

O PRIMEIRO EVENTO DO
GÊNERO NA AMÉRICA LATINA!



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

KEYNOTE
SPEAKER

Ben Gilad

As inscrições
incluem uma
assinatura anual
como Membro SCIP



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

WORKSHOP PRÉ-CONFERÊNCIA

20 de outubro de 2009

Coleta de Informações
em Fontes Primárias

WORKSHOP PÓS-CONFERÊNCIA INTERNACIONAL

22 de outubro de 2009

War Gaming

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

08h25

A Visão de um CEO sobre Inteligência Competitiva

Wanderlei Passarella

CEO

GPC QUÍMICA,
uma empresa do

GRUPO PEIXOTO DE CASTRO

KEYNOTE SPEAKER
NACIONAL

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
- Adquirir 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 Marcílio

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@ibcbrazil.com.br

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

www.informagroup.com.br/scip

www.scip.org

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 da substituição.

08h00

Início do Segundo Dia

08h20

Apoio à Tomada de Decisão em um Mundo mais Turbulento

Dr. Ben Gilad

Dr. Ben Gilad, considered a leading developer of competitive intelligence (CI) theory and practice in the US, is a former Associate Professor of Strategy at Rutgers University's Graduate School of Management. Gilad's first CI books, The Business Intelligence System (1988, AMACOM, co-authored) and Business Blindspots (1994, US: Probus/Irwin; 1998, UK: Infonortics), paved the way for the CI evolution in US corporations, many of which emulated the basic principles of Gilad's CI process model. He is the co-editor of the definitive analysis book, The Art and Science of Business Intelligence Analysis (1996, JAI Press).

KEYNOTE SPEAKER
INTERNATIONAL

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 esta sendo praticado nas empresas?
- Existem alternativas ao ciclo?

Fernando Domingues Jr.

Diretor

MENTOR CONSULTING

12h50 Encerramento da Conferência e Almoço

WORKSHOP INTERNACIONAL

Keynote Speaker
Ben Gilad

War Gaming



Ben Gilad, considered a leading developer of competitive intelligence (CI) theory and practice in the US, is a former Associate Professor of Strategy at Rutgers University's Graduate School of Management.

Gilad's first CI books, *The Business Intelligence System* (1988, AMACOM, co-authored) and *Business Blindspots* (1994, US: Probus/Irwin; 1998, UK: Infonortics), paved the way for the CI evolution in US corporations, many of which emulated the basic principles of Gilad's CI process model. He is the co-editor of the definitive analysis book, *The Art and Science of Business Intelligence Analysis* (1996, JAI Press).

In 2004 Gilad published his breakthrough book, *Early Warning* (AMACOM, 2004), which defines for the first time a new role and scope for CI practitioners based on his innovative work with two strategic early warning systems in two leading global corporations. For this new risk management perspective of CI, *CI Magazine* labeled him "our CI guru". The Society of Competitive Professionals honored him with its highest Meritorious award in 1996.

Dr. Gilad has been the creator of a unique war game methodology and lists many Fortune 500 companies as his consulting clients, including such global market leaders as Shell, AstraZeneca, Sun, IBM, Dupont, Kellogg, Intel, BestFood, 3Com, Ericsson, Procter & Gamble, Johnson and Johnson, SAS, Blue Cross/Blue Shield, SBC, and Cadbury Schweppes. *Business Week* chose Gilad to teach its executives about CI and *Fortune Magazine* chose him to lead its CEO skills sessions on the subject. The American Management Association chose him to lecture to its Presidents' division. His articles on CI appeared in all the major business journals, including *Sloan Management Review*, *Business Horizons*, *Competitive Intelligence Magazine*, *CFO Magazine*, *The Pharmaceutical Executive*, and *The Conference board*.

Dr. Gilad founded the Academy of Competitive Intelligence in NJ in 1996. In 1999, he co-founded the Fuld-Gilad-Herring Academy of Competitive Intelligence together with Fuld & Co. The Academy has since then grown to be the leading CI training institute in the West.

For over 17 years Ben was consistently rated as one of the best teachers at Rutgers' undergraduate management program. His love of teaching makes his CI seminars an experience no one ever forgets.

Início: 14h10
Encerramento: 18h10

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:



FICHA DE INSCRIÇÃO – SCIP COMPETITIVE INTELLIGENCE SUMMIT – MB0514909

Nome: _____ Cargo: _____
 Depto.: _____ E-mail: _____
 Sup. Imediato: _____ Cargo: _____
 Razão Social: _____
 Nome Fantasia da Empresa: _____ Ramo de Atividade: _____
 CCM: _____ CNPJ: _____ Insc. Estadual: _____
 Endereço Comercial: _____
 CEP: _____ Cidade: _____ Estado: _____
 Telefone: () _____ Celular: () _____ Fax: () _____
 Nome p/ contato: _____ Área: _____

Nº de Funcionários: [] 101 - 99 [] 100 - 199 [] 200 - 499 [] 500 - 999 [] 1.000 - 1.999 [] 2.000 - 4.999 [] acima de 5.000
 Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação. Caso não queira receber informações, favor enviar e-mail para cadaastro@ibcbrazil.com.br

CONDIÇÕES GERAIS DE INSCRIÇÃO

As inscrições contemplam uma assinatura anual como membro da SCIP

Datas:
 21 e 22 de Outubro de 2009
Workshop Pré-conferência:
 20 de Outubro de 2009
Workshop Pós-conferência:
 22 de Outubro de 2009
Local:
Mercure Grand Hotel
 Rua Joinville, 515 – Ibirapuera
 São Paulo – SP

Preços diferenciados para membros da SCIP Consulte-nos!	Valor Especial para inscrições até 31/08/2009*		Valor Especial para inscrições até 30/09/2009*		Valor para inscrições após 30/09/2009*	
	Investimento Total (1)	ECONOMIZE	Investimento Total (1)	ECONOMIZE	Investimento Total (1)	ECONOMIZE
<input type="checkbox"/> Conferência + 1 Workshop	R\$ 3.895,00	R\$ 600,00	R\$ 3.995,00	R\$ 500,00	R\$ 4.495,00	
<input type="checkbox"/> Conferência + 2 Workshops	R\$ 4.595,00	R\$ 800,00	R\$ 4.795,00	R\$ 500,00	R\$ 5.395,00	
<input type="checkbox"/> Conferência	R\$ 2.795,00	R\$ 800,00	R\$ 2.995,00	R\$ 500,00	R\$ 3.495,00	

informa
 O Informa Group plc está presente no Brasil e na América Latina pelas marcas IBC, e IRI, Planejamento e Organização dos eventos no Brasil. IRI Informa Seminars Ltda.

*Desconto não cumulativo, válido somente para inscrição e pagamento antecipados.
ATENÇÃO: Os valores incluem os impostos que devem ser recolhidos pela fonte pagadora em conformidade com a legislação vigente (Lei 116/2003, art. 5º da Lei 10.925/04 e art. 647 do RIR). Pedimos a gentileza de **contatar nossa central de atendimento para obter detalhes sobre o valor a ser pago, antes de efetuar o pagamento da inscrição.**

A B C D E F G H I J K L M N

Insira no campo abaixo o código que se encontra na etiqueta de endereçamento

Código

Código da etiqueta Lado superior direito

4 MANEIRAS RÁPIDAS DE ENTRAR EM CONTATO CONOSCO

TELEFONE: 55 11 3017-6888

FAX TOLL FREE: 0800 11 4664

E-MAIL: ic@ibcbrazil.com.br

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



FORMAS DE PAGAMENTO

Emissão de boleto restrita até 3 dias antes do evento. Após esta data, favor contatar a Central de Atendimento pelo telefone 11 3017 6888 ou e-mail customers.service@ibcbrazil.com.br. **A participação do inscrito estará condicionada a efetiva comprovação de pagamento da inscrição antes da realização do evento.**

[] Boleto Bancário [] AMEX [] VISA [] MASTERCARD [] DINERS

Nº _____ Valid: _____ / _____

Assinatura: _____

DADOS SOBRE COBRANÇA

Nome do contato: _____

Cargo: _____

Endereço: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail p/ envio de NF-e: _____

Cidade: _____

Estado: _____ CEP: _____

Local e Data _____

A inscrição será confirmada após a Organizadora receber esta ficha preenchida, assinada e carimbada.
CANCELAMENTOS E SUBSTITUIÇÕES: Os cancelamentos podem ser feitos sem ônus ou encargos até 10 dias antes do evento. **Após esta data, as substituições podem ser feitas sem ônus, mas os cancelamentos terão uma taxa administrativa de R\$500,00.** Em todos os casos, solicitamos **informar a Organizadora** sobre qualquer alteração até às 12h da véspera do evento. Os inscritos que não comparecerem ao evento serão cobrados no valor integral acordado. Todas as notificações devem ser feitas por escrito pelo fax, e-mail ou endereço indicados nesta ficha.

ALTERAÇÃO DE PROGRAMA: O nosso compromisso é fornecer a discussão e o estudo de temas e casos relevantes por palestrantes, habilitados. Eventos alterações no programa serão decorrentes de caso fortuito ou força maior. Na eventualidade de algum palestrante não comparecer, enviaremos maiores esforços possíveis para substituir o excecutor ausente por outro apto a promover a discussão do tema conforme programação. Contudo, tal empenho não implica em garantia de substituição. Ao assinar este documento, concordo com os termos acima pactuados.

Local e Data

Assinatura e Carimbo da Empresa
 Cargo: _____