



Feira de Iniciação Científica



SUMÁRIO

CAPITAL HUMANO: FONTE DE CONHECIMENTO e confiabilidade NO SETOR CONTÁBIL.....	2
TOMAMOS DECISÕES RACIONAIS? UMA ANÁLISE EXPERIMENTAL COM BASE NAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	3



CAPITAL HUMANO: FONTE DE CONHECIMENTO e confiabilidade NO SETOR CONTÁBIL

Andrea Brasil e Souza¹; Denise Ries Russo²

Hoje em dia o mercado empresarial vem obrigando cada vez mais o setor contábil a ser inovador, atualizado e desta forma acompanhar o mundo global. Com isto exigem-se desse setor cada vez mais confiabilidade e transparência na execução das atividades contábeis. Assim este estudo teve como objetivo geral: analisar como o capital humano, frente às demandas da área contábil, contribui para aumentar a confiabilidade do setor, na percepção de alguns empresários do Vale do Rio dos Sinos/RS. Quanto ao desenvolvimento metodológico apresenta-se como um estudo através de uma pesquisa bibliográfica e de campo, caracterizada como descritiva, com abordagem quantitativa e qualitativa. A técnica de coleta de dados é o questionário, desenvolvido com perguntas abertas e fechadas, com alternativas de simples ou múltipla escolha, aplicados em uma amostra não probabilística por acessibilidade. A análise dos resultados se deu através da interpretação de conteúdo das respostas e da bibliografia estudada. Através dos resultados apresentados, foram constatados que o capital humano contribui para o aumento da competência, habilidade, destreza, ética e confiabilidade nas atividades desempenhadas pelos profissionais do setor contábil. A pesquisa ainda distinguiu que os empresários participantes desse estudo consideram esse capital de extrema importância como fonte de resultado na valorização da empresa. (UNIVERSIDADE FEEVALE)

Palavras-chave: Capital Humano. Conhecimento. Contabilidade. Confiabilidade. Competência.

¹Autor(es) ²Orientador(es)

Email (absouza@feevale.br e deniserr@feevale.br)



TOMAMOS DECISÕES RACIONAIS? UMA ANÁLISE EXPERIMENTAL COM BASE NAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Valério Renato Stein¹; Joao Batista Nast de Lima²

O presente trabalho baseia-se em uma pesquisa experimental na tomada de decisões sob condições de incerteza e risco. Nas finanças modernas, o indivíduo é considerado como um ser de racionalidade ilimitada, que absorve todas as informações disponíveis e sempre obtém a decisão perfeita, com base na Teoria da Utilidade Esperada, que aborda apenas o estado final da riqueza. Entretanto, com o passar do tempo, houve questionamentos quanto às suas premissas, pois começavam a surgir anomalias de mercado. Então, surge o campo das finanças comportamentais, com a obra de Kahneman e Tversky (1979), chamada de Teoria dos Prospectos, em que aspectos emocionais e psicológicos são considerados na tomada de decisões financeiras, que acarreta desvios de escolhas ideais. Nessa obra, são abordados dois vieses: o efeito reflexo, em que indivíduos são avessos ao risco nos ganhos e propensos ao risco nas perdas, e a ancoragem, em que o investidor utiliza pontos de referência nos investimentos, normalmente o preço de compra. Tais vieses são possíveis explicações para o efeito disposição, que consiste na venda de ativos com ganhos mais rapidamente em relação aos ativos que apresentam perdas. Considerando este cenário, insere-se o objetivo da presente pesquisa, que consiste em verificar, por meio de análise experimental, se os indivíduos são afetados pelo efeito disposição em suas decisões econômicas e financeiras, e se há diferença de tomada de decisões entre gêneros (masculino e feminino). A metodologia considerada foi um experimento baseado no estudo de Weber e Camerer (1998). A amostra consistiu em 77 alunos, sendo 35 homens e 42 mulheres, de três diferentes edições dos cursos de MBA em Controladoria e Finanças de uma instituição de ensino superior de Porto Alegre. Os principais resultados evidenciaram, que de forma geral, que os participantes apresentam o viés comportamental conforme preconizado pelas teorias comportamentais, com aversão ao risco no campo dos ganhos e propensão ao risco no campo das perdas. Os resultados também indicaram que os homens são afetados pelo excesso de confiança, o que os leva a realizarem maior número de transações, mais especificamente vendas no campo dos ganhos, sendo atingidos de modo mais intenso pelo efeito disposição em relação às mulheres. (FEEVALE)

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Teoria dos Prospectos. Efeito Disposição. Teoria da Utilidade Esperada.

¹Autor(es) ²Orientador(es)

Email (s_t_e_i_n@hotmail.com e jnast@feevale.br)