

SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Christian Alvear Urrutia
Gerente General
SCAN S.A.

**INFORMACIÓN
PARA
COMPETIR**

INTELIGENCIA COMPETITIVA

“**Compitiendo
con
Inteligencia**”



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Sun Tzu
500 A. C.

“El Arte de la Guerra”



*“Si conoces a los demás
y te conoces a ti mismo,
ni en cien batallas
correrás peligro.
Si no conoces a los
demás, pero te conoces a
ti mismo, perderás una
batalla y ganarás otra.
Si no conoces a los
demás ni te conoces a ti
mismo, correrás peligro
en cada batalla.”*

Sun Tzu

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Las empresas necesitan un conocimiento profundo de las fuerzas del Mercado.

Inteligencia de Mercado

Inteligencia de Negocios (B.I.)

NEGOCIO

Desempeño
Dinámica
Nichos

Inteligencia Competitiva

COMPETENCIA

Acciones
Estrategia
Planes

Investigación de Mercado

CONSUMIDOR

Preferencias
Tendencias
Necesidades



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Inteligencia Competitiva

Investigación de Mercado

Enfocada en los Competidores

Enfocada en el Consumidor

Flujo de información permanente

Estudios Puntuales

Ventaja Competitiva.

Herramienta ampliamente usada



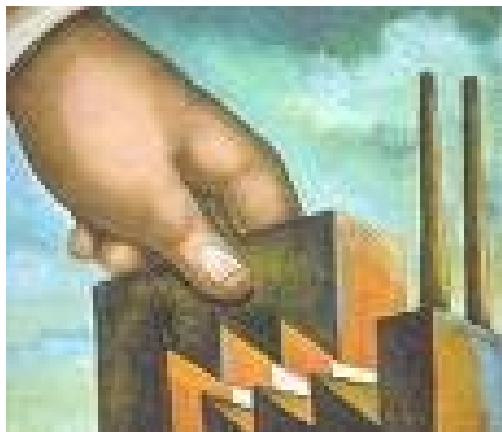
SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Inteligencia Competitiva

Investigación de Mercado



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Inteligencia
Competitiva



Investigación
de
Mercado

CONOCIMIENTO AVANZADO
DEL MERCADO

“67% de los ejecutivos considera que IC es hoy tan necesaria como la IM”
(Estudio en 450 empresas realizado en España)



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Una definición

- Es un proceso sistemático de recopilación y análisis de información sobre las actividades de los competidores, para apoyar el logro de las metas de la empresa.
 - Larry Kahaner “Competitive Intelligence”

- Proceso Sistemático
- Recopilación y Análisis
- Actividades de los Competidores



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Proceso Sistemático



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

- *“Ayer, en una comida, me contaron que al parecer la competencia abrió nuevas sucursales en el norte”.*
- *“Mira el folleto que le llegó a mi señora sobre nuestro competidor”*
- *“Ayer tomé el auto y me fui a recorrer los locales de la competencia”*
- *“Tengo a todos mis Product Managers en la calle levantando cotizaciones de la competencia”*



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Proceso Sistemático

- La IC es una labor planificada que se desarrolla mediante un proceso permanente, con alta confiabilidad y objetivos de información precisos.

Recopilación y Análisis



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Recopilación

Valor Agregado
Oficina de IC

Web IVR Sucursales Comunicaciones	Información Abierta	1era Capa	<ul style="list-style-type: none">• Ahorro de Tiempo• Uso eficiente de Recursos
Promociones Mkt. Directo Condiciones Argumentos	Información Cerrada	2da Capa	<ul style="list-style-type: none">• Metodologías• Amplitud de Clientes• Confiabilidad y Seguridad
Volúmenes Costos Inversiones Planes	Información Privada	3era Capa	<ul style="list-style-type: none">• Metodologías• Seguridad



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Análisis



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

La capacidad de Análisis es clave.

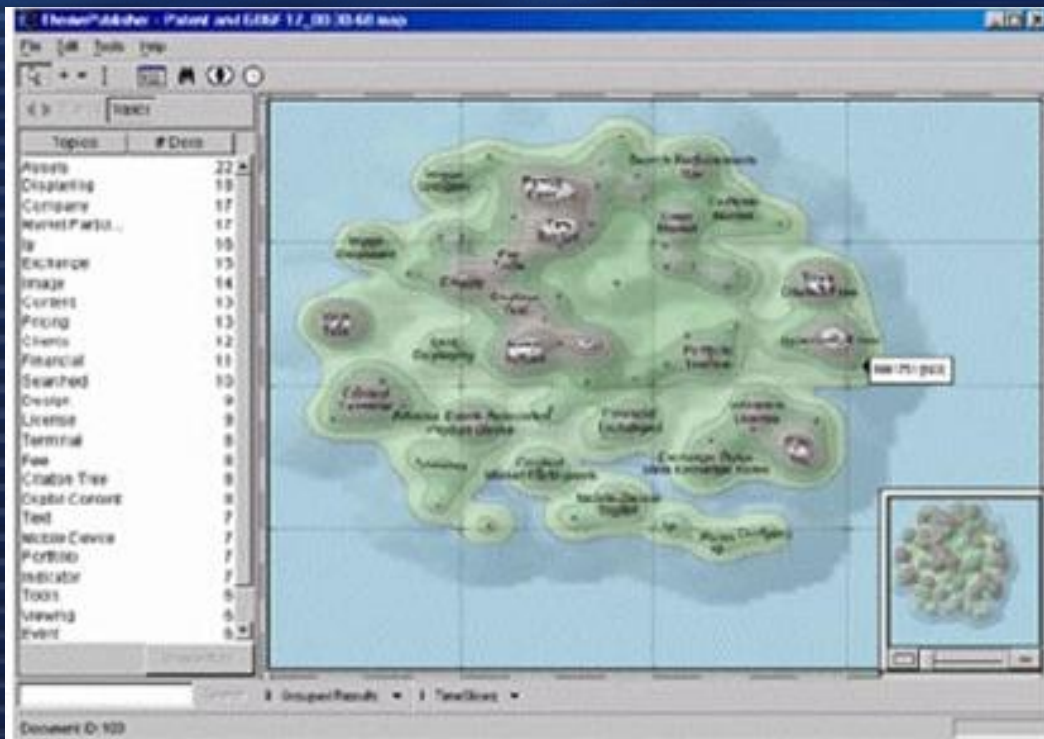


SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance

Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

La capacidad de Análisis es clave.



Sofisticadas herramientas de software
Ej: Aureka de MicroPatent



Qué es la Inteligencia Competitiva (IC)

Proceso Sistemático

- La IC es una labor planificada que se desarrolla como un proceso permanente, con alta confiabilidad y objetivos de información precisos.

Recopilación y Análisis

- Se recopila en forma continua y se aplican metodologías de análisis que convierten los datos en Inteligencia.

Actividades de los Competidores

- Buscamos registrar sucesos que observamos en la competencia, en un amplio espectro, los que analizados en su conjunto permiten deducir información más profunda.



Lo que NO es IC

- Espionaje
 - Robo de Información
 - Engaño
-
- Medios Legales
 - Marco Ético
 - Información Pública o de Acceso Público





Lo que NO es IC

- Espionaje
 - Robo de Información
 - Engaño
-
- Medios Legales
 - Marco Ético
 - Información Pública o de Acceso Público
 - Personal Capacitado
 - y mucho ingenio



¿A QUÉ NIVEL DE CAPACIDAD ESTÁ PRODUCIENDO LA PLANTA DE MI COMPETIDOR?
Papelera en Georgia, EEUU.



- Peso sobre las vías
- Tipo de trenes ocupados
- Frecuencia de traslados
- Máquinas instaladas.

% de Capacidad
de Planta utilizada



Para qué sirve la IC

- Anticipar acciones de la competencia y cambios en el mercado
- Descubrir nuevos competidores o potenciales competidores
- Aprender de los éxitos y fracasos de otros
- Ampliar el horizonte y la calidad de posibles adquisiciones o fusiones
- Aprender de nuevas tendencias o regulaciones que afectarán su negocio
- Entrar mejor preparado a nuevos negocios.



Una disciplina en crecimiento acelerado

- Estudio realizado en EEUU por la empresa The Futures Group:
 - 82% de las empresas grandes
 - 60% de las empresas medianas
 - ya cuentan con alguna solución de Inteligencia Competitiva.
- La SCIP (Society of Competitive Intelligence Professionals) ha duplicado sus miembros en los últimos cinco años. Más de 100 profesionales se incorporan cada mes, desde diversos lugares del mundo.



Cómo iniciarse en Inteligencia Competitiva:

El aporte de las empresas de IC

RECOPILOCIÓN

Captura
de
Información
Competitiva

ANÁLISIS

Información
convertida en
Inteligencia

Distribución y Acceso
a la Información Competitiva

- Presentaciones
- Informes
- Bases de Datos
- Software

DISTRIBUCIÓN

Alta Administración

Acceso Corporativo

Personal





**John Pepper,
Presidente de
Procter & Gamble
entre 1986-2002**

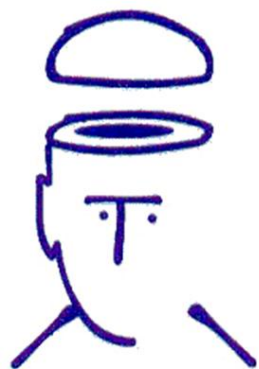
“No me imagino una época donde sea más necesario y relevante las habilidades y conocimiento de la gente que trabaja en Inteligencia Competitiva, para que las empresas puedan diseñar estrategias exitosas.

No me imagino una empresas que no perciba la necesidad de esto hoy”.



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

 Research Partner of the
Global Intelligence Alliance



SCAN[®]
INFORMACIÓN PARA COMPETIR

¡GRACIAS!

**INFORMACIÓN
PARA
COMPETIR**