

Editorial

O valor da rede



Luís Antero Reto
Director em Portugal
luis.reto@iscte.pt

Os negócios que pretendem uma inovação sustentada devem estruturar-se como os enxames. Em linguagem de gestão, devem organizar-se como uma «rede de inovação colaborativa».

O artigo da *MIT Sloan Management Review* com que abrimos esta edição chama a atenção para um tema crucial – como garantir uma dinâmica de inovação e uma vantagem competitiva, depois do esgotamento de muitos «modelos» de inovação, sobejamente tratados na literatura do *management*.

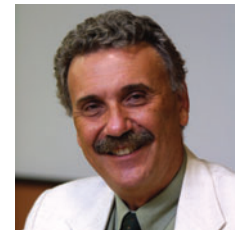
Os dois autores vão ao mundo das regras das sociedades de insectos para procurar inspiração e interpretação de alguns novos «modelos» empresariais. O tema da «inteligência de enxame» tem estado em alta nos últimos anos.

A mensagem é simples, ainda que partindo de um mundo complexo: os negócios que pretendem uma inovação sustentada devem estruturar-se como os enxames. Em linguagem de gestão, devem organizar-se como uma «rede de inovação colaborativa». Os autores socorrem-se de exemplos que poderão levar os investigadores académicos, os consultores e os quadros de empresa a reflectirem sobre a sua própria realidade.

Sendo a *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão* uma revista baseada numa lógica de rede no mundo da investigação em gestão e administração em língua portuguesa, este número de 2007 reúne alguns trabalhos centrados no Brasil. O estudo sobre «O estilo brasileiro de negociar» poderá ser um começo de leitura para um *benchmark* de características culturais diferenciadoras, e o caso que apresentamos sobre «A sensibilidade política do investimento português no Brasil» é uma primeira abordagem rigorosa sobre o risco envolvido, que, como os autores sublinham, «não é tão elevada quanto os jornais económicos sugeriram».

Revista de temas diversificados, o leitor poderá, ainda, encontrar nesta edição, artigos sobre os temas do planeamento, da estratégia e do ambiente.

Na capa:
João Balthazar
«sem visão»



Bianor Scelza Cavalcanti
Director no Brasil
bianor@fgv.br

O estudo que publicamos sobre “O estilo brasileiro de negociar” poderá ser um começo de leitura para um «benchmark» de características culturais diferenciadoras.