

O PRIMEIRO EVENTO DO
GÊNERO NA AMÉRICA LATINA!

scip Competitive Intelligence Summit

Apoio a tomada de decisão em um mundo mais turbulento

20 a 22 de Outubro de 2009 • Mercure Grand Hotel • São Paulo • SP

PALESTRANTES NACIONAIS:

Carlos Mussato, Global Market Intelligence Manager

ALCOA GLOBAL

Edson Ito, Business Strategy Manager

GIVAUDAN FLAVORS

Fábio Ono, Global Market Intelligence Analyst

ALCOA GLOBAL

Fernando Almeida, Diretor

ADVS

Fernando Domingues Jr., Diretor

MENTOR CONSULTING

Flávia Soluri, Global Sourcing Strategy Planning Manager

VALE

Juliano Marcílio, Presidente da Unidade de Negócios – Marketing Services

SERASA EXPERIAN

Paulo Gustavo Franklin de Abreu, Head of
Business Collaboration and Strategy

EMBRAER

Membro do Board, **SCIP**

Wanderlei Passarella, CEO

GPC QUÍMICA



PALESTRANTES INTERNACIONAIS:

Adrian Alvarez, Founding Partner

MIDAS CONSULTING

Membro do Board

SCIP

Eduardo Ubide, Research & Development Manager

INFOCENTER S.L.

Ernest Martin Jr., Professor

MACAO POLYTECHNIC INSTITUTE

Kent Potter, Managing Director

BENNION-ROBERTSON, INC

Raoul Farcot

Vice President

CIPHER SYSTEMS, LLC

Victor Aguilar

Managing Director

MARKETING ONE, S.C

**KEYNOTE
SPEAKER**
Craig Fleisher

**As inscrições
incluem uma
assinatura anual
como Membro SCIP**

WORKSHOP PRÉ-CONFERÊNCIA
20 de outubro de 2009

**Coleta de Informações
em Fontes Primárias**

WORKSHOP PÓS-CONFERÊNCIA INTERNACIONAL
22 de outubro de 2009

**A Cascade of Analysis
for Business Insight**

Realização:



Organização:



Patrocínio Gold:



Patrocínio Silver:



Patrocínio Bronze:



an informa business

WORKSHOP PRÉ-CONFERÊNCIA

Terça-feira, 20 de Outubro de 2009

Coleta de Informações em Fontes Primárias

A idéia deste workshop é desmistificar as ações de coleta em fontes primárias e demonstrar que é possível fazer ações extremamente efetivas de coleta de forma ética e legal. Tipicamente, as organizações usam pouco, e de forma desestruturada a capacidade de coleta de informações de seus funcionários. Como resultado, as informações obtêm poucos resultados, e expõem-se às incertezas do mercado que poderiam ser facilmente evitadas.

Nesse workshop vamos contextualizar a atividade de coleta, partindo do geral para o específico, através da discussão do ciclo de inteligência, a exploração dos elementos que compõem a coleta de informações em fontes humanas, os limites éticos, legais e operacionais. Apresentaremos ainda os fatores humanos em coleta, discutiremos as situações que podem acontecer, e como utilizá-los a favor do coletor. Discutiremos as técnicas mais comuns (e eficazes), utilizando-nos de exercícios em sala e em campo (os que desejarem) e vídeos que demonstrarão claramente os conceitos e técnicas apresentadas.

- Como planejar-se para ações de coleta de forma ética, legal e altamente eficiente
- Compreender porque informações sensíveis raramente permanecem confidenciais
- Conhecer as técnicas básicas para coletar informações de forma prática, organizada e eficaz
- Identificar quais pessoas e situações são mais adequadas para a coleta de informações em fontes primárias
- Aprender como planejar e executar ações de coleta em fontes primárias



Edson Ito

Business Strategy Manager

GIVAUDAN FLAVORS

Gerente de Estratégia de Mercado, com experiência de 12 anos em Inteligência Competitiva, Contra-Inteligência e Estratégia Empresarial.

É professor da Fundação Instituto de Administração (FIA), nos cursos de Monitoramento Estratégico e pós-MBA. Atuou com atividades de Inteligência Competitiva, Contra Inteligência e Estratégia Empresarial na Motorola do Brasil, Ericsson Telecomunicações, Embraer e Givaudan do Brasil. É formado pela Fundação Instituto de Administração (FIA), curso MBA Executivo Internacional, Fundação Getúlio Vargas (Pós Graduação - CEAG e Graduação - Administração Pública). Fez programas de aperfeiçoamento profissional, com foco em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing, e sua formação em inteligência foi feita em programas de formação e aperfeiçoamento in company, cursos e eventos da Society of Competitive Intelligence Professionals (SCIP - várias cidades dos Estados Unidos) e Academy of Competitive Intelligence (ACI - Boston)

Início: 14h
Encerramento: 18h

CONFERÊNCIA

Quarta-feira, 21 de Outubro de 2009

07h30

Credenciamento dos Participantes

08h00

Abertura Oficial do SCIP Latin America Competitive Intelligence Summit

O Evento como um Marco para o Início das Operações da SCIP no Brasil

Paulo Gustavo Franklin de Abreu

Head of Business Collaboration and Strategy

EMBRAER

Membro do Board

SCIP

KEYNOTE SPEAKER

08h25

Apoio à Tomada de Decisão em um Mundo mais Turbulento

Craig Fleisher

Reconhecidamente um dos maiores especialistas mundiais de Inteligência Competitiva, ex-presidente da SCIP e membro do board entre 2004 e 2007. Foi premiado pela SCIP pela sua contribuição em IC. É um dos profissionais mais conhecidos na comunidade de IC, autor de vários livros sobre o tema, professor universitário e pesquisador.

ACTIVE DIALOG

09h25

Ética e Legalidade

- Entenda a diferença entre o legal, ilegal e comportamento ético
- Conheça as vantagens do comportamento ético utilizando casos práticos que acontecem na vida real
- Adquira conhecimentos sobre a utilização prática do código de ética da SCIP

Adrian Alvarez

Founding Partner

MIDAS CONSULTING

Membro do Board

SCIP

**INTERNATIONAL
SPEAKER**

10h25 *Coffee Break & Networking*

10h55

Utilizando a Inteligência Competitiva para Identificar Blue Oceans

- Aprenda uma nova metodologia para detectar novos nichos de mercado
- Compreenda como esta metodologia pode ajudar a monitorar mudanças no mercado
- Entenda como construir cenários através desta metodologia

Eduardo Ubide

Research & Development Manager

INFOCENTER S.L.

**INTERNATIONAL
SPEAKER**

11h55

Uma Visão Panorâmica para Coletar Informações na América Latina

- Adquirir conhecimentos sobre técnicas de coleta de informações mais adequadas para a América Latina
- Aprenda a encontrar fontes de informação e de dados em outros países e na América Latina
- Obtenha conhecimentos sobre fontes de informações e exemplos concretos para os principais mercados latino-americanos

Victor Aguilar

Managing Director

MARKETING ONE, S.C

**INTERNATIONAL
SPEAKER**



12h55 Almoço oferecido por



14h25

Inteligência no Processo de Due Diligence e M&A

- *Overview* sobre como a área de IC pode agregar valor nos processos de due diligence
- Guideline específico sobre como planejar uma pesquisa de due diligence para identificar responsabilidades e condições ocultas através da utilização de análise de redes e “*Competitive Intelligence Oppter Process*”
- Um overview sobre a utilização de questionamentos indiretos e *conversational intelligence* em processos de coleta primária de informações
- Introdução sobre o conceito de gestão de due diligence e o papel de IC para a execução deste plano

Kent Potter

Managing Director

BENNION-ROBERTSON, INC

**INTERNATIONAL
SPEAKER**

15h25

Inteligência em Suprimentos Estratégicos na Vale

- A Vale, o mercado de mineração e a necessidade por um processo de inteligência orientado para suprimentos estratégicos
- O desenvolvimento da área de inteligência de mercado para suprimentos na Vale
- Mapeamento de clientes internos e a definição de um portfólio de produtos de inteligência
- Tecnologia da informação e o *Procurement Knowledge Management System* da Vale
- Fatores críticos para o sucesso de uma área de inteligência de mercado focada em suprimentos estratégicos

Flavia Soluri

Global Sourcing Strategy Planning Manager

VALE

**PRACTICAL
CASE**

15h55

A Visão de um Cliente Interno da Área de IC

Juliano Marcilio

Presidente da Unidade de Negócios de Marketing Services

SERASA EXPERIAN

**PRACTICAL
CASE**

16h25 *Coffee Break & Networking*

16h55

Early Warning – Inteligência Colaborativa no Processo de Identificação de Sinais Fracos

- Conheça os fatores de sucesso na implementação de um sistema de alertas antecipativos
- Compreenda os fatores humanos e a colaboração de todos envolvidos em um sistema de *erly warning*
- Compreenda as dificuldades para coletar sinais fracos e como lidar com elas

Fernando Almeida

Diretor

ADVS

17h55

Inteligência Antecipativa e Coletiva no Processo de Negociação – Alcoa Global Case

- Saiba como utilizar inteligência competitiva e de mercado em negociações globais
- Aprenda a desenvolver e gerenciar redes humanas internas e externas para criar inteligência coletiva no processo de negociação
- Saiba como a traduzir sinais fracos e utilizá-los em um modelo de inteligência antecipativa e criar vantagens nas negociações

Carlos Mussato

Global Market Intelligence Manager

ALCOA GLOBAL

**PRACTICAL
CASE**

Fábio Ono

Global Market Intelligence Analyst

ALCOA GLOBAL

18h30 Encerramento do 1º dia

As inscrições para este evento incluem uma assinatura anual como membro da SCIP.

Acesse www.scip.org e conheça todos os benefícios que você irá desfrutar ao associar-se a maior e mais importante associação mundial de Inteligência Competitiva.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 3017-6888

ic@ibcbrasil.com.br

Acesse a programação detalhada e saiba mais sobre os palestrantes deste evento:

www.informagroup.com.br/scip
www.scip.org

08h00

Início do Segundo Dia

08h20

A Visão de um CEO sobre Inteligência Competitiva

Wanderlei Passarella

CEO

GPC QUÍMICA,
uma empresa do
GRUPO PEIXOTO DE CASTRO

KEYNOTE SPEAKER
NACIONAL

09h20

Medidas de Avaliação de Crises e Reputação Corporativa: Tomada de Decisão em um Mundo mais Turbulento

- Compreenda a relação entre crise e reputação de uma organização e seus concorrentes
- Saiba como usar sistemas de alertas e de mensuração da reputação e de ameaças de crise
- Conheça exemplos de um sistema piloto de monitoramento

Ernest Martin Jr

Professor

MACAO POLYTECHNIC INSTITUTE

INTERNATIONAL
SPEAKER

10h20 *Coffee Break*

10h50

Aplicação de IC para Alavancar Oportunidades no Mercado Externo

- Definição de pesquisa estratégica (além da Inteligência Competitiva)
- Visão geral sobre as técnicas e estruturas de pesquisa que podem ser aplicadas para avaliar e validar oportunidades de mercado
- Estudos de caso de empresas que têm aplicado com sucesso pesquisas estratégicas para identificar parceiros estratégicos, clientes em potencial ou para entrar em novos mercados

Raoul Farcot

Vice President

CIPHER SYSTEMS, LLC

INTERNATIONAL
SPEAKER

ACTIVE DIALOG

11h50

Ciclo de IC: Funciona sempre? Esta superado? O que vem depois?

O objetivo desta sessão interativa é discutir e apresentar:

- O ciclo de inteligência tem respondido às necessidades dos processos decisórios nas empresas?
- Em que situações ele é aplicável e quando não é?
- O que de fato está sendo praticado nas empresas?
- Existem alternativas ao ciclo?

Fernando Domingues Jr.

Diretor

MENTOR CONSULTING

12h50 Encerramento da Conferência e Almoço

Alteração de Programa: O nosso compromisso é fornecer a discussão e o estudo de temas e casos relevantes por palestrantes habilitados. Eventuais alterações no programa serão decorrentes de caso fortuito ou força maior. Na eventualidade de algum palestrante não comparecer, empenharemos maiores esforços possíveis para substituir o executivo ausente por outro apto a promover a discussão do tema conforme programado. Contudo, tal empenho não implica em garantia de substituição.

WORKSHOP INTERNACIONAL

Keynote Speaker
Craig Fleisher

A Cascade of Analysis for Business Insight

Descrição:

Este workshop é dirigido aos profissionais de nível avançado e intermediário em inteligência competitiva e que estão preocupados em aumentar o valor das contribuições da área de IC para a tomada de decisão.

Na primeira parte o palestrante apresentará as metodologias de análise e introduzirá o conceito de *cascata*, começando com o nível macro-ambiental, seguindo para análise de indústria e de mercado, seguindo para o SBU (*Strategic Business Unit*) e por último para o nível de concorrência.

Algumas metodologias de análise mais utilizadas, porém normalmente mal aplicadas, serão examinadas em paralelo a outras que foram desenvolvidas pelo palestrante.

O workshop terá exercícios e exemplos práticos que irão auxiliar na absorção do conhecimento e acelerar o processo de aprendizado.

Os participantes serão incentivados a discutir suas realidades nos segmentos em que atuam e os principais desafios enfrentados. Todos receberão a orientação do palestrante sobre como melhorar suas análises para melhorar o impacto dos resultados dos produtos de inteligência.

Objetivos do Workshop:

- Desenvolver uma compreensão sobre a importância de avaliar de maneira crítica as técnicas de análise
- Aprender como e em quais situações adaptar e/ou combinar técnicas para finalidades específicas
- Compreender como as técnicas analíticas podem apoiar o processo de tomada de decisão

Início: 14h10
Encerramento: 18h 10

Prezado(a) Profissional,

O mundo da inteligência competitiva está em ebulição, uma disciplina que cresce especialmente na Ásia e América Latina, regiões nas quais as empresas competem em ambientes cada vez mais difíceis e voláteis e que requerem a utilização de áreas de inteligência competitiva para melhorar e manter a performance das organizações.

A SCIP vem acompanhando esta tendência e estruturou há dois anos seu Comitê Internacional de Conselheiros. Este comitê é composto por membros de sua diretoria que possuem uma importante relação com o mundo e contam com o apoio institucional da associação.

O Board da SCIP jamais teve em seu quadro tantos membros de fora dos Estados Unidos como neste momento (membros do Brasil, Argentina, Alemanha e Suíça). Além disso, nunca antes na história da SCIP teve tantos latinos entre os membros do board. Eu, Martha Gleason, presidente do board, tenho origem cubano-americana, Eduardo Flores-Bermúdez, vice-presidente nasceu em Honduras, Paulo Gustavo Franklin de Abreu é brasileiro e Adrian Alvarez argentino. E por esta razão que queremos desenvolver a região latino-americana através de um evento regional e um número especial na Competitive Intelligence Magazine que publicaremos em Maio-Junho.

O Brasil foi uma escolha óbvia para nosso primeiro evento na região, uma vez que é o país onde a inteligência competitiva está mais avançada e também por ser o país que concentra o maior número de profissionais de IC.

O programa que desenvolvemos para esta ocasião contém uma mescla de profissionais internacionais e regionais que irão compartilhar com os participantes as principais técnicas e as tendências globais e regionais em IC.

Esperamos você em nosso primeiro evento para América Latina!



Martha Gleason

Martha Gleason
Chair of the Board
Society of Competitive
Intelligence Professionals

BENEFÍCIOS:

- Discussões e apresentações de profissionais com atuação global
- *Networking* com profissionais de alto nível em Inteligência Competitiva
- As técnicas mais avançadas em IC e apresentações inéditas na América Latina
- Conhecimento e acesso aos melhores fornecedores de IC da região
- Todas inscrições contemplam 1 ano de assinatura como membro SCIP

COMITÊ ORGANIZADOR:

Este evento foi desenvolvido por um comitê de profissionais com larga experiência no tema e que estão entre os principais especialistas em seus países de atuação e endossam o conteúdo para os praticantes de níveis avançado e intermediário. Este time de profissionais irá garantir que os temas serão tratados de forma imparcial e com aplicação prática nas empresas. O comitê é composto por:



Adrian Alvarez
Argentina, Membro
do Board da SCIP



Edson Minoru Ito
Brasil



Eduardo Flores-Bermúdez
MD Alemanha
Vice presidente SCIP



**Fernando Domingues
Júnior**
Brasil



Paulo Gustavo Franklin de Abreu
Brasil
Membro do Board SCIP

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO SCIP LATIN AMERICA COMPETITIVE INTELLIGENCE SUMMIT

As empresas que oferecem serviços e soluções para inteligência competitiva e gestão da informação podem obter uma excelente vantagem competitiva com as inúmeras possibilidades oferecidas no primeiro evento da SCIP na América Latina. A combinação de brand, conteúdo de alto nível e exposição oferece um excelente retorno aos patrocinadores, não apenas pelo fato deste evento atingir participantes de diferentes países, mas também por serem executivos tomadores de decisão em diferentes segmentos do mercado.

Patrocinar o SCIP Latin America Competitive Intelligence Summit é um excelente investimento, uma rara oportunidade nesta área. Participar deste primeiro evento é garantir um posicionamento inovador para sua empresa e estar presente no que há de mais avançado em IC no Brasil e América Latina.

**Solicite uma proposta. Entre em contato com Flávia Vidigal:
(11) 3017-6897 – flavia.vidigal@ibcbrasil.com.br**

Apoio:



