



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022
ISSN 2177-3866

Impactos das Características cognitivas e comportamentais de altos executivos no desempenho organizacional no contexto de Cooperativas de Crédito Brasileiras

MARILÉIA BATISTA FERTIG

UNIVERSIDADE ALTO VALE DO RIO DO PEIXE (UNIARP)

MAURICIO ANDRADE DE LIMA

UNIVERSIDADE ALTO VALE DO RIO DO PEIXE (UNIARP)

IVANETE SCHNEIDER HAHN

UNIVERSIDADE ALTO VALE DO RIO DO PEIXE (UNIARP)

Impactos das Características cognitivas e comportamentais de altos executivos no desempenho organizacional no contexto de Cooperativas de Crédito Brasileiras

Introdução

A busca por resultados organizacionais positivos, promissores, desafiam e mobilizam os executivos na gestão estratégica alinhada aos processos de tomada de decisão que envolve ambiguidades, incertezas e influências da personalidade executiva (Chatterjee & Hambrick, 2007; Simsek et al., 2010). Neste processo, CEOs e equipe de alta administração (do inglês, top management team (TMT)) são os sujeitos centrais que com seus papéis e suas características pessoais buscam alcançar o desempenho e crescimento organizacional (Simsek et al., 2010; Talke et al., 2010; Klotz et al., 2014).

Problema de Pesquisa e Objetivo

Há um consenso na literatura de que as características dos altos executivos se refletem o desempenho organizacional, no entanto, os estudos são baseados no contexto das corporações. Mas como isso ocorre em contextos em que a discricionariedade gerencial é controlada por regramentos, como no caso de cooperativas de crédito? Assim, o objetivo deste artigo é analisar como o raciocínio verbal e as habilidades sociais de altos executivos podem explicar o desempenho organizacional, no contexto das cooperativas de crédito. Utilizou-se como lente teórica a Teoria do Alto Escalão.

Fundamentação Teórica

Estudar os escalões superiores, requer incluir na sua composição além dos CEO's, o TMT, para resultados mais confiáveis (Papadakis & Barwise, 2002), pois a estratégia não advém somente de um gestor, mas de um grupo de gestores (Talke et al., 2010; Simsek, 2010; Klotz et al., 2014). Assim, o foco deve estar no grupo de executivos como os "atores mais poderosos" que lideram e conduzem as organizações (Hambrick, 2007) e que [...] "têm uma influência considerável sobre a forma e o destino de suas empresas especificamente" (Hambrick, 2007, p. 341)

Metodologia

Foram avaliados 96 altos executivos em níveis estratégico e tático de cooperativas de crédito. Utilizou-se os instrumentos de avaliação psicométricos, a prova de raciocínio verbal, o inventário de habilidades sociais e dados de desempenho organizacional. Os dados foram analisados por meio de análises estatísticas.

Análise dos Resultados

As hipóteses construídas foram refutadas no contexto das cooperativas de crédito. Ou seja, o raciocínio verbal, e as habilidades sociais não apresentam correlação positiva significativa na composição dos resultados organizacionais.

Conclusão

No contexto das cooperativas de crédito, as características individuais investigadas dos gestores parecem ter menos impacto e importância prática para o desempenho destas organizações.

Referências Bibliográficas

Hambrick, D. C. & Finkelstein, S. (1987). Managerial Discretion: a bridge between polar views of organizations. 369-406. in: Cummings, L. L., & Staw, B. M. (eds). Research in organizational behavior. V.9. Greenwich. JAI Press. Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022
ISSN 2177-3866

managers. Academy