

## EDITORIAL

Caros Leitores,

Temos o prazer de apresentar mais uma Edição da RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE.

Primeiramente, parabéns à RACEF, sua Equipe Editorial e seus autores que contribuíram para que ela recebesse classificação Qualis-CAPES B3 em 2012. Deve-se lembrar que a RACEF é um periódico recente, mas que mesmo assim foi reconhecido pela comunidade acadêmica e pela CAPES com um Qualis muito bom para Revistas jovens.

Nesta Edição, o primeiro artigo, de Zanon e Alves Filho analisa os processos de interface estratégica entre as operações e marketing de uma montadora de veículos automotores com o objetivo de colaborar na discussão sobre o estabelecimento do alinhamento estratégico. Os resultados indicam que as atividades de desenvolvimento de produtos e as reuniões de planejamento entre operações e vendas (*S&OP – Sales and Operations Planning*) são direcionadores de um alinhamento gerencial muito mais tático e operacional do que propriamente estratégico. Nesse sentido, há evidências de uma perda de senso estratégico que ameaça o desempenho de processos importantes e que não é detectada em curto prazo.

O segundo artigo, de Caldana *et al.* objetiva discutir o campo das negociações empresariais, sob o ponto de vista do enfoque sistêmico. A visão sistêmica permite identificar os elementos que podem gerar uma negociação “ganha-ganha”. O processo de negociação como um sistema de transformação pode ser definido a partir dos objetos que compõem o “sistema negociação”. A visão tradicional de concorrência precisa ser ampliada para incorporar as possibilidades de parcerias e cooperação que se apresentam às empresas no mercado. Pelo enfoque sistêmico apresentado, o processo de negociação é visto a partir do direcionamento estratégico da empresa, mas essa estratégia não pode ser pensada de modo independente dos demais elementos do sistema. A empresa deve estruturar seus processos de negociação, realizando análises que contemplem: o posicionamento da empresa perante os demais atores do mercado, as competências necessárias ao negociador, as variáveis básicas envolvidas no processo de negociação a ser iniciado, o nível de integração interna entre as diferentes áreas da empresa e as ferramentas de negociação disponíveis. Vale ressaltar que o modelo é adaptável a qualquer porte, segmento e cultura de empresa, mas que a configuração final de cada um dos seus elementos apresentará variações em função de contextos específicos.

Maia teve como objetivo contribuir para os estudos na área de estratégia de operações, realizando uma revisão bibliográfica sobre as perspectivas *top-down*, de *bottom-up*, e, por fim, um ponto de vista conciliatório da estratégia de operações fundamentado em duas teorias organizacionais. Adicionalmente, evidenciam-se os desafios do século XXI para os gestores da área de produção e operações, expondo que os limites para análise ultrapassaram as fronteiras organizacionais de estrutura e infraestrutura e passam pelo reconhecimento da responsabilidade e poder sobre os agentes da cadeia de suprimentos.

Por fim, Neves *et al.* tiveram como objetivo analisar até que ponto as demonstrações contábeis, produzidas após a implementação das IFRS, provocaram mudanças no processo decisório dos investidores. Para tanto, procedeu-se à aplicação de questionários estruturados aos participantes de uma reunião da APIMEC no Nordeste e às pessoas com investimentos no Banco do Brasil. Os dados foram tratados por meio da análise descritiva e inferencial, através de tabulação cruzada e de Teste de Hipótese. A investigação concluiu que as mudanças nas demonstrações contábeis produzidas após a convergência às IFRS não provocaram alterações significativas no processo decisório dos investidores.

Desejamos a todos uma excelente leitura!

Prof. Dr. Charbel J. C. Jabbour e Prof. Dr. Jorge Henrique Caldeira de Oliveira