FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E SUA INFLUÊNCIA NO PROCESSO DE GESTÃO DE EMPRESAS FAMILIARES

Fabiano Martin TIOSSI*
Éderson Mella TERNERO**
Juliana Paula da SILVA***
Regina Helena S. F. NERIS****
Anny Camila Euflasia AMORIM*****

RESUMO

Introdução: Para as finanças comportamentais, a tomada de decisão dos agentes econômicos não ocorre puramente de forma racional, pois há divisas para a atuação dos chamados arbitradores racionais. Pesquisadores concluíram em estudos realizados na década de 1970, que geralmente as decisões são tomadas por meio da utilização de heurísticas, passíveis de erros sistemáticos. Há que se considerar ainda que diversas decisões são respaldadas em crenças sobre a probabilidade de incerteza e que a probabilidade derivada é subjetiva, considerando que diferentes indivíduos podem ter possibilidades diferentes para o mesmo evento. **Objetivo:** Investigar como as finanças comportamentais interferem no processo decisório de estrutura de capital em empresas familiares. **Metodologia:** A população da pesquisa será formada por empresas brasileiras familiares de capital aberto. Serão levantadas todas as empresas familiares listadas na B3 e que tenha uma correspondente classificação proposta pela escala F-PEC (*Family - power, experience and culture scale*), metodologia que mede a influência da família na empresa, por meio das dimensões poder, experiência e cultura. **Resultados**: O estudo está sendo desenvolvido em etapas. Tendo a primeira concluída (estado da arte), os resultados apontaram que a teoria do prospecto, proposta por kaneman e Tversky, tende a pesar mais no processo decisório de estrutura de capital em empresas familiares, preconizando que se concedam pesos diferentes para ganhos e perdas, o que indica aversão à perda. **Conclusão:** Até o momento, concluímos que são consideradas duas etapas no processo de decisão: a de edição (momento em que o indivíduo faz uma análise preliminar e simplificação das suas perspectivas) e avaliação (etapa em que é realizada a avaliação e escolha pela perspectiva que lhe representa maior valor). Outro fator marcante nesta teoria é que a dor associada à perda de um determinado valor é maior que o prazer associado ao ganho deste mesmo valor.

Palavras-chave: Escala F-PEC. Teoria do prospecto.

* Docente da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS. fabiano.tiossi@ufms.br
** Docente do Centro Universitário de Santa Fé do Sul, SP – Unifunec. edinhoternero@gmail.com
*** Discente da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS. julianapaula0511@gmail.com
**** Discente da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS. regina.neris@ufms.br
***** Discente da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS. annycamila616@gmail.com