

FERNANDO COCHO PÉREZ

23 DE SEPTIEMBRE DE 2013

INTELIGENCIA EMPRESARIAL
¿POR QUÉ LAS EMPRESAS
NECESITAN UN ESPECIALISTA EN
INTELIGENCIA?

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Comienza a oírse un nuevo concepto de forma insistente en los foros: Inteligencia Empresarial. Desde aquí intentaremos aclarar conceptos y eliminar la paja para que podamos ver correctamente de qué estamos hablando. Qué es la Inteligencia, para qué vale, como actúa, que finalidad tiene...

Seis pasos para tomar ventaja:

1) Definición.

La Inteligencia Empresarial es la actividad que realizan las organizaciones para facilitar la toma de decisiones en tres niveles: diseñar estrategias, hacer negocios y funcionar.

2) Diferenciación.

Si hablamos de Inteligencia de Negocios (*Business Intelligence*) es analizar los datos generados por su propia actividad. Si hablamos de Inteligencia Competitiva (*Competitive Intelligence*) mira hacia fuera organización y permite un mejor entendimiento del entorno en el que operan las empresas y competidores.

3) ¿Qué hace?

La Inteligencia de Negocios hace uso de aplicaciones informáticas, bases de datos y minería de datos que sacan a la luz la “identidad” para poder interpretar la información que genera la propia empresa.

La Inteligencia Competitiva pone el acento en el capital humano como generador de valor y utiliza metodologías tan diversas como las herramientas de análisis estratégico o la prospectiva (saber qué cambiar hoy para conocer el escenario posible mañana)

4) ¿Cómo actúa?

La Inteligencia se suele explicar mediante el denominado Ciclo de Inteligencia. Este es un método compuesto por una serie de fases, a través del cual se explica toda la actividad que se lleva a cabo para transformar los datos en información y esta en Inteligencia (producto final elaborado como informe para la toma de decisiones).

5) ¿Qué logra?

Ayuda a reducir la incertidumbre del proceso de toma de decisiones. El objetivo será el de planificar y adoptar las mejores acciones para afrontar los continuos cambios a los que se ve sometida la organización, la competencia y el entorno.

6) Los 10 Beneficios:

1. Anticipa los movimientos de los competidores.

2. Fortalece a las áreas de investigación de mercados, planificación estratégica, marketing, análisis financiero o seguridad.
3. Ayuda a detectar nuevas oportunidades y amenazas dentro y fuera de la empresa.
4. Mejora las fortalezas y disminuye debilidades de la propia empresa, estableciendo sus causas.
5. Nutre a la compañía de información veraz y relevante para la toma de decisiones.
6. Permite el control de la información.
7. Facilita la gestión de crisis.
8. Alumbra la creatividad y valora al capital humano.
9. Apoya la expansión en un mundo globalizado.
10. Genera ética y marca de empresa.

¿Por qué las empresas necesitan un especialista en inteligencia?

Una pregunta sólo tiene una respuesta, y hacerla sencilla depende de lo claro que se tengan las cosas. En este caso creemos que está claro.

En un mercado cada vez más competitivo, más internacional y con una mayor exigencia desde un cliente cada vez mejor y más preparado, las empresas, y da igual su tamaño, no pueden perder el tiempo en formarse en todas las áreas que necesitan para ser competitivos y estar en línea.

Hacer **cosas complejas** como es el control jurídico de nuestros productos o cómo a la hora de exportar debemos proteger nuestra empresa.

Hacer **cosas delicadas** como la selección de personal y su nivel de confianza.

Introducimos en **áreas difusas** como las redes sociales e Internet.

Para responder a estos puntos los analistas de inteligencia aportan las **cuatro claves básicas** para el futuro empresarial **de éxito**:

- 1) **Profesionalidad** contrastada con conocimientos sólidos, formación rigurosa y compromiso ético.
- 2) **Oferta** de integrabilidad absoluta con nuestras necesidades. Alineamiento organizativo.
- 3) **Networking** y confianza con nuestro cliente interno y externo ya sea en manejo de información o en la búsqueda de la misma.
- 4) **Servicio** ajustado a las necesidades de la empresa o cliente.

Para ofrecer estos cuatro puntos se requieren profesionales altamente cualificados por una entidad de reputación que lo sustente. Nuestra empresa no puede hacer experimentos vanos.

En el caso de la cualificación, en nuestra experiencia sólo un buen diseño de competencias, una buena selección de personal y un buen plan de carrera que proteja y alimente el capital humano lo permiten.

En el caso de la reputación, sólo basta decir que las primeras letras de las **cuatro claves básicas** antes descritas nos darán también las **cuatro claves** del tipo de entidad que tenemos que buscar crear o que buscar para aliarnos:

- 1) **Profesionales de alto nivel**, que implica investigación aplicada e innovación.
- 2) **Oferta correcta y contrastada**. La calidad no se improvisa.
- 3) **Nodos y contactos** nacionales e internacionales que nos genere proyección.
- 4) **Seguridad jurídica** para evitar riesgos con el tratamiento de información o sometidos a veleidades privadas e intereses sesgados.

Muchas veces nos quejamos de falta de oportunidades, falta de conocimiento, o de falta de ayuda. Ya esto es innecesario en un mercado global, puesto que las oportunidades deben ser vistas por los que estén preparados para verlas, el conocimiento se adquiere con formación seria y avalada, y la ayuda se obtiene cuando sabes quién sabe lo que necesitas.

Unir experiencia de muchos años y gente que esté dispuesta a compartirla con jóvenes sin recelos o “propiedades sobre el conocimiento” es la máxima que los buenos analistas que he conocido practican. Los miedosos o los que evitan aceptar que el conocimiento sólo crece cuando se comparte transversalmente entre generaciones, en nuestra experiencia tienen poca cabida entre los Analistas de Inteligencia.

La apuesta por poner un analista en tu vida empresarial es una apuesta segura de ser innovador y de posicionamiento en un mercado que sí o sí va en esa dirección. Los que ahora lo vean serán gente con visión, los demás, seguirán quejándose de su suerte en lugar de hacerla suya.