



1. ¿Qué es la Inteligencia Competitiva?

1.2 ¿Por qué hacer IC?. Beneficios

## 1. Introducción

Disponer y gestionar de manera eficaz la información del entorno competitivo del negocio es un requisito necesario, no solo para sobrevivir a la evolución de los mercados, cada vez más globales y competitivos, sino también para poder avanzar y ser más competitivo.

Un sistema de Inteligencia Competitiva alineado con la estrategia empresarial, bien definido, dimensionado y orientado a proveer información relevante del entorno de los negocio para la toma de decisiones en el momento adecuado va a proveer unos beneficios que listamos a continuación.

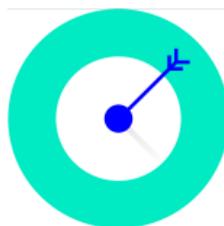


Figura 1. Beneficios de la IC

## 2. Beneficios que aporta a las empresas realizar Inteligencia Competitiva

Los beneficios que aporta la Inteligencia Competitiva a las empresas son tanto tangibles como intangibles.

### Toma de decisiones más rápidas, eficientes y acertadas

- Al tener información fiable se toman decisiones más certeras.
- La información relevante del entorno fluye en la organización y llega en el momento oportuno, con lo que mejora la rapidez de respuesta a los cambios del entorno.
- El estar bien informado reduce el riesgo en la toma de decisiones.

### Detectar oportunidades y amenazas

- La IC va a permitir detectar amenazas, anticiparse a los cambios del entorno y elaborar estrategias y acciones para mitigar los riesgos para el negocio.
- Por otro lado va a permitir detectar oportunidades de negocio y explorar alianzas estratégicas o comerciales y ajustar las políticas comerciales, de innovación así como optimizar las estrategias de marketing.

### Más Cooperación

- Al incrementar el conocimiento sobre nuevos partners, expertos, proveedores, socios tecnológicos, clientes.

### **Mayor control sobre el entorno**

- Conocer cómo evolucionan los indicadores clave del entorno va a permitir ajustar la actividad y reaccionar a medida que fluctúan las necesidades del mercado.
- Seguir de manera automatizada licitaciones, concursos públicos ayudas, subvenciones...
- Estar al día sobre cambios legislativos, normativos y regulatorios que afectan a mi negocio

### **Predecir y controlar a la competencia**

- Controlar la competencia actual y potencial, así como los productos/servicios que desarrollan y/o comercializan.
- Identificar las estrategias y acciones de nuestros competidores, incluso predecir movimientos de la competencia.
- Identificar nuevos competidores.

### **Identificar nuevos mercados y tendencias**

- Identificar nuevos mercados, mercados poco explorados o con potencial
- Averiguar tendencias de consumo (nuevas demandas o necesidades de los clientes)

### **Innovar en productos/servicios o inspirarse en su mejora**

- Identificar elementos innovadores e innovar en productos a través del análisis de las tendencias tecnológicas (analizando patentes, artículos científicos,...) y de los desfases entre los productos y las necesidades de los clientes, entre las capacidades propias y las de los clientes.

### **Mejor y mayor disponibilidad de información combatiendo la infoxicación**

- Reducir o eliminar la sobrecarga de información.
- Seleccionar más fácilmente los datos más relevantes.
- El conocimiento está más distribuido.

### **Reducción de costes y mejora de la competitividad**

- Mejorar la gestión de la información estratégica.
- Se reduce el tiempo en la toma de decisiones
- Se incrementa la productividad al disponer de información más inmediata,
- Se favorece la fidelización de los clientes al detectar tendencias latentes y convertirlas en oportunidades de negocio.