



Por | **GUILLERMO M. GALLARDO**

LA SOBRECARGA DE INFORMACIÓN Y LA NECESIDAD DE AUMENTAR LA VELOCIDAD DE RESPUESTA.

Cada día tenemos más información, pero contamos con menos tiempo disponible, el papel de la inteligencia es dar sentido a la información fragmentada y a veces contradictoria dentro de un periodo de tiempo.

La información crece de manera geométrica, Internet nos acerca millones de documentos, es como un océano, hay tesoros y basura, pero ¿cómo la diferenciamos?, hay que recordar que Internet no tiene palabra de honor y existe un reto muy fuerte sobre los estándares de información publicada.

¿Qué efectos tiene la sobrecarga de información sobre la calidad de las decisiones? ¿Cómo podemos manejar tanta información de manera efectiva?, el proceso de inteligencia es una respuesta efectiva para esta pregunta.

EL PAPEL DE LA INTELIGENCIA.

La verdadera inteligencia permite detectar oportunidades ligeramente antes que los demás, es como un telescopio, no ve todo, pero ve más, sin embargo un telescopio es tan útil como se enfoca a donde queremos conocer y entender.

Las preguntas básicas son: ¿Qué decisiones vamos a tomar? ¿quién va a tomar decisiones?, el “para qué” nos da claridad de objetivo, dirige el telescopio hacia donde queremos ir.

- El “para qué” es el punto de partida de la búsqueda.
- La búsqueda de piezas de información y la confiabilidad de las mismas.
- La búsqueda de la congruencia y reducción de la incertidumbre.

LA INTELIGENCIA NOS AYUDA A REDUCIR LA INCERTIDUMBRE EN LA TOMA DE DECISIONES.

Hacemos inteligencia para manejar la incertidumbre, en cierto sentido para medirla los riesgos y tomar decisiones que ayuden a aprovechar oportunidades.

La incertidumbre está presente cuando la probabilidad de ocurrencia de un evento futuro es desconocido o incalculable, mientras que el riesgo está presente cuando eventos futuros ocurren con una probabilidad medible.



Medimos el riesgo para:

- Identificar y prevenir amenazas
- Identificar y capitalizar oportunidades

Con ello se busca que no haya sorpresas y generar líneas de acción para:

- Asignación de recursos escasos
- Evaluación de alternativas o cursos de acción
- Determinación de medidas correctivas

La inteligencia nos ayuda a convertir la incertidumbre en riesgo y formular una estrategia.

DE LOS DATOS A LA INTELIGENCIA.

Hace falta más que un procesamiento de datos para generar inteligencia, la cual podemos definir como conocimiento aplicable. El conocimiento aplicable surge del entendimiento de las relaciones entre las variables de un sistema.

En nuestra industria hablamos de Insight, pero ¿Qué es un Insight?

“Es un descubrimiento no obvio y profundo sobre el consumidor...”¹

Un Insight es el descubrimiento de patrones ocultos que permiten conocer el funcionamiento de un sistema y por lo tanto nos permite actuar sobre él.

El Insight es el fruto de la síntesis del conocimiento.

¿Cómo encontramos un Insight? ¿cómo sabemos qué es útil?, para ello debemos llevar un proceso continuo y sistemático que incluye las siguientes actividades:

- Formulación de hipótesis.
- Determinar si la información disponible es suficiente.
- Clasificación de datos vs. hipótesis.
- Análisis de la información (reducción, integración, clasificación, correlación y búsqueda de causa/efecto).
- Descubrimientos de Insights.

La inteligencia implica un proceso continuo, donde permanentemente trabajamos con la incertidumbre

LA INCERTIDUMBRE COMO CONSTANTE.

Lo única certeza que tenemos es la información que descartamos, las hipótesis tienen una probabilidad de ser ciertas, por ello es que los practicantes de inteligencia debemos constantemente generar y probar hipótesis, para conocer sus límites y su utilidad.





ISTOCK

**GUILLERMO
M. GALLARDO**

- Emprendedor, tengo tres hijos, una esposa que todos los días me enseña algo y me encanta aprender, curioso, dispuesto a equivocarme.
- Todos los días hago una tontería que me ayuda a crecer y aprender.
- Me apasionan los retos y la tecnología como un instrumento para entender y mejorar la vida.
- La inteligencia es una palanca para hacer posible las metas y lograr los sueños.
- Tengo 26 años trabajando en estudios de mercado, inteligencia y modelos de negocio, actualmente dirijo Inmega inteligencia de Mercados SC.

El sudoku es un juego que se basa en la búsqueda constante de dígitos que cumplan con ciertas condiciones, generalmente se llega a la conclusión por medio del descarte de información.

Existe el proceso **deductivo e inductivo**, ambos los usa la ciencia, pero hay un tercer camino: La abducción.

La Abducción: Un razonamiento abductivo (del latín *abductio* y esta palabra de *ab*, -lejos-, y *ducere*, -llevar-) es un tipo de razonamiento que a partir de la descripción de un hecho o fenómeno ofrece o llega una hipótesis que lo explica.

En su *Prolegomena to an Apology for Pragmatism*, Peirce llama inferencia abductiva a la “adopción provisional de una hipótesis explicativa” (1905).

La abducción es el primer paso de la interpretación ya que abarca dos operaciones: la selección y la formación de hipótesis, para ello hay una técnica que permite de manera sistemática crear y validar hipótesis de una manera dialéctica, el análisis de hipótesis competitivas.

EL ANÁLISIS DE LAS HIPÓTESIS COMPETITIVAS.

El análisis de hipótesis competitivas (ACH) es una técnica que permite generar la mayor gama posible de explicaciones alternativas y evidencias disponibles y clasificarlas de acuerdo a su probabilidad, así mismo descartar aquellas que son incompatibles con los hechos.

El proceso para utilizarla es:

1. Identifique diferentes hipótesis con un grupo de miembros con diferente *background*.

2. Haga una lista de evidencia disponible y supuestos clave.

3. Prepare una matriz que compare hipótesis (columna) vs. evidencias (filas).

4. Revise la congruencia entre hipótesis y evidencias (concéntrese en refutar las inconsistentes con los hechos).

5. Refine la matriz.

6. Compare su punto de vista personal vs. el resultado de la matriz, explique las diferencias.

7. Reporte las conclusiones.

8. Identifique indicadores que deban revisarse para corroborar o refutar hipótesis en el futuro.

En ocasiones encontramos una pieza que contradice las hipótesis que tenemos, es el momento de actualizar nuestras hipótesis, para poder seguir vigentes.

El contrastar constantemente los datos contra las hipótesis permite enfocarse en los datos más relevantes, pero al mismo tiempo permite saber si nuestro conocimiento de la realidad aún es útil y actualizado.

Hoy, el reto no es tener más datos, sino tener mejores hipótesis que expliquen los procesos, nos permitan construir escenarios posibles y nos permitan incidir en ellos.

El reto de los profesionales de inteligencia es generar mejores marcos de entendimiento, ya que aún seguimos utilizando indicadores de mercado que proceden de otras épocas y que tienen un significado diferente en estos tiempos. ■■

LAS MEJORES CÁMARAS DE GESELL EN MÉXICO

gesell¹⁴
Cámaras de Gesell Ejecutivas
by evidens[®]
Investigación y Consultoría de Marca



En gesell¹⁴ brindamos a nuestros clientes las condiciones necesarias para que tengan la mejor experiencia de investigación ejecutiva.

- Instalaciones cómodas y flexibles
- Espacios creativos e interactivos
- Innovación tecnológica
- Costos accesibles
- Ubicación privilegiada
- Estacionamiento dentro de la misma Torre

¡CONÓCENOS!

🏠 Insurgentes Sur 826 piso 14
Col. Del Valle Del. Benito Juárez,
C.P. 03100. México, CDMX

☎ 5264 0759 / 5536 1601 /
5536 1627

<http://www.camarasdegesell.com>