que el entorno no cambie, minimizarán la importancia de las señales de cambio del entorno y las ignorarán hasta que ya sea demasiado tarde.

Trabajando la Actitud

Simplificando mucho, en todas las organizaciones existen dos actitudes opuestas:

El Flexible o inquieto

No tiene miedo y se anticipa al cambio

No se acomoda

Es curioso, aprovecha cualquier ocasión para investigar el entorno

Ve las oportunidades que representan los cambios

Se adapta a los cambios rápidamente

El Rígido o costumbrista

Tiene miedo y no se adapta al cambio

Crea costumbres

Es cabezota, si hay un cambio se encierra y repite lo conocido

No ve las oportunidades

No quiere ver los cambios

Trabajando la Actitud

Para implantar con éxito un Sistema de IC en una organización hay tres condiciones básicas:

- 1 Nombra a un dinamizador del Sistema de IC y dale apoyo**
- 2 Crea un equipo de inteligencia implicando a personas inquietas**
- 3 Asigna un pequeño presupuesto y pon fechas de control para comprobar los avances**

Al implantar un Sistema de Inteligencia Competitiva, interesa implicar sobre todo a las personas más despiertas y sin miedo al cambio para garantizar que el sistema funcione bien.

Cómo organizar a las Personas

Cuando las Pymes comienzan a observar el entorno de un modo sistemático, se dan cuenta de sus deficiencias y su escasa habilidad y capacidad para gestionar la información.

Esta situación se facilita con cuatro medidas:

FOCO: Enfocar en lo más importante, vigilar en torno a los retos estratégicos

CALIDAD: Usar las fuentes de más valor, primar la calidad frente a la cantidad

PERSONAS: Implicarlas repartiendo tareas de validación y análisis.

SIMPLIFICAR: Usar criterios básicos, generar comparativas y fichas de síntesis

La Receta:
Un Equipo con un Reto

¡Organiza un equipo enfocado en un reto conocido y de interés!

¡Emplea personas inquietas, implicadas y deja que interactúen y que evolucionen!

La Receta: Un Equipo con un Reto

El reto debe estar identificado y ser entendido por todos los miembros del equipo

El reto es el que ayuda a definir las preguntas clave que hay que monitorizar

El reto puede ser de muchos tipos o combinación entre ellos: económico, tecnológico, centrado en el mercado, centrado en un producto, en un servicio, o mezcla.

El reto puede ser más o menos simple o complicado, ambicioso o modesto, pero siempre debe de ser de interés para todas las personas del equipo.

Trucos del Chef

- No atascar el sistema con informaciones sin elaborar.
- Hacer que circule el "conocimiento", es decir, las reflexiones y conclusiones.
- Extraer los datos concretos de interés, indicando por qué tienen interés.
- Facilitar la lectura a las demás personas no expertas.
- La visión de una persona aislada normalmente es limitada y parcial.
- El análisis de la información en equipo siempre será mucho más potente.
- El equipo aprende cuando cada persona identifica novedades relevantes en lo que domina, las interpreta y las comparte con el resto del equipo.
- Cuando nadie domina un tema complejo, hay que definir problemas más concretos.
- Aportar lo que cada uno entiende del puzzle, hasta empezar a vislumbrar la figura.
- Entrenar y practicar día a día, la IC no es una teoría, es una gimnasia.
- Trabajar siempre en equipo, analizando, generando ideas, detectando oportunidades
- Generar tablas o fichas simples pero útiles para ir decidiendo

Cómo asignar Roles

Para que el Sistema de IC funcione, deben existir varios roles. Es importante identificar a las personas y asignarles un rol claro para que entiendan lo que se espera de cada una.

Dinamizadora: Es la persona responsable de que el sistema de Inteligencia funcione y vaya mejorando con el tiempo. Está en contacto con gerencia y con todas las personas que participan. Este rol lo podría desempeñar la persona responsable del Sistema de Calidad.

Cómo asignar Roles

Analistas o Expertas: Son las personas que tienen mejor criterio para identificar las mejores fuentes de información, interrogarlas y detectar las informaciones de mayor valor. En la medida en la que se desconozcan las fuentes de información o cómo explotarlas, conviene apoyarse en servicios de información especializados externos, pero el análisis estratégico final siempre será interno. El personal técnico o comercial puede actuar como analista.

Decisoras: La principal decidora es gerencia. Es el cliente del sistema, quien define los retos, quien especifica qué información requiere y quien la consume y usa en la toma de decisiones, aunque cualquier otra persona podrá extraer conclusiones y usarlas para decisiones más operativas.

Administradora: Es la o el informático que gestiona los sistemas de información para dar soporte al proceso. Este rol no es necesario si el Sistema de IC está albergado en un servidor externo, en la nube.

Cómo procesar la IC en una Pyme

Plazo	Reto	Factores Críticos de Vigilancia	Análisis necesario	Sistema de IC
Corto	Conseguir concursos públicos.	Monitorizar concursos públicos en nuestra actividad.	Evaluar los requerimientos (calidad, homologaciones, financieros, etc.) de los concursos detectados.	Alerta + Ficha síntesis.
Corto	Prevenir o minimizar crisis de reputación en Redes Sociales.	Monitorizar diariamente las marcas en las redes sociales más relevantes.	Identificar crisis o ataques a nuestras marcas y/o productos, quién los genera, etc. y contrarrestarlos.	Alerta.
Corto / Medio	Fidelizar a principales clientes y generar nuevos clientes.	Detectar noticias de clientes y potenciales clientes.	Observar y analizar las necesidades de los clientes.	Alertas.
Corto / Medio	Mejorar la visibilidad y posicionamiento en Buscadores	Monitorizar nuestro sitio web en buscadores.	Evaluar y Comparar contenidos, palabras clave, etc. con respecto a la competencia.	Búsquedas + Alerta + Ficha comparativa.

Cómo procesar la IC en una Pyme

Plazo	Reto	Factores Críticos de Vigilancia	Análisis necesario	Sistema de IC
Corto / Medio	Mantener la homologación de un producto/servicio.	Monitorizar la legislación o normativa aplicable.	Análisis de especificaciones y actualización del producto/servicio.	Alerta + Ficha síntesis.
Corto / Medio	Homologar mi empresa /servicio / producto.	Monitorizar requerimientos y su evolución en las entidades homologadoras.	Evaluar las especificaciones detectadas y cumplirlas.	Alerta + Ficha resumen de especificaciones.
Medio	Ahorro en componentes y materias primas.	Monitorizar nuevos proveedores, componentes y materias primas.	Contactar con los nuevos proveedores detectados para evaluarlos y hacer comparativas.	Alerta + Ficha comparativa.
Medio	Entrar en un nuevo mercado.	Monitorizar noticias de los principales actores.	Caracterizar a los posibles socios detectados para evaluarlos y hacer comparativas.	Alerta + Ficha comparativa.

Cómo procesar la IC en una Pyme

Plazo	Reto	Factores Críticos de Vigilancia	Análisis necesario	Sistema de IC
Medio	Asociarse con otra empresa complementaria para potenciar el negocio.	Monitorizar participantes en ferias y noticias de potenciales socios con los que aliarse o fusionarse.	Caracterizar el grado de complementariedad de los posibles socios detectados, para evaluarlos y hacer comparativas.	Alerta + Ficha comparativa.
Medio	Posicionarse y beneficiarse de nuevas tendencias / modas / olas tecnológicas / de mercado que van a llegar.	Leer estudios y observar a los primeros que incorporan las nuevas modas, tendencias, tecnologías, etc.	Identificar las mejores prácticas y las ventajas e inconvenientes de las nuevas modas, tendencias, tecnologías, etc. Detectar y evaluar nuevas estrategias, nuevos modos de vender, nuevos modelos de negocio para inspirarse y extraer nuevas ideas.	Alerta + ficha comparativa.
Medio / Largo	Diseñar nuevos modelos de negocio.	Detectar nuevas empresas y observar a líderes / competidores.	Analizar noticias sobre líderes, últimas tecnologías, etc. para inspirarse y extraer nuevas ideas.	Alerta + Ficha comparativa.
Medio / Largo	Definir y lanzar nuevos servicios de valor añadido.	Detectar nuevos servicios y observar a líderes / competidores.		Alerta + Debate + Wiki.

Oarsoaldea

LA INTELIGENCIA COMPETITIVA

WWW.OARSOALDEA.EUS



Inteligencia
Competitiva