

Editorial

O terceiro número de 2016, volume 6 da Revista Inteligência Competitiva conta com oito artigos e dois relatos técnicos.

Página 1-33, Artigo: ANÁLISE DA GESTÃO DO CIRCULANTE DAS EMPRESAS CINQUENTENÁRIAS E NÃO CINQUENTENÁRIAS

Salete Turra, Danielle Paná Vergini, Taciana Rodrigues de Souza e Tarcísio Pedro da Silva

O objetivo da pesquisa é analisar a gestão do circulante das menores empresas quinquentenárias e das não quinquentenárias. Realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e com abordagem quantitativa, por meio da técnica dinâmica de Fleuriet. Os dados foram coletados na BM&FBOVESPA do período de 2009 à 2013. A população da pesquisa é composta pelas empresas brasileiras quinquentenárias e não quinquentenárias listadas na BM&FBOVESPA. A amostra da pesquisa, por sua vez é composta por 15 menores empresas quinquentenárias e 15 menores empresas não quinquentenárias brasileiras. Os resultados do estudo indicam que há 5 empresas que apresentaram recursos estáveis para realizar suas atividades de curto prazo, o que permitiu saldos contínuos em todos os anos analisados. Com o restante das 10 empresas, percebeu-se que a combinação das variáveis do modelo Fleury indicou situações alternadas no decorrer dos anos analisados, mais predominantemente com a situação sólida entre as empresas.

Página 34-63, Artigo: ESTILOS DE LIDERANÇA DO PÓLO MOVELEIRO DE BENTO GONÇALVES/RS

Adriane Bruchêz, Alice Munz Fernandes e Paulo Fernando Pinto Barcellos

Este estudo teve por objetivo identificar o estilo de liderança predominante nas empresas do setor moveleiro do município de Bento Gonçalves/RS. O estilo de liderança impacta diretamente no desempenho organizacional, de modo que, identificar aquele predominante em Bento Gonçalves, considerado como o maior e mais expressivo polo moveleiro do Estado do Rio Grande do Sul permite a verificação de características comuns entre os líderes que justifiquem a posição do município no setor. Para tanto, realizou-se uma pesquisa descritiva e exploratória, com abordagem qualitativa e adotou-se como procedimento técnico o estudo de casos múltiplos. Através da adoção de um protocolo de coleta de evidências adaptado do *Multifactor Leadership Questionnaire®*, realizaram-se entrevistas com nove gestores de empresas de diversos portes do setor em estudo, e posteriormente foi realizada a análise qualitativa de conteúdo. Os resultados indicaram que o estilo de liderança predominante é o transformacional, caracterizado pelo comprometimento dos liderados com os objetivos da empresa, assim como pela motivação e inspiração que os líderes exercem sobre seus liderados. Reconhecem-se as limitações desta pesquisa em relação à dificuldade de generalização de seus resultados, e, como sugestões de estudos futuros, recomenda-se a replicação deste em outros setores econômicos e também em outros polos moveleiros, a fim de identificar a existência de algum padrão de liderança.

Editorial

Página 64-89, Artigo: APRENDIZAGEM E GERAÇÃO X e Y: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Fernanda Rocha Bortoluzzi, Greice Daniela Back e Pelayo Munhoz Olea

O objetivo deste trabalho é aprofundar a discussão sobre como as gerações X e Y aprendem no contexto organizacional, tendo em vista o cenário competitivo e a necessidade de desenvolvimento gerencial. Para isso utilizou-se a metodologia de uma revisão sistemática da literatura. Como base de dados para a pesquisa foram utilizadas os meta buscadores: web of science e scopus. Entre os resultados obtidos, dezoito estudos são referentes à temática pesquisada. Para a análise dos resultados os artigos foram categorizados em: *e-learning*, aprendizagem organizacional, estilos de aprendizagem e aprendizagem social.

Página 90-124, Artigo: A IMPORTÂNCIA DA CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL NO PROCESSO DECISÓRIO DAS ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR DO BRASIL: UMA CONTRIBUIÇÃO À LUZ DA TEORIA DO CAPITAL INTELECTUAL

Anderson Soares Silva, José Roberto Ferreira Savoia e Fabiana Lopes da Silva

Atualmente, diante do ambiente de competição em que as organizações estão inseridas, torna-se importante desenvolver mecanismos que visem à redução da incerteza em que suas decisões são tomadas. Nesse sentido, o investimento em Capital Intelectual, assume papel de relevância, tendo em vista que sua utilização, no processo decisório, dá-se tanto no âmbito interno, quanto no externo, das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC). O presente trabalho analisa a importância da certificação de dirigentes para a tomada de decisão das EFPC, partindo-se da premissa de que o investimento no Capital Humano, como ferramenta no processo decisório, leva a decisões mais eficientes e eficazes. Os resultados alcançados sugerem uma relação entre o capital intelectual, a certificação de dirigentes e a tomada de decisões nas EFPC. Em especial, a ênfase dada no desenvolvimento do seu capital humano aponta para um aumento da probabilidade de ocorrer a congruência de objetivos individuais e organizacionais.

Página 125-157, Artigo: DESAFIOS ATUAIS DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EM EMPRESAS COM CULTURA FAMILIAR

Bruno Henrique de Sousa Lopes e Leonardo Augusto Amaral Terra

Este trabalho visa apresentar quais as dificuldades na implementação do Processo de Planejamento Estratégico em Empresas com cultura Familiar. O método de coleta de informações foi por meio de entrevistas em campo, Multi-casos, utilizando a Técnica de Incidente Crítico. O tratamento ocorreu através da análise do autor com auxílio de um software de análise de conteúdo. Essa análise possibilitou concluir que a cultura e a gestão exercem fortes influências no Planejamento Estratégico. O estudo permitiu observar que a medida que a empresa cresce economicamente, as relações de dependência tendem a alternar, onde a empresa deixa de ser dependente da família e a família passa a ser dependente da empresa.

Editorial

Página 158-187, Artigo: VARIÁVEIS DETERMINANTES DE COMPRAS E INOVAÇÃO DE PROCESSOS: ESTUDO DE UMA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Darlen Andrade Costa, Paueri do Carmo Mário, Luiz Rodrigo Cunha Moura

A identificação e análise das variáveis de decisão capazes de determinar uma aquisição, bem como a inovação de processos aplicada as atividades de Compras das organizações, podem significar a diferença entre o sucesso e o fracasso em ambientes altamente competitivos. Neste contexto, este estudo tem como objetivo identificar quais as variáveis determinantes da decisão de compras em uma indústria metalúrgica no Brasil, bem como identificar a utilização de Inovação de Processos nas atividades de compras que contribua para o aumento de competitividade da organização. Para tanto, por meio de uma abordagem qualitativa com fins exploratórios, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com os responsáveis pelas decisões em compras na empresa pesquisada, atrelada à realização de pesquisa documental e pesquisa de campo pautada na observação não participante das atividades executadas no setor de Compras da empresa. Em seguida, os dados coletados foram analisados por meio de “Combinação Padrão” proposta por Yin (2010). Em síntese, das dezessete variáveis de decisão determinantes de compras preconizadas pela literatura especializada utilizada neste estudo, a metodologia aplicada permitiu identificar dezesseis delas em efetiva utilização. Constatou-se também a ocorrência de Inovação de Processo nas atividades de compras da empresa conforme recomenda a OCDE (2005) através do manual de Oslo”.

Página 188-215, Artigo: ANÁLISE DO CICLO DA INTELIGÊNCIA COMPETITIVA EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: ESTRUTURAÇÃO E IMPLANTAÇÃO DO BUREAU DE INTELIGÊNCIA DO APL DE SOFTWARE DE BELO HORIZONTE

Frederico Cesar Mafra Pereira, Rodrigo Baroni de Carvalho e Ricardo Vinícius Dias Jordão

O objetivo do artigo é analisar, na perspectiva do Ciclo da Inteligência Competitiva, a experiência da estruturação e implantação do Projeto ‘Bureau de Inteligência’ do APL de Software de Belo Horizonte. Trata-se de um projeto de Inteligência Competitiva (IC) em Arranjos Produtivos Locais (APL), com duração de 40 meses (dezembro de 2009 a abril de 2013). O Projeto ‘Bureau de Inteligência’ se constituiu em um caso diferenciado da maioria dos citados pela literatura no campo da Inteligência Competitiva, pelo fato de ter sido desenvolvido e aplicado em uma organização complexa, como um APL, e não em uma única organização. A investigação de natureza qualitativa possui características de pesquisa-ação, pois os pesquisadores interviram para configurar e aprimorar as práticas de IC.

Página 216-242, Artigo: O COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E SUA INFLUÊNCIA NO CLIMA DA ORGANIZAÇÃO: UM ESTUDO NA ASSOCIAÇÃO BENEFICENTE NOSSA SENHORA MEDIANEIRA – HOSPITAL MEDIANEIRA/RS

Luiz Eduardo Sobierai, Carla Fabiana Cazella, Sidnei Grigolo e Renata Ziger

Editorial

O mercado atual exige que as empresas estejam em constante mudança e o comportamento das pessoas interfere diretamente no seu rendimento e crescimento. Para compreender essa dinâmica, o presente artigo apresenta o estudo realizado no Hospital Medianeira, que tem como objetivo analisar quais os fatores comportamentais que podem interferir no clima organizacional dos colaboradores. A pesquisa teve natureza qualitativa e os resultados foram obtidos por meio de questionários e entrevistas com os colaboradores do hospital. Através desta análise, foi possível visualizar os resultados que destacaram situações entre os participantes, tais como: insatisfação com a remuneração, a falta de reconhecimento e sobrecarga no trabalho, fatores estes determinantes para tornar o clima organizacional do hospital negativo. Conclui-se que os fatores analisados merecem total atenção da organização, pois são eles significativos para o pleno desenvolvimento da instituição.

Página 243-262, Rel. Técnico: CONTRIBUIÇÕES PARA A FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES PELA IMPLANTAÇÃO DO TURISMO ESPORTIVO EM UMA PEQUENA ORGANIZAÇÃO DE ENSINO DO SURFE

Ana Carolina Costa Cruz

As pequenas organizações de ensino do surfe se apresentam como negócios rentáveis desde a década de 1990, na Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, atraindo novas organizações no setor. Nesse sentido, existe cada vez mais reconhecimento da importância de administrar relacionamentos com clientes, pois a variedade no comportamento dos consumidores, associada à sofisticação da concorrência está fazendo da fidelização e da retenção de clientes aspectos essenciais para a vida de qualquer organização (ROZZETT e DEMO, 2010; ALMEIDA e RAMOS, 2012). Daí a necessidade de reavaliar estratégias de marketing nesses pequenos empreendimentos. Este relato pretende investigar se a implantação do turismo de surfe em uma pequena organização de aprendizado da modalidade impactou sobre a fidelização dos seus clientes. Através da análise documental do arquivo da referida organização, realizamos também o levantamento da frequência dos alunos antes e depois da implantação das viagens, além de relatórios e de documentos de contabilidade das viagens do período de 2002 a 2012. Os resultados indicam o aumento da fidelização de alunos nas viagens programadas pela organização de ensino do surfe e também o aumento quantitativo das viagens oferecidas. No entanto, não se observou necessariamente maior participação nas aulas regulares a longo prazo, embora os alunos que participaram das viagens permanecessem mais tempo na organização. Constatou-se um número significativo de clientes que incorporou o serviço a sua vida, se tornando fiéis as viagens programadas pela organização de ensino do surfe, demonstrando um perfil específico de consumidor.

Página 263-275, Rel. Técnico: PROPOSTA DE INTERVENÇÕES PARA MELHORIAS NA GESTÃO DE UMA MICROEMPRESA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS MECÂNICOS DE AUTOMÓVEIS

Gustavo Yuho Endo e Claudio Antonio Rojo

Editorial

O presente relato técnico-científico tem como objetivo apresentar propostas de intervenções de melhorias na gestão de uma microempresa de prestação de serviços mecânicos de automóveis localizada em Cascavel no Paraná. Este relato técnico-científico tem como objetivo propor intervenções para melhorias na gestão, com o auxílio dos *Softwares Microsoft Excel 2010* e o *Bizagi Process Modeler 2.7.0.2* para auxiliarem no desenvolvimento das propostas e para a apresentação das propostas foi realizada uma reunião e um treinamento *in loco* com os integrantes da empresa. Foram propostos duas intervenções, a primeira sendo a readequação do fluxo de atendimento aos clientes, tal intervenção se deve ao fato de que o empresário realizava a manutenção dos veículos antes de informar para o cliente o valor da manutenção, comprometendo a saúde financeira e a segunda proposta de intervenção foi o desenvolvimento de planilhas eletrônicas para o controle financeiro da empresa, para que o empresário possa acompanhar suas receitas e seus custos e verificar se sua empresa está obtendo lucro ou prejuízo. Com tais propostas de intervenções espera-se melhorar a gestão da microempresa de prestação de serviços mecânicos de automóveis.

Boa leitura!

Prof. Dr. Alfredo Passos