

## Editorial

Alfredo Passos<sup>1</sup>

É com grande satisfação que apresentamos o fascículo de número 3 do volume 4 de 2014. Nesta edição destacamos o relatório de pesquisa do professor e pesquisador Francisco Carlos Paletta que será publicado em inglês com o título “**Information management as a competitive intelligence strategy driver**”. Neste trabalho, o autor se concentra no papel da Gestão da Informação para criar fontes adicionais de inteligência competitiva que pode ajudar a preparar as organizações para o crescimento sustentável no longo prazo. Em primeiro lugar, ele discute a dinâmica da tecnologia da informação e da capacidade de gerar inovações com impacto direto nos negócios. Em seguida, apresenta a necessidade de um maior equilíbrio entre os objetivos de curto e longo prazo em projetos de TI. Na terceira parte, discute como essas novas tecnologias têm contribuído para aumentar a competitividade, bem como para aumentar o processo de tomada de decisão e na satisfação dos clientes finais e acionistas.

A próxima contribuição é dos autores Luiz Rodrigo Cunha Moura, Nina Rosa da Silveira Cunha, Herbert Bergoa, Luiz Eduardo Leite de Moura e Ruthe Rebello Pires com um artigo intitulado “**Elaboração de um diagnóstico estratégico: o estudo de caso da brilho e cia.**” Este trabalho tem por objetivo principal realizar o diagnóstico estratégico da empresa Brilho e Cia. Para tal foram elaboradas a Matriz SWOT, a Matriz BCG e feita uma análise das forças competitivas relativas ao setor onde atua. Além disso, são descritos os principais conceitos e componentes teóricos da Matriz SWOT, BCG e do Modelo das Cinco Forças Competitivas de Porter. Esta é uma pesquisa qualitativa, realizada por meio de entrevistas semiestruturadas em nível de diretoria da Brilho e Cia. Como conclusão, verificou-se que a situação estratégica da empresa é razoável, apesar de algumas fraquezas e ameaças com as quais convive, apresentar um *portfólio* um pouco desbalanceado e com uma atratividade do setor considerada média - o poder de barganha dos fornecedores é baixo, o poder de barganha dos clientes é de baixo para médio, a rivalidade no setor é média e as ameaças de novos entrantes e produtos substitutos são altas. Por conseguinte, foi possível elaborar diversas sugestões com o intuito de diminuir as fraquezas apresentadas pela empresa que porventura comprometam o aproveitamento das oportunidades existentes no mercado, combinando-os com os pontos fortes, além de ações para diminuir as ameaças e o poder de barganha relacionados as cinco forças competitivas de Porter.

O próximo trabalho Psicologia escolar: visão dos psicólogos, alunos e docentes do Instituto Federal de Educação do Rio Grande do Sul – IFRS dos autores Alexandra Andreis, Patrícia Boaria, Simone Fonseca de Andrade, Pelayo Munhoz Olea e Deise Taiana de Ávila Dias que analisa o papel da psicologia escolar em uma instituição de ensino público, por meio da atuação do profissional em psicologia, e o que essa prática reflete sobre os alunos, docentes e ao próprio profissional atuante. De caráter descritivo e exploratório, este estudo de caso envolveu entrevistas em profundidade, realizadas com as duas psicólogas da instituição, bem como a aplicação de survey auto administrada, através de questionários estruturados e com perguntas abertas, que foram aplicados a 15 alunos dos cursos técnicos e 15 docentes do IFRS do campus de Bento Gonçalves/RS. A análise dos resultados foi realizada através da análise de conteúdo.

Agradeço a todos nossos autores, avaliadores, aos diretórios, indexadores que colaboram com a Revista Inteligência Competitiva com muita dedicação.

Boa leitura para todos.

Editor Chefe, Prof. Dr. Alfredo Passos

---

<sup>1</sup> Alfredo Passos. Editor Chefe. Revista Inteligência Competitiva. E-mail: profdrpassos@gmail.com