

Apresentação

Caro Leitor,

Esta edição da revista de jovens pesquisadores está recheada com alguns dos melhores trabalhos de conclusão de curso e iniciação científica, que versam sobre os seguintes assuntos: a teoria do prospecto em estudantes de engenharia, administração e saúde; a qualidade de vida no trabalho em um hospital; a criação de valor para o cliente de negócios sociais; uma comparação entre dois portfólios de empresas nacionais analisados sob o aspecto do valor da marca; a renovação do modelo de negócios na sucessão de gerações em empresas familiares; e um relato tecnológico, a respeito do desafio de aumentar o faturamento de vinhos *online* de uma pequena empresa. Um resumo dos trabalhos é apresentado a seguir.

O trabalho elaborado por Daniel Figuera Digiorio e Silvia Franco de Oliveira, a respeito da teoria do prospecto em estudantes de engenharia, administração e saúde, teve como objetivo verificar se disciplinas de finanças em cursos de ensino superior contribuem para a menor susceptibilidade à influência de vieses cognitivos na tomada de decisão financeira. Os resultados sugerem que a quantidade de disciplinas ligadas a finanças não contribui para a redução do número de vieses, nem contribui para aumentar o número de decisões racionais, uma vez que os estudantes de Administração apresentaram vieses cognitivos e não apresentaram tomadas de decisão racional. O grupo que apresentou o menor número de vieses e o único a ter decisão racional foi o grupo da Saúde.

Os autores Janderson Henrique Mota de Sousa, Jade Diane Fernandes Targino, e Manoel Joaci Gomes avaliaram os aspectos que compõem a Qualidade de Vida no Trabalho (QVT) de funcionários terceirizados do setor de limpeza e conservação de um hospital público da cidade de Araguaína-Tocantins. Os resultados revelam elevado padrão de qualidade de vida no trabalho, principalmente na categoria compensação justa e adequada atingindo o total de 93,76% de satisfação.

A criação de valor para o cliente de negócios sociais foi o objeto do estudo relatado por Felipe Butignoli Diniz, em seu trabalho de iniciação científica, orientado pela Professora Lilian Aparecida Pasquini Miguel. A trabalho partiu do princípio de que os gestores de negócios sociais buscam setores governamentais falhos para definir seus produtos ou serviços, assim como seus clientes. Foi possível perceber que o valor é criado pelo processo de suprir necessidades sociais e pode ter uma maior amplitude caso a empresa se empenhe em sanar inclusive as necessidades das comunidades, tanto as ambientais como as sociais, também há uma tendência de criar valor pelo ato de buscar resolver problemas que são encontrados na sociedade em setores que não estão sendo bem controlados pelos governos.

Uma comparação entre dois portfólios de empresas nacionais analisados sob o aspecto do valor da marca foi o foco dos autores Jayksson de Oliveira Graciliano Santos, Juliana Emi Emi Yamamoto, Juliana Mayumi Kinoshita, Lidiane Cezario de Oliveira, Rodrigo Teruo Nagata, e André Wakamatsu, eu buscaram verificar se um portfólio no qual a seleção de carteiras foi realizada com base na pesquisa de lembrança de marca *Top of Mind* proporciona maior rentabilidade que outro portfólio de empresas formado a partir do modelo de Média e Variância de Markowitz. Os resultados mostraram semelhança entre os dois portfólios, e os ganhos futuros não ocorrem devido ao retorno das ações, mas do valor da corretagem que se deixa pagar quando não há alterações na carteira de ações.

André Magno Klein, Leticia Molinari Domene, Lucas Gonçalves de Oliveira, Lucas Mourão Glerean, e Adilson Caldeira, pesquisaram a renovação do modelo de negócios na sucessão de gerações em empresas familiares: a visão de sucedidos e sucessores. Foram identificadas como relevantes quatro categorias. A primeira se refere à possibilidade e expectativa de mudanças no modelo de negócio em decorrência da possível renovação no processo de gestão com a consumação da sucessão. A segunda revela aspectos relativos a efeitos de conflitos entre gerações e sua influência no processo sucessório. A terceira aborda problemas enfrentados na transição de gerações, e a quarta remete à forma pela qual se comportam as empresas familiares.

O relato tecnológico elaborado por Rodrigo Lamussi de Mattos, Rafaela Gava Teixeira, Luiz Eduardo Silva Araújo, Lucas Cicarelli Gonçalves, Carolina Marinho França, e Adriana Beatriz Madeira, a respeito do desafio de aumentar o faturamento de vinhos online, em uma pequena empresa apresenta a proposta de solução para o quadro de faturamento, fluxo de caixa e rentabilidade inferiores ao planejado para uma microempresa do ramo do varejo *online*, especializada na venda de vinhos finos e espumantes. Com base na proposta apresentada, buscou-se alternativas para aumentar o faturamento, reduzindo custos e melhorando a rentabilidade do negócio, garantindo crescimento sustentável à empresa. A solução adotada para a resolução dos problemas identificados na Empresa Alpha está relacionada à alteração de sua estratégia, onde deixa de atuar como *e-commerce* de vinhos e passa a atuar como empresa especializada em eventos de vinho.

Tenham todos uma ótima leitura!

Lilian A. P. Miguel

Revista Jovens Pesquisadores – Editora

editor.jp@mackenzie.br