

# *LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL EN APOYO A LA TOMA DE DECISIONES EN LAS ORGANIZACIONES*



**MSc. Mercedes Sánchez Sánchez**  
**sanchez@biomundi.inf.cu**  
**Consultoría Biomundi**





*¿Qué es la inteligencia empresarial?*

*¿Qué problemas resuelve a las organizaciones?*

*¿Qué productos de IE apoyan la toma de decisiones en las organizaciones?*

## *¿Qué es la Inteligencia Empresarial ?*

**La Inteligencia Empresarial (IE) es una herramienta gerencial cuya función es obtener, analizar y distribuir de modo sistemático y organizado, información relevante sobre el contexto externo e interno de la organización, para la toma de decisiones y la orientación estratégica, lo que facilita a las organizaciones el cumplimiento de su misión.**







# Recursos de la Inteligencia Empresarial



Legal

Patentes

Comercial

Económica

**TIPOS DE  
INFORMACIÓN**

Científico-  
tecnológica

Medioambiental

Política

Socio-cultural

***PÚBLICA Y OBTENIDA DE FORMA ÉTICA***



# *Situación muy común en las organizaciones*



*Abundancia de datos*

*Falta de información útil  
en tiempo real*



*Necesaria para tomar decisiones*

- *Transferencia tecnológica.*
- *Negociación.*
- *Ciclo de vida de productos y servicios.*
- *Introducción de un producto en el mercado.*
- *Definir estrategias (I+D+i, mercado, producción, etc.)*



*Solución:*

*Productos de Inteligencia*  
*Empresarial*





## *¿Qué son los productos de Inteligencia Empresarial ?*

Son productos de alto valor añadido obtenidos por la recopilación, procesamiento y análisis de **información**, que apoyan la toma de decisiones y la orientación estratégica en las organizaciones.





## *Consultoría Biomundi*

Brinda servicios y productos de información e IE para las esferas científica, tecnológica, económica y comercial.

- ✓ Estudios de tendencia.
- ✓ Estudios de mercado.
- ✓ Estudios estratégicos.
- ✓ Perfiles estratégicos.
- ✓ Estudios de evaluación de continuidad de proyectos en I+D.

*Aportan conocimiento para la toma de decisiones*



## *¿Qué son los estudios de tendencia?*

**Son aquellos que permiten conocer la dirección de desarrollo de un conjunto de variables o área temática, a través de un período de tiempo. Examinan datos históricos para determinar los cambios que han ocurrido y predecir, diagnosticar o pronosticar lo que probablemente ocurrirá a corto-mediano y largo plazo.**

## *¿Qué son los perfiles estratégicos?*

**Son estudios analíticos-descriptivos de entes (país, persona, organización, sector) de interés para un cliente. A partir de la captación, procesamiento y análisis de información pública actualizada y validada, de utilidad para la toma de decisiones.**



## *¿Qué son los estudios de mercado?*

**Son estudios que permiten identificar y definir oportunidades de mercado, así como seguir el comportamiento de productos-servicios y consumidores en función de generar, afinar, evaluar y decidir actos de mercadotecnia en las organizaciones.**

## *¿Qué son los estudios estratégicos?*

**Son estudios que caracterizan los aspectos internos y externos de las organizaciones que influyen en la planeación estratégica en base a un objetivo puntual .**

**Son considerados el eslabón más alto y complejo entre los servicios o productos de la inteligencia empresarial.**



# *CASOS DE ESTUDIO DE LA UTILIDAD DE LOS PRODUCTOS DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL*







# *LOS PRODUCTOS DE INTELIGENCIA EN LA VIGILANCIA TECNOLÓGICA*



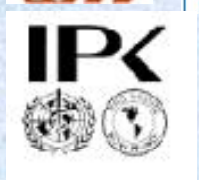


# *LOS PRODUCTOS DE INTELIGENCIA EN LA VIGILANCIA TECNOLÓGICA*



# SECTOR DE LAS VACUNAS HUMANAS.

## Necesidad de un sistema de VT



✓ Existencia de una Industria de Vacunas en el país.

✓ Programa de Inmunización Nacional.

✓ Necesidad de conocer el entorno (tecnologías, patentes, mercados, regulaciones, programas de inmunización, políticas de gobiernos).



✓ Competitividad mundial.  
✓ Rubro exportable.



# Estudios realizados para el sector (1995-2010)

## PRODUCTOS INFORMATIVOS

- ✓ Búsquedas de información (73)
- ✓ Compendios informativos (42)
- ✓ Monitoreo de información (6)

## PRODUCTOS DE INTELIGENCIA

- ✓ Estudios de tendencia (12)
- ✓ Estudios de mercado (14)
- ✓ Estudios estratégicos (8)
- ✓ Perfiles estratégicos (29)
- ✓ Apoyo a negociaciones y transferencia tecnológica (5)

**TOTAL: 189**

# Impacto de algunos estudios realizados



**Estrategia global de comercialización de la vacuna cubana contra Hepatitis B, HEBERBIOVAC HB.**

**Solicitado en el año 1995, con el objetivo de tomar decisiones acerca de la introducción de la vacuna en el mercado internacional.**

## Resultados

- ✓ Validación de la vacuna por la OMS.
- ✓ Transferencia de tecnología a algunos países.
- ✓ Penetración en mercados no protegidos por patentes.
- ✓ Alianzas para vacunas combinadas.
- ✓ Nuevas formulaciones.





## Estrategia de comercialización de la vacuna cubana contra Hepatitis B en Brasil

Solicitado en el año 1997. Tuvo como objetivo conocer las particularidades referentes al mercado de la vacuna contra la Hepatitis B en Brasil (incidencia, programas de vacunación, política gubernamental, regulaciones, competidores, etc.).

### Resultado

- ✓ En la actualidad Brasil es uno de los principales mercados de la vacuna en América Latina.





## Análisis de correspondencia del PNCT de vacunas con las tendencias mundiales del sector (1997 , 2003 y 2007)

Comparar el PNCT de vacunas con las principales tendencias del sector (tecnologías, áreas, fases de desarrollo, etc.). Se determinaron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del Programa.

### Resultado

Hoy, el programa, tiene más de un 90% de correspondencia con las tendencias mundiales y algunos de los proyectos que lo componen hasta el 100%

Premio Nacional en el XIV Forum de Ciencia y Técnica.





## Estado actual y tendencias sobre vacunas combinadas. Posibilidades para Cuba

Este informe brindó información sobre la I+ D y comercialización de vacunas combinadas en el mundo y las posibilidades para Cuba de insertarse en este mercado.

### Resultado

- ✓ El país cuenta con una vacuna quintuple en su Programa Nacional de Inmunización (DPT-HB-Hib).
- ✓ Alianzas que se han concertado en este sentido.





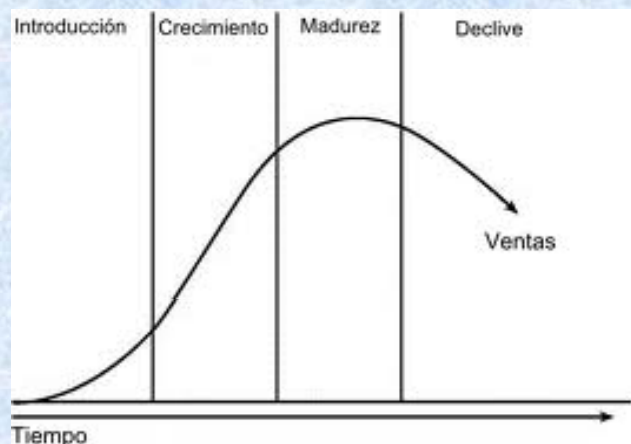
## Perfil de la compañía Aventis Pasteur. Identificación de líneas de negocios con una empresa cubana

Se identificaron líneas atractivas de investigación para ambas partes.

### Resultado

- ✓ Sirvió de apoyo a posibles negociaciones.





# *LOS PRODUCTOS DE INTELIGENCIA EN APOYO AL CICLO DE VIDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS*

# Impacto de los PI el ciclo de vida de la vacuna recombinante cubana contra la Hepatitis B

HEBERBIOVAC-HB

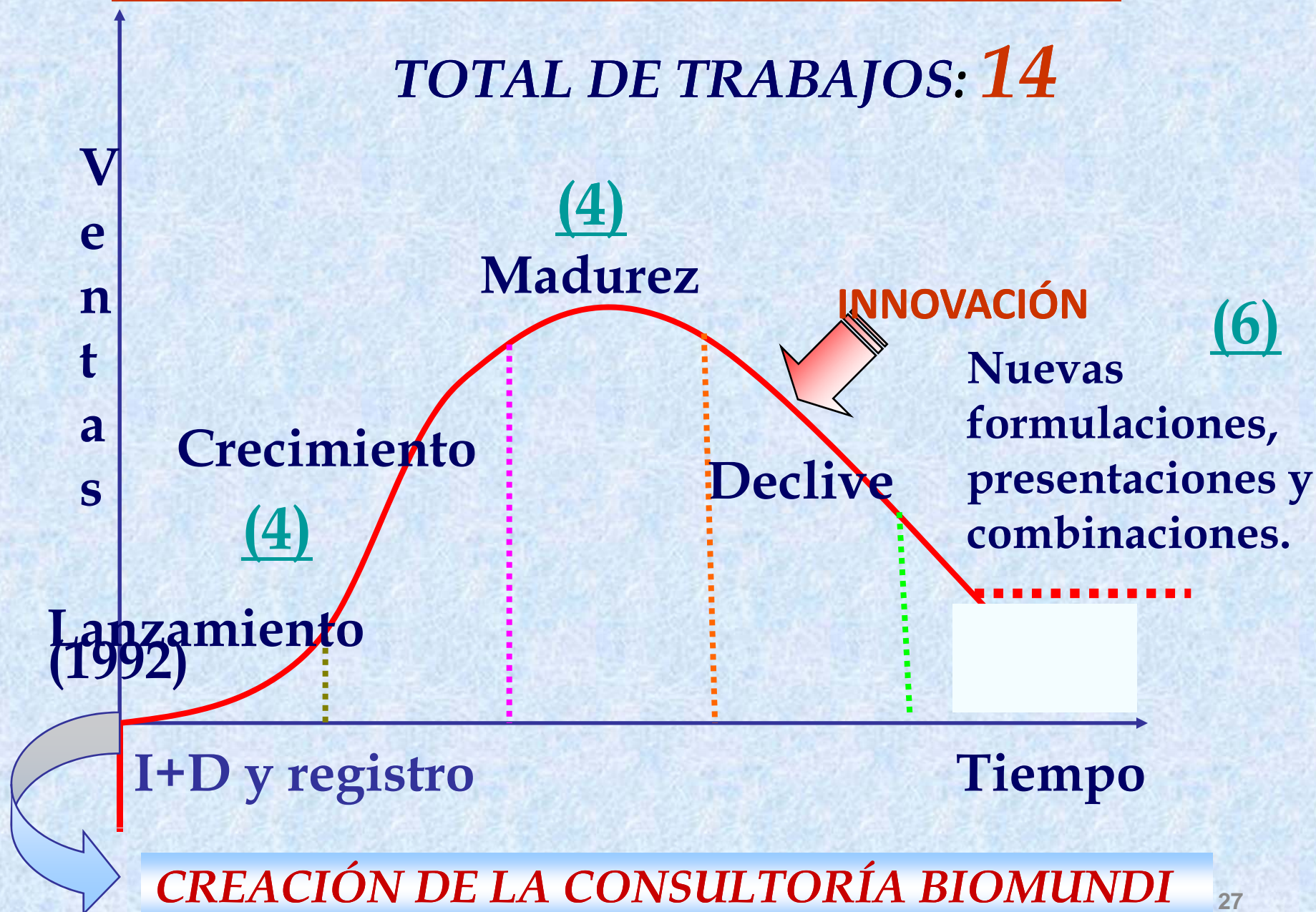


Producto líder de la Biotecnología Cubana



# Ciclo de vida de HEBERBIOVAC-HB

TOTAL DE TRABAJOS: **14**





## *Lanzamiento- Crecimiento*

- ✓ *Estrategia global de comercialización de la vacuna cubana contra la HB.*
- ✓ *Estrategia de comercialización de la vacuna cubana contra la HB en Brasil.*
- ✓ *Monitoreo de las alianzas de las compañías líderes en la comercialización de vacunas contra la HB.*





## Madurez

- ✓ *Acuerdos de transferencia tecnológica en vacunas contra la HB.*
- ✓ *Estudio de mercado sobre la vacunas combinadas con presencia del antígeno de la HB.*
- ✓ *Evaluación de los efectos adversos de la vacuna contra la hepatitis B*





## *Madurez-Declive*

- ✓ *Tendencias sobre presentaciones de vacunas contra HB. Jeringuillas prellenadas.*
- ✓ *Nuevos adyuvantes para vacunas de HB.*
- ✓ *Nuevas formulaciones en vacunas contra la HB.*



# Principales sucesos de la vacuna donde están presentes los PI



✓ Validación de la vacuna por la Organización Mundial de la Salud.



✓ Se comercializa en más de 40 países.



✓ Acuerdos de transferencia tecnológica.

✓ Innovación tecnológica.



✓ Alianzas para vacunas combinadas.



# Vacunas cubanas donde han estado presentes los PI



**HERBERBIOVAC-HB**



**TRIVAX- HB**



**QIMI -Hib**



**VAX-MENGOC BC**



**DTP**



**VAX-TET**



**VAX-TyVi**



**VAX-SPIRAL**



**VA-DIFTET**



- ✓ Satisfacen más del 50% de las vacunas de PI para el primer año de vida (12 enfermedades)
- ✓ Grupos de riesgos
- ✓ Adultos





# *LOS PRODUCTOS DE INTELIGENCIA EN APOYO A NEGOCIACIONES*

## **Problema del cliente:**

Una delegación del gobierno cubano visitará la República Popular China. Se desea conocer el sector de la biotecnología en ese país, a los efectos de visitar los centros más importantes y establecer colaboración científica.

## **Producto de IE:**

Perfil del sector biotecnológico de China, según las necesidades de la delegación cubana.

## **Solución:**

- ✓ Qué personas incluir en la delegación.
- ✓ Cuáles instituciones visitar.
- ✓ Cuáles líneas acordar para posibles negociaciones



## **Problema del cliente:**

**Cuba envió a Pakistán, después del terremoto del 8 de octubre'05, cientos de médicos y técnicos para ayudar a ese país. Se necesitaba que ellos conocieran las características del país y las condiciones de salud de ese momento. Además, el gobierno cubano necesitaba información validada que le permitiera tomar decisiones tácticas y estratégicas.**

## **Producto de IE:**

**Perfil de país: Pakistán**

## **Solución:**

**Aportó información evaluada y validada sobre las características del país, las condiciones de salud, los idiomas, las costumbres, el clima, las características del gobierno, la historia, etcétera.**

## **Permitió orientar:**

- ✓ **Conformar los grupos de médicos teniendo en cuenta la especialidad y el sexo, respetando las costumbres.**
- ✓ **El tipo de alimentos rápidos y de campaña que entregar a los cubanos, respetando las costumbres islámicas del lugar, entre otras.**



*LOS PRODUCTOS DE*  
*INTELIGENCIA EN APOYO A LA*  
*DECISIÓN DE INVERTIR EN UN*  
*NUEVO NEGOCIO*

*Estudio de mercado sobre la  
Industria SPA en el mundo. La  
creación de un centro de salud  
integral en Natal, Río Grande del  
Norte, Brasil.*



## Principales características del estudio

- ✓ **Título:** Estudio de mercado sobre la Industria SPA en el mundo. La creación de un centro de salud integral en Natal, Río Grande del Norte, Brasil.
- ✓ **Solicitante:** Centro de Estética y Calidad de Vida. Sancti Espíritus SPA. Río Grande del Norte, Brasil.
- ✓ **Objetivo de la investigación:** Tomar la decisión sobre la creación de un centro SPA en Natal, teniendo en cuenta las principales tendencias del sector de la Industria SPA en el mundo y en el terreno.
- ✓ **Tipo de investigación:** Mixta (gabinete y campo).
- ✓ **Personal implicado:** Una especialista (Consultoría BioMundi) y cinco entrevistadores de la Universidad Estatal de Río Grande del Norte, Brasil.



## **Información contenida en el caso de estudio**

### **1. Introducción**

### **2. Resumen ejecutivo**

### **3. Caracterización del mercado mundial de los SPAs**

- Estructura del mercado
- Comportamiento del mercado
- Principales competidores
- Productos y servicios
- Suministradores
- Clientes y/o consumidores
- Demanda
- Predicciones futuras para la Industria SPA



#### **4- Mercado por regiones.**

- Norteamérica, Europa, Asia, Australia y América Latina

#### **5- Principales tendencias del turismo y la Industria SPA en Brasil.**

- Sector turístico
- Sector SPA
- Región Nordeste de Brasil
- Río Grande del Norte

#### **6- Caracterización de los clientes para el mercado SPA en Natal (Investigación de terreno).**

#### **7. Segmentación del mercado**



Site em Elaboração

A: Katia Cueto Leyva. Directora. Consultoría Biomundi

Por medio de la presente quiero expresarle nuestro sincero reconocimiento a la especialista Mercedes Sánchez Sánchez por su profesionalidad y responsabilidad en la realización del Estudio de Mercado sobre la Industria SPA en el mundo, objetivado la creación de un Centro de Salud Integral en Natal, Brasil/RN.

El trabajo es muy completo y cumplió los objetivos previstos y nos brindó elementos para confirmar o restaurar nuestras estrategias acerca de la creación del SPA.

Durante el estudio se mantuvo un intercambio constante que permitió emitir nuestros criterios y dudas acerca de la investigación de terreno que se realizó en Natal, donde la especialista mostró gran seguridad, disciplina y aptitud.

Es de destacar que consideramos el estudio como un material muy valioso para la toma de decisiones en nuestro negocio, dada la novedad y el análisis certero de la información contenida en él.

Atentamente,  
João Helder D. Cavalcanti  
Abogado y Sócio del Futuro Spa.



*MUCHAS GRACIAS*