

100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



ESCOLHA INTERTEMPORAL: UMA ANÁLISE DE DILEMAS ENVOLVENDO O PRESENTE E O FUTURO

Francieli Morlin Bugalho

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: fran_morlin@hotmail.com

Darci Schnorrenberger

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: darcisc@gmail.com

Diones Kleinibing Bugalho

Universidade Comunitária da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ)

E-mail: diones.bugalho@unochapeco.edu.br

Amanda Pamplona

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: illamanda@hotmail.com

Resumo

A Escolha Intertemporal representa a mudança de preferência em função do valor e intervalo de tempo envolvidos na decisão. Este trabalho teve como objetivo analisar se a posição do decisor (Comprador ou Vendedor) e suas características pessoais influenciam na preferência por antecipar ou postergar resultados. Trata-se de um quase-experimento, envolvendo uma amostra de 200 pessoas entre profissionais e estudantes. Apresentou-se sete cenários espelhados com diferentes situações de escolhas intertemporais, com manipulação da variável a ser medida. Os vendedores formaram o grupo de controle e os compradores o grupo experimental. Utilizou-se os testes estatísticos como *U Mann-Whitney* e o Teste de *Kruskal-Wallis*, para realizar as análises. Dentre os principais achados, constatou-se, principalmente, a importância do papel exercido pelo decisor na sua manifestação de preferência. Ou seja, constatou-se que o comportamento do grupo de controle (Vendedores) se comportou conforme esperado, manifestando sua preferência pela antecipação dos resultados. Por outro lado, o comportamento dos Compradores foi o oposto, ou seja, eles preferiram postergar os resultados para tê-los em valor maior. Constatou-se também alguns resultados conflitantes com a literatura como, por exemplo a inexpressiva diferença de preferências entre profissionais e estudantes bem como, a pouca influência de algumas características pessoais nesta mesma manifestação. Estes achados contribuem para reforçar ou ampliar as reflexões dos estudiosos do tema bem como, podem servir de diretrizes para orientar os gestores responsáveis por elaborar políticas públicas ou orientar o comportamento humano.

Palavras-chave: Escolha Intertemporal; Posição do decisor; Características Individuais.

Linha Temática: Contabilidade Gerencial

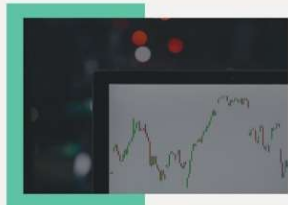
7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



1 INTRODUÇÃO

Frequentemente as pessoas precisam escolher entre obter benefícios menores no curto prazo ou recompensas maiores num prazo maior. Ou seja, escolhas com diferentes utilidades e momentos. Nessas situações, precisam decidir entre alocar seus recursos para satisfazer vontades ou necessidades momentâneas ou guardá-los para usufruto posterior e mais abundante.

Este fenômeno, tanto na literatura das ciências comportamentais quanto da neuro-psicologia, é denominado de escolha intertemporal. Busca investigar o valor relativo que as pessoas atribuem a dois ou mais eventos em diferentes momentos no tempo (Prelec e Loewenstein, 1991; Rachlin, 2000, Ainslie, 2001, Frederick et al., 2002, Soman et al., 2005, Berns et al., 2007, Platt e Huettel, 2008, Kalenscher e Pennartz, 2008, Madden e Bickel, 2010).

Estudos indicam que as pessoas preferem benefícios menores no curto prazo do que recompensas maiores, a longo prazo, indicando que a variável tempo exerce um importante papel nas suas preferências (Loewenstein e Prelec, 1992, Kalenscher e Pennartz, 2008). Isso se deve à incerteza inerente às promessas visto que, elas podem não se confirmar, seja por culpa do promitente ou do próprio beneficiário, devido ao receio de não estar em condições de usufruí-las (Loewenstein et al., 2003, Arney, 2009; Kahneman, 2011, Thaler e Sunstein, 2009 e 2019; Rodriguez et al. 2015).

No cenário internacional, alguns estudos apontam que os indivíduos tendem a assumir mais riscos e ter mais pressa ao tomar decisões para terceiros (Kahneman e Tversky, 1982, Thaler e Johnson, 1990, Hsee & Weber, 1997; Stone, Yates e Caruthers, 2002; Beisswanger, et al. 2003; Wray & Stone, 2005; Ariely, 2008, Wang, et al. 2018), enquanto outros relatam o contrário (Andreoni, e Sprenger 2012). Albrecht et al. (2010) mostram que os indivíduos são mais pacientes ao decidir pelos outros entre uma recompensa imediata e uma futura. Isso indica que no cenário internacional, o consenso sobre o comportamento e preferências dos indivíduos nestes cenários, não ainda não existe.

No Brasil, pesquisas de Félix e Scholten (2012), Santos (2012), Cosentino (2012), Faveri (2017), buscaram identificar o comportamento humano diante de decisões intertemporais, conciliando as escolhas entre os objetivos de longo prazo e os desejos de curto prazo. Os estudos apontaram que o nível de desconto do futuro varia de acordo com fatores contextuais (como tipo e tamanho da recompensa e a distância temporal para o recebimento), culturais e individuais (como gênero, idade e personalidade). Achados estes, similares aos dos estudos internacionais que também constataram que: idade (Green, Fry e Myerson, 1994); renda (Green et al., 1996 e Bakker, 2016); Gênero (Kirby e Marakovic, 1996 e Silverman, 2003); cultura (Takahashi et al. 2010) e cognição (Sutter et al. 2013), interferem nas preferências intertemporais dos decisores. Além disso, a maioria dos estudos usa dinheiro como recompensa (Santos, 2012).

Embora as pesquisas tenham lançado luz sobre as diferenças da escolha intertemporal, os resultados pautados na influência das características individuais ainda se mostram conflitantes. Ademais, escolhas intertemporais em sua maioria envolvem questões de compra e venda de bens materiais, serviços e, não raras vezes, sonhos. Contudo, apesar dos decisores frequentemente se depararem com tais situações, não foram encontradas pesquisas relacionando a posição de comprador e vendedor com descontos intertemporais, sendo assim, uma lacuna a ser investigada. Assim emerge o seguinte problema de pesquisa: a posição do indivíduo (comprador ou vendedor) e suas características pessoais influenciam na sua preferência intertemporal? Como forma de buscar

7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO

CCN



APOIO

FEPese



AICOGestión

resposta a essa pergunta, se estabeleceu o objetivo de: analisar se a posição do decisor (comprador ou vendedor) e suas características pessoais influenciam na sua preferência por antecipar ou postergar resultados.

Justifica-se este estudo pois o tema envolve uma questão que afeta todas as pessoas que tomam decisões que envolvem questões com escolhas intertemporais. Assim este trabalho é importante para que se obtenha mais dados e informações sobre como as pessoas se comportam com relação aos descontos intertemporais em diferentes posições sociais, bem como associadas com as características individuais.

A originalidade da pesquisa está ligada ao fato de que não foram encontrados estudos que fizeram análises da escolha intertemporal levando em consideração diferentes posições dos decisores, ou seja, em uma situação de comprador ou vendedor, conjuntamente com suas características individuais.

As motivações decorrem dos resultados conflitantes encontrados na literatura que trata do tema, residindo aí, suas potenciais contribuições tanto para a literatura quanto para todas as pessoas que se veem envolvidas em situações decisórias que contem cenários de escolhas com resultados e tempo de obtenção distintos, seja no campo pessoal ou organizacional.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Escolha Intertemporal

A literatura aponta várias razões pelas quais um indivíduo escolhe uma recompensa menor para recebê-la mais cedo, pode ser uma escolha normativa ou, pelo menos, não impulsiva. Optar por esperar por um resultado maior tem um custo de oportunidade. Podem haver oportunidades no tempo intermediário de gastar uma quantia menor em dinheiro que tragam prazer ao decisor, isso é chamado na literatura de escolha intertemporal (Macchia et al. 2018).

Read (2004) cita um exemplo dessa situação, em que um indivíduo que opta por esperar por uma quantia em dinheiro, em vez de recebê-la imediatamente, perderia a oportunidade, no período intermediário, de comprar uma mercadoria desejada se ela fosse temporariamente reduzida drasticamente no preço ou ocupasse um tempo lucrativo. Trata-se, portanto de uma oportunidade de investimento limitada (Wang et al. 2018). Do mesmo modo, ganhos futuros podem ser menos certos do que os imediatos, afinal, um indivíduo pode não estar vivo para experimentar o resultado tardio (Takahashi, 2010).

De acordo com Kim e Zauberman (2019) as escolhas intertemporais têm consequências imediatas e atrasadas, onde os resultados são separados por um determinado período de tempo. Nos últimos 50 anos, psicólogos e economistas estudaram extensivamente o impacto de diferentes períodos de atraso na preferência intertemporal. Em geral, dentro desse paradigma de pesquisa, assumiu-se que a duração dos atrasos é processada conforme dados entre pessoas e situações diferentes.

Nesse sentido, a escolha intertemporal envolve situações, em que um decisor não escolhe o mesmo fluxo de resultados quando exposto a problemas similares repetidamente, ou, quando faz escolhas não repetidas que são inerentemente inconsistentes. Ou seja, eles não podem ser representados por nenhuma preferência de tempo racional ou padrão de escolha agregado de vários decisores (Blavatsky, 2017).

A escolha intertemporal, envolve resultados que são recebidos em diferentes momentos no

tempo. Modelos clássicos de escolha intertemporal, como a teoria da utilidade com desconto de Samuelson (1937) é considerada uma das precursoras. No entanto, são tipicamente determinísticos e dados empíricos geralmente exigem um modelo de escolha intertemporal probabilística (Blavatsky, 2017). Berns et al. (2007) afirmam que as pessoas parecem ter dificuldades quando fazem trocas intertemporais. Fenômeno este, amplamente discutido por filósofos, economistas políticos, psicólogos e formuladores de políticas. São tão antigos quanto a própria linguagem escrita (Green, 1996).

Escolhas intertemporais são decisões com consequências que se desenrolam ao longo do tempo, nas quais as pessoas fazem uma troca entre os resultados que ocorrem em diferentes momentos (Berns et al., 2007, Frederick et al., 2002). Normalmente, as escolhas intertemporais envolvem uma escolha entre uma recompensa menor e mais imediata e outra maior e mais demorada (Green e Myerson, 1994). As pessoas são consideradas impulsivas, isto é, tendem a dar descontos maiores obter uma recompensa imediata ao invés de esperar para obter uma recompensa maior (Green e Myerson, 1994, Weber e Milliman, 1997).

Assim sendo, há evidências de que a preferência das pessoas por descontos intertemporais pode variar dependendo da posição, (estado ou condição de caráter econômico, profissional, social, afetivo etc) em que o indivíduo se encontra. A presente investigação toma para futura análise a posição do indivíduo como Comprador ou Vendedor de um bem e/ou serviço. Diante disso surge a seguinte Hipótese:

Hipótese 1 (H1) A posição ocupada pelo indivíduo na transação (comprador ou vendedor) influencia na sua preferência por antecipar ou postergar resultados.

2.2 Tomada de Decisão

A tomada de decisão é caracterizada pela construção de ações possíveis diante de determinada situação problema. Isso constitui-se numa complexa sequência de processos cognitivos de coleta e análise dos dados conjuntamente com a leitura e construção de cenários, resultando em nas alternativas disponíveis e suas consequências, e a partir disso, a escolha das que melhor atendam aos anseios dos envolvidos (Bazerman, 2004). Isso implica em ir além da identificação da alternativa de resultado ótimo sob a perspectiva financeira. Implica na escolha de melhor resultado percebido, não apenas financeiro.

No campo da psicologia, assume-se que o tomador de decisão tem um repertório de estratégias de decisão das quais ele escolhe e (Payne, 1976; Beach e Mitchell, 1978, Bazerman, 2004 e 2014). Essa escolha depende de dois fatores: as características do problema e as características do decisor. O problema de decisão não apenas se refere à tarefa de decisão, mas também compreende o ambiente e tarefas que podem variar no grau de familiaridade, ambiguidade, instabilidade e complexidade, enquanto a situação de decisão pode diferir em relação à irreversibilidade, importância e responsabilidade, bem como às restrições de tempo e/ou dinheiro (Beach e Mitchell, 1978).

O segundo fator que influencia a seleção da estratégia é o das diferenças individuais, que de acordo com Beach e Mitchell (1978), os decisores diferem no que diz respeito a seu conhecimento sobre estratégias, chances de sucesso, capacidade de implementar uma estratégia específica e sua motivação para resolver o problema. Payne *et al.* (1990) também enfatiza que

existem diferenças individuais em relação às habilidades e capacidades cognitivas.

Em virtude disso, diversas pesquisas foram dedicadas a examinar como as pessoas abordam os problemas de decisões intertemporais. Essas pesquisas buscam uma formulação chave de modelos dinâmicos em teoria financeira, pesquisa operacional, teoria dos jogos, teorias macro e microeconômica, na qual os agentes geralmente são considerados como sendo racionais e capazes de resolver problemas de programação dinâmica (Kalenscher e Pennartz, 2018).

No entanto, os resultados de experimentos anteriores em tomada de decisão intertemporal, sugerem que os indivíduos são incapazes de identificar corretamente a estratégia ideal, embora tentem resolver problemas complexos, racionalmente (Beisswanger et al. 2003; Albrecht et al. 2010).

Paglieri (2016) relata que o decisor experimenta um conflito entre as preferências presentes e os objetivos futuros (esperados), e inconscientemente se pergunta: qual é a coisa certa a fazer? Você deve se entregar ao consumismo que deseja atualmente ou deve dar preferência às preocupações futuras? O autor afirma ainda que o dilema também não se limita às opções de compra e investimento. Ele pode se questionar entre duas opções cotidianas: desistir de uma refeição no seu restaurante favorito para permanecer firme na sua dieta e obter um ganho a longo prazo? Essas escolhas fazem parte do cotidiano mais do que se imagina (Paglieri, 2016).

Na literatura especializada as decisões são divididas em autocontrole (Rachlin, 2000) quando o indivíduo toma a decisão consciente, escolhendo a mais vantajosa para ele no futuro; ou impulsivas, quando cede ao desejo momentâneo (Madden e Bickel, 2010).

Por envolver inúmeras variáveis e com apelos e importâncias distintas, um processo decisório intertemporal torna-se complexo até culminar na sua manifestação de preferência por atenciar ou postergar os resultados. Esta manifestação é embasada nas suas crenças, valores e características pessoais, em maior ou menor nível.

A investigação de Faveri (2017), relata que algumas características dos decisores mostraram-se relacionadas a taxa de desconto intertemporal, como por exemplo: idade (Green, Fry e Myerson, 1994); renda (Green et al., 1996 e Bakker, 2016); Gênero (Kirby e Marakovic, 1996; Grable, 2000; Meier-Pesti & Goetze, 2005; Maxfield et al., 2010; Dohmen et al., 2011; Yao et al., 2013; Montinari & Rancan, 2013; Francis et al., 2015; Ramiah et al., 2016; Sarin & Wieland 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks et al., 2018;); cultura (Takahashi et al. 2010) e cognição (Sutter et al. 2013). Desta forma formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 2 (H2) As características pessoais do decisor influenciam nas suas preferências por antecipar ou postergar resultados.

3 MÉTODO DE PESQUISA

3.1 Caracterização e instrumento de pesquisa

Em relação à natureza da pesquisa ela classifica-se como aplicada, uma vez que, pretende utilizar-se na prática dos resultados deste estudo para futuras intervenções de melhoria da tomada de decisão de gestores e demais envolvidos. Além do mais, à abordagem do problema, possui caráter quantitativo, visto que pretende testar diferenças de médias entre os grupos de amostra para o alcance do objetivo do estudo.

Classifica-se ainda como descritiva perante os objetivos, com abordagem indutiva, em que

se pretende por meio dos dados coletados, analisar o comportamento dos indivíduos quando tomam decisões em diferentes contextos (como comprador e como vendedor).

Pelas características dos aspectos que se pretendia investigar, a adotou-se o Quase-experimento (Campbell e Stanley, 1963, Shadish; Cook, & Campbell, 2002). Nele são construídas duas situações espelhadas sendo modificada apenas a variável que se pretende investigar sua influencia. Neste estudo, o Grupo de Controle foi constituído pelos Vendedores que, conforme aponta a literatura, sempre prefere antecipar os ganhos, ainda mais, se estes forem maiores, conforme construído o instrumento de coleta. Por outro lado, o grupo experimental foi constituído pelos Compradores.

O instrumento de pesquisa consiste em um questionário dividido em dois blocos de perguntas. O primeiro contempla questões referentes às características demográficas dos participantes da pesquisa, tais como: idade, gênero, estado civil, grau de instrução, curso frequentado, último semestre cursado, faixa de renda mensal e percepção de endividamento pessoal. No segundo bloco são apresentados sete cenários de situações decisórias intertemporais, envolvendo condições de compra e venda, conforme o Quadro 1. Eles foram construídos pelos autores, observando as características preconizadas pela literatura especializada (Thaler e Susntein, 2008 e 2019; Kahneman, 2011; Frederick, Loewenstein, e O'Donoghue, 2002).

3.2 Procedimentos de Coleta e Análise de Dados

A coleta de dados envolveu uma amostra de 200 pessoas, sendo 130 estudantes do 1º ao 8º período do curso de Ciências Contábeis de uma Universidade Federal e 70 profissionais de uma Agência de Fomento dos Sul do Brasil. Cada grupo amostral foi composto por 100 pessoas igualmente distribuídos entre os dois tipos de respondentes (estudantes e profissionais).

De posse dos dois tipos de questionários (Comprador e Vendedor), partiu-se para a coleta de dados, no mês de setembro de 2019. Inicialmente convidou-se as pessoas a participarem da pesquisa e explicou-se sobre o seu propósito. Explicou-se também, que as questões eram independentes umas das outras e de que não havia nem obrigatoriedade de participar e nem respostas certas ou erradas. Em seguida, de forma aleatória, distribui-se os instrumentos de pesquisa entre os respondentes.

Para a análise de dados, foram utilizadas ferramentas de estatística descritiva e efetuados testes de diferença de médias. Tais testes exigem dados métricos, com intuito de avaliar afirmações feitas sobre as médias das populações estabelecidas diferenciando os resultados entre assimetrias amostrais ou não (Field, 2009). Com auxílio das ferramentas de estatística, considerando um nível de confiança de 95%, utilizou-se o software IBM® SPSS® *Statistics* versão 22.0 e Microsoft Excel® na versão 2019.

A comparação de médias de grupos independentes de observações deve obedecer a algumas premissas como: os indivíduos sorteados aleatoriamente da população, as duas amostras devem ser independentes. Além disso a variável de interesse deve se distribuir de forma normal em cada uma das populações e se as variâncias são aproximadamente iguais ou não.

Em razão dos pressupostos citados, foram efetuados testes de aderência para verificação da distribuição normal da amostra, de tal maneira que optou-se pelo teste *Kolmogorov-smirnov* por se tratar de uma amostra maior que 30 respondentes (Field, 2009). Entretanto para comparação de médias de grupos independentes, além da normalidade na distribuição, foi necessário testar a



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



homogeneidade das variâncias pelo teste de *Levene*.

Neste caso, conforme apresentado nos resultados, as variáveis de interesse não possuem distribuição normal, assim, conforme explica Favero & Belfiore (2017) opções não-paramétricas para o teste “t” independente são o teste de *U Mann-Whitney* ou o teste de Soma dos Postos de *Wilcoxon*, para comparar médias de dois grupos e para comparar três ou mais grupos utilizou-se o Teste de *Kruskal-Wallis*, uma extensão do teste de Wilcoxon-Mann-Whitney.

4 RESULTADOS

4.1 Apresentação dos Dados

4.1.1 Características dos respondentes

A Tabela 1 tem por objetivo apresentar o perfil dos respondentes, para isso, o questionário aplicado nas visões de comprador e vendedor, sendo ainda observado o gênero do respondente, estado civil, situação financeira e ainda formação e renda em salários mínimos. O objetivo é apresentar um panorama geral da amostra responsável pelas respostas da pesquisa:

Tabela 1 - Perfil dos Participantes

Amostra	F	(%)	Condição	F	(%)
Profissionais	70	35,0	Comprador	100	50,0
Estudantes	130	65,0	Vendedor	100	50,0
Total	200	100,0	Total	200	100,0
Estudantes	F	(%)	Profissionais	F	(%)
Comprador	64	49,2	Comprador	36	51,4
Vendedor	66	50,8	Vendedor	34	48,6
Total	130	100,0	Total	70	100,0
Gênero	F	(%)	Formação	F	(%)
Masculino	116	58,0	Ens. Médio Completo	7	3,5
Feminino	84	42,0	Grad. incompleta	130	65,0
Total	200	100,0	Grad. Completa	17	8,5
Estado Civil	F	(%)	Especialização	33	16,5
Casado	55	27,5	Mestrado	10	5,0
Solteiro	138	69,0	Doutorado	3	1,5
Outros	7	3,5	Total	200	100,0
Total	200	100,0	Renda	F	(%)
Situação Financeira	F	(%)	Até 1 Salário Mínimo	60	30,0
Muito endividado	7	3,5	De 1 a 2 Salário Mínimo	52	26,0
Pouco endividado	27	13,5	De 2 a 4 Salário Mínimo	13	6,5
Financeiramente equilibrado	92	46,0	De 4 a 5 Salário Mínimo	8	4,0
Equilibrado (a) com sobras	50	25,0	De 5 a 10 Salário Mínimo	18	9,0
Financeiramente bem-sucedido	24	12,0	Mais de 10 Salário Mínimo	49	24,5
Total	200	100,0	Total	200	100,0

Nota: F= Frequência; (%) = Percentual; Grad.= Graduação; Ens = Ensino; Salário mínimo vigente R\$ 998,00

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Tabela 1 observa-se que o perfil dos respondentes da pesquisa é bem variado no que diz respeito a situação financeira. Isso justifica-se pela amostra da pesquisa conter estudantes que ainda buscam uma qualificação, para posteriormente obterem uma renda maior, bem como profissionais que atuam no mercado, dos quais, boa parte possui especialização, mestrado ou doutorado. Outro



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



ponto observado na Tabela 1 é a respeito da renda em que pouco menos de 25% dos respondentes recebe acima de 10 salários mínimos, o que permite uma folga financeira.

Foram distribuídos dois tipos de questionários, sendo 100 para cada tipo de condição (Comprador e Vendedor), com sete questões no total, em que os participantes tinham que optar pelo período de espera entre o pagamento (comprador) e o recebimento (vendedor) antecipando e/ou postergando os resultados.

A condição de comprador ou vendedor diferiu apenas na forma de redação dos cenários, ou seja, imaginando-se na posição de comprador ou vendedor. A Tabela 2 mostra os resultados das escolhas dos 36 profissionais e 64 estudantes na posição de comprador, nos 7 cenários.

Tabela 2 - Profissionais e Estudantes na perspectiva de Comprador

Profissionais								
Escolha	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Média
a) Agora	22,0%	19,0%	25,0%	16,5%	61,0%	22,0%	14,0%	25,6%
b) 6 Meses	11,0%	14,0%	6,0%	16,5%	6,0%	25,0%	11,0%	12,8%
c) 1 ano	67,0%	67,0%	69,0%	67,0%	33,0%	53,0%	75,0%	61,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Estudantes								
Escolha	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Média
a) Agora	9,0%	23,0%	31,0%	5,0%	56,0%	6,0%	5,0%	19,3%
b) 6 Meses	13,0%	19,0%	20,0%	25,0%	8,0%	24,0%	17,0%	18,0%
c) 1 ano	78,0%	58,0%	49,0%	70,0%	36,0%	70,0%	78,0%	62,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Como pode ser observado na Tabela 2, tanto os profissionais quanto os estudantes manifestam preferências similares, quando posicionados na condição de comprador. Ou seja, em média, ambos preferem postergar os resultados para obter uma recompensa maior, sendo 61,6% e 62,7% para os profissionais e estudantes, respectivamente.

Porém, no outro extremo, pode-se perceber uma preferência maior dos profissionais em realizar os resultados “agora” (25,6%) do que os estudantes (19,3%), mesmo que isso implique numa recompensa menor ou custo maior. Uma das possíveis razões para esta preferência pode ser sua condição financeira melhor se comparada aos estudantes.

A Tabela 3 mostra os resultados das escolhas dos 34 profissionais e 66 estudantes na perspectiva de vendedor, nos 7 cenários.

Tabela 3 - Profissionais e Estudantes na perspectiva de Vendedor

Profissionais								
Escolha:	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Média
a) Agora	62,0%	97,0%	71,0%	65,0%	82,0%	59,0%	85,0%	74,4%
b) 6 Meses	9,0%	3,0%	23,0%	20,0%	9,0%	32,0%	9,0%	15,0

c) 1 ano	29,0%	0,0%	6,0%	15,0%	9,0%	9,0%	6,0%	10,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Estudantes

Escolha:	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Média
a) Agora	41,0%	88,0%	74,0%	70,0%	74,0%	56,0%	76,0%	68,4%
b) 6 Meses	17,0%	8,0%	20,0%	23,0%	18,0%	27,0%	4,0%	16,7%
c) 1 ano	42,0%	4,0%	6,0%	7,0%	8,0%	17,0%	20,0%	14,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da Pesquisa

Como pode ser observado na Tabela 3, tanto os profissionais quanto os estudantes manifestam preferências similares, quando posicionados na condição de vendedor. Ou seja, em média, ambos preferem antecipar os resultados, sendo 74,4% e 68,4% para os profissionais e estudantes, respectivamente.

Porém, no outro extremo, pode-se perceber uma preferência maior dos estudantes em postergar os resultados “1 ano” (14,6%) do que os profissionais (10,6%), mesmo que isso implique numa recompensa menor ou custo maior. Uma das possíveis razões para esta preferência pode ser sua condição financeira pior se comparada aos profissionais.

Na Tabela 4 apresenta-se as preferências médias de todas as respostas e cenários, dos profissionais e estudantes, nas duas perspectivas.

Tabela 4 - Média das Preferências dos Profissionais e Estudantes nas perspectivas

Perspectiva	Momento da Realização	Estudantes	Profissionais	Média Geral
Comprador	Agora	19,3%	25,6%	22,5%
	6 meses	18,0%	12,8%	15,4%
	1 ano	62,7%	61,6%	62,1%
Vendedor	Agora	68,4%	74,4%	71,4%
	6 meses	16,7%	15,0%	15,9%
	1 ano	14,9%	10,6%	12,7%

Fonte: Dados da Pesquisa

Se as preferências dos profissionais e estudantes foram muito parecidas quando colocados na mesma perspectiva (comprador – Tabela 2 ou vendedor – Tabela 3), o mesmo não se verifica quando se analisa os dados consolidados, por perspectivas diferentes (Tabela 4).

Nela pode-se perceber uma inversão de preferências. Ou seja, enquanto 62,7% dos Compradores preferem postergar os resultados “1 ano”, 71,4% dos Vendedores preferem antecipá-los “agora”. Na outra ponta, 22,5% dos Compradores preferem obter os resultados “agora” enquanto apenas 12,7% dos Vendedores prefere esperar até “1 ano”. Percebe-se ainda que, as duas perspectivas possuem preferências parecidas quando se trata do intervalo intermediário “6 meses”.

Com esta inversão de preferências entre Compradores e Vendedores, percebe-se que a perspectiva assumida pelo respondente exerceu uma influência maior do que o fato de ser profissional ou estudante. Percebe-se ainda, que as preferências por opções intermediárias não surtiram o mesmo efeito e atratividade do que as opções extremas.



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



Uma vez formuladas as hipóteses, elas devem ser testadas. Isso será feito com a ajuda de testes estatísticos. O “valor do p” ou “*p-value*” é conhecido na estatística como nível descritivo e está associado ao denominado testes de hipóteses.

Os testes paramétricos requerem normalidade na distribuição de dados. Para avaliar isso, utiliza-se o teste de *Shapiro-wilk* para amostras menores de 30 ($n < 30$) ou o teste de *Kolmogorov-smirnov* para amostras maiores ou iguais a 30 ($n \geq 30$) (Field, 2009). Contudo para comparação das médias de grupos independentes, além da distribuição normal, também será necessário testar a homogeneidade das Variâncias pelo teste de *Levene*.

Desta forma a primeira etapa dos testes de hipóteses consistiu nos testes de normalidade e homogeneidade das variâncias visando identificar o método estatístico mais adequado.

Os testes apresentados Tabela 5, conforme a perspectiva de comprador ou vendedor, para um nível de significância $\alpha = 0,05$: Como ($p < 0,05$), indicam a rejeição da hipótese nula da homogeneidade das variâncias e a aceitação parcial da normalidade (apenas para as Q3). Assim, para verificar a H_1 , efetuou-se um teste não paramétrico.

Tabela 5 - Testes de normalidade e homogeneidade

Cenários	Grupos	Kolmogorov-Smirnov ^a			Teste de Levene para igualdade de variâncias	
		Estatística	df	Sig.*	Z	Sig.
Q1	Comprador	0,472	100	0,00	17,821	0,00
	Vendedor	0,402	100	0,00		
Q2	Comprador	0,356	100	0,00	10,119	0,00
	Vendedor	0,422	100	0,00		
Q3	Comprador	0,397	100	0,00	0,335	0,56
	Vendedor	0,407	100	0,00		
Q4	Comprador	0,467	100	0,00	32,304	0,00
	Vendedor	0,35	100	0,00		
Q5	Comprador	0,381	100	0,00	30,257	0,00
	Vendedor	0,477	100	0,00		
Q6	Comprador	0,504	100	0,00	75,358	0,00
	Vendedor	0,35	100	0,00		
Q7	Comprador	0,448	100	0,00	13,225	0,00
	Vendedor	0,381	100	0,00		

Nota: ^a = Correlação de Significância de *Lilliefors*; *Hipóteses do teste de normalidade:

H_0 : Distribuição é normal;

H_1 : Distribuição não é normal;*($p < 0,05$) → Os dados não seguem a distribuição normal

Fonte: Dados da Pesquisa

Para verificar a H_1 ou seja, a posição ocupada pelo indivíduo na transação (comprador ou vendedor) influencia na sua preferência por antecipar ou postergar resultados, serão efetuados os testes estatísticos pertinentes. Por se tratar de um caso com apenas dois grupos (comprador e vendedor) e estas se apresentarem independentes entre si, será utilizado o teste de *U de Mann-Whitney*, considerada a mais apropriada, conforme Fávero & Belfiore (2017).

Tabela 6 - Teste de *U de Mann-Whitney* na comparação de médias de Comprador e Vendedor



100% ON-LINE

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

7 a 9 de setembro



Cenários	Grupos	Média do Rank	Soma de Classificações	U de Mann-Whitney	Z	Sig. (bicaudal)	Ho: $P - Value > 0,05$ Ha: $P - Value < 0,05$
Q1	Vendedor	93,50	9350,00	4300,00	-2,14	0,03	(U=4300; $P < 0,05$)
	Comprador	107,50	10750,00				
Q2	Vendedor	91,00	9100,00	4050,00	-2,70	0,01	(U=4050; $P < 0,05$)
	Comprador	110,00	11000,00				
Q3	Vendedor	88,50	8850,00	3800,00	-3,39	0,00	(U=3800; $P < 0,05$)
	Comprador	112,50	11250,00				
Q4	Vendedor	87,00	8700,00	3650,00	-3,91	0,00	(U=3650; $P < 0,05$)
	Comprador	114,00	11400,00				
Q5	Vendedor	91,00	9100,00	4050,00	-2,86	0,00	(U=4050; $P < 0,05$)
	Comprador	110,00	11000,00				
Q6	Vendedor	83,00	8300,00	3250,00	-5,19	0,00	(U=3250; $P < 0,05$)
	Comprador	118,00	11800,00				
Q7	Vendedor	86,00	8600,00	3550,00	-4,13	0,00	(U=3550; $P < 0,05$)
	Comprador	115,00	11500,00				

Nota: Hipóteses para comparação de média

Ho: Média da amostra = Valor da Referência; Ha: Média da amostra \neq Valor da Referência

Fonte: Dados da Pesquisa

O teste de *U Mann-Whitney* mostrou que a posição que indivíduo se encontra (comprador ou vendedor) possui influencia na preferencia por antecipar ou postergar os resultados nos sete cenários proposto no presente trabalho. Sendo que a estatística descritiva demonstra que a média da decisão de postergar resultados, esperando uma recompensa, foi maior para a condição de comprador em todos os cenários. Diante disso se conclui que a posição (comprador ou vendedor) do decisor, influencia significativamente na sua preferencia por postergar ou antecipar resultados, confirmando assim a H1 à exemplo do preconizado por Green e Myerson, 1994, Green, 1996 e Weber e Milliman, 1997.

De acordo com a literatura, as características pessoais dos indivíduos são fatores que podem influenciar na tomada de decisão. Assim, realiza-se a análise das características mais apontadas: “gênero”, “estado civil”, “Idade” “grau de instrução”, “renda” e “situação financeira” para verificar sua influência nas decisões intertemporais, testando assim, a H2. A Tabela 7 evidencia as preferencias agrupadas e cruzadas com as características:

Tabela 7 - Tomada de Decisão Intertemporal por caraterísticas

Descrição		a) Antecipar Resultados,	b) Postergar Resultados em 6 meses	c) Postergar Resultados em 12 meses
Gênero	Masculino	41,50%	17,12%	41,38%
	Feminino	52,38%	14,63%	32,99%
Estado Civil	Casado	52,21%	12,47%	35,32%
	Solteiro	43,06%	17,81%	39,13%
	Outros	57,14%	10,20%	32,65%
Idade	18 - 25 anos	42,96%	17,05%	40,00%
	26 - 33 anos	60,36%	11,07%	28,57%
	34 - 41 anos	49,03%	12,72%	38,26%
	42 - 49 anos	47,03%	16,47%	36,51%

7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

A Contabilidade e as Novas Tecnologias

7 a 9 de setembro



	50 - 58 anos	54,55%	12,99%	32,47%
	59 anos ou mais	35,72%	16,84%	47,45%
Formação	Ensino Médio Completo	57,14%	20,41%	22,45%
	Grad. Incompleta	43,74%	17,36%	38,90%
	Grad. Completa	66,39%	9,24%	24,37%
	Especialização	41,13%	13,42%	45,45%
	Mestrado	47,14%	15,71%	37,14%
	Doutorado	57,14%	19,05%	23,81%
Renda	Até \$998,00*	45,48%	17,62%	36,90%
	De \$998,01 até \$1.996,00	40,11%	18,68%	41,21%
	De \$1.996,01 até \$3.992,00	61,54%	10,99%	27,47%
	De \$3.992,01 até \$4.990,00	60,71%	19,64%	19,64%
	De \$4.990,01 até \$9.980,00	41,27%	19,84%	38,89%
	Acima de \$9.980,01	48,40%	10,79%	40,82%

Notas: Grad= Graduação; *Salário mínimo vigente R\$ 998,00

Fonte: Dados da Pesquisa

Conforme evidenciado na Tabela 7, o fator “Gênero” exerce influência maior nos decisores do gênero feminino, levando-as a preferir antecipar resultados, mesmo que isso implique em uma recompensa menor. O mesmo ocorre com a variável “Estado Civil” em que pessoas que se declaram casadas/outro apresentam um viés em antecipar resultados.

Do mesmo modo, a variável “Idade” torna-se interessante, pelas diferenças apresentadas por faixa etária. Os respondentes com idade entre 26 a 33 anos tem preferência maior por antecipar resultados. Em contraste, pessoas com 59 anos ou mais, preferem esperar mais para obter recompensas maiores, uma variação de 24,6%.

Ao avaliar a variável “Formação”, nota-se que pessoas que possuem graduação completa tem preferência maior (66,39%) por antecipar resultados. Já para a característica “Renda”, resultados identificaram que as faixas de renda de R\$1.996,01 até R\$4.990,00, tem preferência maior a antecipar os resultados.

Para testar H2, efetuou-se os testes de normalidade e homogeneidade, contudo para gerenciar o tamanho do presente trabalho optou-se por não apresentar os dados em tabela. O primeiro grupo de teste se trata do Estado Civil apresentado na Tabela 8:

Tabela 8 - Teste de *U de Mann-Whitney* com comparação de médias – Estado Civil

Cenários	Grupos	Média Rank	Soma de Classificações	<i>U de Mann-Whitney</i>	Z	Sig. (bicaudal)	Ho: <i>P - Value</i> > 0,05 Ha: <i>P - Value</i> < 0,05
Q1	Casado(a)/União Estável Solteiro(a)	97,63 101,79	6053,00 14047,00	4100,00	-0,587	0,56	(<i>U</i> =4100; <i>P</i> > 0,05)
Q2	Casado(a)/União Estável Solteiro(a)	94,10 103,38	5834,00 14266,00	3881,00	-1,221	0,22	(<i>U</i> =3881; <i>P</i> > 0,05)
Q3	Casado(a)/União Estável Solteiro(a)	88,60 105,85	5493,00 14607,00	3540,00	-2,251	0,02	(<i>U</i> =3540; <i>P</i> < 0,05)
Q4	Casado(a)/União Estável Solteiro(a)	93,84 103,49	5818,00 14282,00	3865,00	-1,294	0,20	(<i>U</i> =3865; <i>P</i> > 0,05)
Q5	Casado(a)/União Estável Solteiro(a)	105,10 98,43	6516,00 13584,00	3993,00	-0,928	0,35	(<i>U</i> =3993; <i>P</i> > 0,05)
Q6	Casado(a)/União Estável	89,84	5570,00	3617,00	-2,121	0,03	(<i>U</i> =3617; <i>P</i> < 0,05)

	Solteiro(a)	105,29	14530,00				
Q7	Casado(a)/União Estável	98,84	6128,00	4175,00	-0,317	0,75	(U=4175; P > 0,05)
	Solteiro(a)	101,25	13972,00				

Nota: Hipóteses para comparação de média
Ho: Média da amostra = Valor da Referência
Ha: Média da amostra ≠ Valor da Referência
Fonte: Dados da Pesquisa

Os resultados da Tabela 8 mostram que estado civil influencia significativamente nos cenários (Q3) e (Q6), sendo que estes tratavam de cenários envolvendo a aquisição de celular e a contratação da organização de um evento. Nos dois cenários pessoas solteiras tendem a postergar os resultados aguardando uma recompensa melhor no futuro.

Tabela 9 - Teste de U de Mann-Whitney com comparação de médias – Gênero

Cenários	Grupos	Média do Rank	Soma de Classificações	U de Mann-Whitney	Z	Sig. (bicaudal)	Ho: P -Value > 0,05 Ha: P - Value < 0,05
Q1	Masculino	114,26	13254,00	3276,00	-4,932	0,00	(U=3276; P < 0,05)
	Feminino	81,50	6846,00				
Q2	Masculino	125,97	14612,00	1918,00	-8,515	0,00	(U=1918; P < 0,05)
	Feminino	65,33	5488,00				
Q3	Masculino	114,43	13274,00	3256,00	-4,620	0,00	(U=3256; P < 0,05)
	Feminino	81,26	6826,00				
Q4	Masculino	120,03	13924,00	2606,00	-6,655	0,00	(U=2606; P < 0,05)
	Feminino	73,52	6176,00				
Q5	Masculino	105,93	12288,00	4242,00	-1,922	0,04	(U=4242; P < 0,05)
	Feminino	93,00	7812,00				
Q6	Masculino	115,17	13360,00	3170,00	-5,117	0,00	(U=3170; P < 0,05)
	Feminino	80,24	6740,00				
Q7	Masculino	125,03	14504,00	2026,00	-8,204	0,00	(U=2026; P < 0,05)
	Feminino	66,62	5596,00				

Nota: Hipóteses para comparação de média; Ho: Média da amostra = Valor da Referência;
Ha: Média da amostra ≠ Valor da Referência
Fonte: Dados da Pesquisa

A Tabela 9 apresenta os resultados da amostra agrupada por gênero, reforçando as descobertas Faveri (2017), que concluiu que os descontos intertemporais variam de acordo com fatores individuais como o gênero. Os achados mostram que o fator gênero influenciou significativamente em todos cenários. Sendo que as médias do gênero masculino foram maiores que os dos femininos em todos os cenários. Portanto no que se refere ao fator “gênero” este exerce influência significativa na preferência do decisor, sendo que os homens preferem postergar resultados aguardando uma recompensa maior.

Desta forma, os resultados indicam que as mulheres tem preferência em evitar riscos, garantindo benefícios imediatos, ao invés de aguardar por uma recompensa maior no futuro. Tal comportamento pode ser explicado pela aversão ao risco estar mais presente em indivíduos do sexo feminino. De acordo com o Sarin & Wieland (2016) as mulheres são menos tolerantes aos riscos do que homens. Esta constatação é corroborada pelos estudos de Dohmen et al., 2011; Montinari & Rancan, 2013; Francis et al., 2015; Geetha & Selvakumar, 2016.

Tabela 10 - Teste *Kruskal Wallis* com comparação de médias

Painel 1 - Assinale sua faixa de renda/bolsa de estudos/auxílio/mesada mensal.							
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7
Qui-quadrado	0,32	8,62	6,11	3,53	7,66	3,43	4,42
Significância Sig*.	0,99	0,07	0,19	0,47	0,11	0,49	0,35
Painel 2 - Grau de instrução							
Qui-quadrado	2,59	2,05	10,87	5,86	4,76	8,36	2,89
Significância Sig*.	0,63	0,73	0,03	0,21	0,31	0,08	0,58
Painel 3 - Como você se considera financeiramente							
Qui-quadrado	1,51	1,54	5,45	5,10	7,49	7,11	7,43
Significância Sig*.	0,68	0,67	0,14	0,16	0,06	0,07	0,06

Nota: *p-value > 0,05

Fonte: Dados da Pesquisa

Para testar as características que envolvem “renda”, “grau de instrução” e “situação financeira” utilizou-se o teste de *Kruskal Wallis*, por ser uma técnica apropriada para verificar a diferença de médias entre amostra agrupadas em três ou mais grupos (Fávero & Belfiore, 2017).

Os resultados constam na Tabela 10 indicam que nenhuma destas características exerceu influência na preferência dos respondentes em antecipar ou postergar resultados. Estes achados destoam dos achados de Green, Fry e Myerson, 1994; Kirby e Marakovic, 1996; Grable, 2000; Meier-Pesti & Goetze, 2005; Maxfield et al., 2010; Dohmen et al., 2011; Yao et al., 2013; Montinari & Rancan, 2013; Francis et al., 2015; Ramiah et al., 2016; Sarin & Wieland 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; Bakker, 2016; Brooks et al., 2018).

Ressalta-se que se optou por trabalhar com índice de confiança de 95%, desta forma destaca-se ainda a situação financeira do indivíduo possuem uma forte associação com a decisão intertemporal em pelo menos 3 cenários. Deste modo, a Hipótese 2, foi parcialmente confirmada, variando de acordo com o contexto estudado bem como com a característica do grupo.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho tem como objetivo analisar se a posição do decisor (Comprador ou vendedor) e suas características pessoais influenciam na sua preferência por antecipar ou postergar resultados. Para tanto, desenhou-se sete cenários contendo decisões de natureza intertemporal e testou-se por meio de um quase-experimento junto a profissionais de mercado e estudantes de uma universidade federal. O grupo de controle foi, conforme preconiza a literatura, o que assumiu a perspectiva de vendedor ao passo que aqueles que assumiram o papel de comprador constituíram o grupo experimental.

Dentre os principais achados, resultantes das análises e diferentes testes estatísticos, constatou-se, principalmente, a importância do papel exercido pelo decisor na sua manifestação de preferência. Ou seja, constatou-se que o comportamento do grupo de controle (vendedores) se comportou da forma como era esperado, manifestando sua preferência pela antecipação dos resultados. Por outro lado, o comportamento dos compradores foi o oposto ou seja, eles preferiram postergar os resultados para tê-los em valor maior.

Convém destacar que o estágio profissional dos respondentes não exerceu influência nas preferências dos respondentes visto que, tanto os profissionais quanto os estudantes manifestaram

preferências similares. Este achado contrasta com o pressuposto inicial da pesquisa e abre espaço para reflexões sobre as possíveis razões para este resultado.

Quanto a influência das características dos decisores na sua manifestação de preferências, constatou-se que elas atendem parcialmente ao pressuposto lançado na H2. Dentre os principais achados consta o de que a decisão intertemporal varia de acordo com o gênero, em que os homens possuem maior tendência em aguardar uma recompensa melhor no futuro, ou seja, postergar resultados, enquanto as mulheres preferem antecipar resultados mesmo que isso implique em uma recompensa menor. Tal comportamento pode ser explicado pela maior aversão ao risco que as mulheres possuem em relação aos homens ao tomar decisão. Assim, os resultados corroboram com literatura existentes, apresentando que mulheres demonstram preferir algum benefício certo e imediato do que um retorno maior no futuro. Quanto as demais características, constatou-se a influência parcial da situação financeira nas manifestações de preferência. Novamente este resultado contrastou com o esperado visto que a literatura aponta influência destas variáveis na maioria das situações.

Dentre as limitações deste estudo destacam-se o número reduzido de cenários construídos e que contemplarem algumas situações deixando e explorar diversos outros aspectos do cotidiano. Naturalmente isso decorreu de outra limitação que foram as escolhas necessárias para realizar o estudo. Apesar das situações desenhadas serem gerais e válidas para a maioria das pessoas, convém a realização de análises adicionais, especialmente devido a alguns achados serem destoantes dos inicialmente apregoados pela literatura.

Das limitações decorrem oportunidade e sugestões para pesquisas futuras como a ampliação ou construção de outros cenários de decisão, a replicação deste estudo junto a outros públicos visando verificar se os achados se confirmam, a categorização por classes sociais, culturais, credos, entre outros.

REFERÊNCIAS

- Ainslie, G., & George, A. (2001). *Breakdown of will*. Cambridge University Press.
- Albrecht, K., Volz, K. G., Sutter, M., Laibson, D. I., & Von Cramon, D. Y. (2010). What is for me is not for you: brain correlates of intertemporal choice for self and other. *Social cognitive and affective neuroscience*, 6(2), 218-225.
- Andreoni, J., & Sprenger, C. (2012). Risk preferences are not time preferences. *American Economic Review*, 102(7), 3357-76.
- Ariely, D., & Irrational, P. (2008). The hidden forces that shape our decisions.
- Arney, C. (2009). Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions. *Mathematics and Computer Education*, 44(1), 68.
- Bakker, B. N. (2016). Personality traits, income, and economic ideology. *Political Psychology*, 38(6), 1025-1041.
- Bazerman, M. H., & Banaji, M. R. (2004). The social psychology of ordinary ethical failures.
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório*. São Paulo: Campus.
- Bazerman, M. H. (2014). *Processo decisório*. 8 ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Beach, L. R., & Mitchell, T. R. (1978). A contingency model for the selection of decision strategies. *Academy of management review*, 3(3), 439-449.
- Beisswanger, A. H., Stone, E. R., Hupp, J. M., & Allgaier, L. (2003). Risk taking in relationships:



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



- Differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(2), 121-135.
- Berns, G. S., Laibson, D., & Loewenstein, G. (2007). Intertemporal choice—toward an integrative framework. *Trends in cognitive sciences*, 11(11), 482-488.
- Blavatsky, P. R. (2017). Probabilistic intertemporal choice. *Journal of Mathematical Economics*, 73, 142-148.
- Brooks, C., Sangiorgi, I., Hillenbrand, C., & Money, K. (2018). Why are older investors less willing to take financial risks?. *International Review of Financial Analysis*, 56, 52-72.
- Campbell, D. T. (1). Stanley. (1963). *Experimental and quasi-experimental designs for research*.
- Castro, C. D. M. (1978). A prática da pesquisa. In *A prática da pesquisa*.
- Cosentino, L. A. M. (2012). *Modulação circunstancial do desconto temporal: impacto de estímulos sobre a tomada de decisão nas esferas de negociação entre presente e futuro* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550.
- Faveri, D. B. D. (2017). Impaciência nas escolhas intertemporais: uma abordagem comportamental.
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®*. Elsevier Brasil.
- Félix, H. M. C. (2012). *Escolha intertemporal: Virtudes e vícios em trocas monetárias* (Doctoral dissertation, ISPA-Instituto Universitário das Ciências Psicológicas, Sociais e da Vida).
- Field, A. (2009). *Descobrendo a Estatística usando o SPSS* (2. Ed.). Porto Alegre: Artmed.
- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender differences in financial reporting decision making: Evidence from accounting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285-1318.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of economic literature*, 40(2), 351-401.
- Geetha, S. N., & Selvakumar, M. M. (2016). An analysis on the factors influencing risk tolerance level of individual investors. *International Journal of Business Excellence*, 9(2), 253-264.
- Gable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of business and psychology*, 14(4), 625-630.
- Green, L., Myerson, J., Lichtman, D., Rosen, S., & Fry, A. (1996). Temporal discounting in choice between delayed rewards: the role of age and income. *Psychology and aging*, 11(1), 79.
- Green, L., Fry, A. F., & Myerson, J. (1994). Discounting of delayed rewards: A life-span comparison. *Psychological science*, 5(1), 33-36.
- Hsee, C. K., & Weber, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self–others discrepancies in risk preference. *Journal of experimental psychology: general*, 126(1), 45.
- Kahneman, D. (2011). Rápido e devagar, duas formas de pensar. *Objetiva*.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences.
- Kalenscher, T., & Pennartz, C. M. (2008). Is a bird in the hand worth two in the future? The neuroeconomics of intertemporal decision-making. *Progress in neurobiology*, 84(3), 284-315.
- Kim, B. K., & Zauberman, G. (2019). Psychological time and intertemporal preference. *Current*

7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO

CCN



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



opinion in psychology, 26, 90-93.

- Kirby, K. N., & Maraković, N. N. (1996). Delay-discounting probabilistic rewards: Rates decrease as amounts increase. *Psychonomic bulletin & review*, 3(1), 100-104.
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573-597.
- Loewenstein, G., Read, D., & Baumeister, R. F. (Eds.). (2003). Time and decision: Economic and psychological perspectives of intertemporal choice. Russell Sage Foundation.
- Macchia, L., Plagnol, A. C., & Reimers, S. (2018). Does experience with high inflation affect intertemporal decision making? Sensitivity to inflation rates in Argentine and british delay discounting choices. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 75, 76-83.
- Madden, G. J., & Bickel, W. K. (2010). *Impulsivity: The behavioral and neurological science of discounting*. American Psychological Association.
- Maxfield, S., Shapiro, M., Gupta, V., & Hass, S. (2010). Gender and risk: women, risk taking and risk aversion. *Gender in Management: An International Journal*, 25(7), 586-604.
- Meier-Pesti, K., & Goetze, E. (2005). Masculinity and femininity as predictors of financial risk-taking: Evidence from a priming study on gender salience. *ACR European Advances*.
- Montinari, N., & Rancan, M. (2013). *Social preferences under risk: the role of social distance* (No. 2013-050). Jena Economic Research Papers.
- Pagliari, F. (2016). Social choice for one: On the rationality of intertemporal decisions. *Behavioural processes*, 127, 97-108.
- Payne, J. W. (1976). Task complexity and contingent processing in decision making: An information search and protocol analysis. *Organizational behavior and human performance*, 16(2), 366-387.
- Payne, J. W., Johnson, E. J., Bettman, J. R., & Coupey, E. (1990). Understanding contingent choice: A computer simulation approach. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 20(2), 296-309.
- Platt, M. L., & Huettel, S. A. (2008). Risky business: the neuroeconomics of decision making under uncertainty. *Nature neuroscience*, 11(4), 398.
- Prelec, D., & Loewenstein, G. (1991). Decision making over time and under uncertainty: A common approach. *Management science*, 37(7), 770-786.
- Rachlin, H. (2000). *The science of self-control*. Harvard University Press.
- Ramiah, V., Zhao, Y., Moosa, I., & Graham, M. (2016). A behavioural finance approach to working capital management. *The European Journal of Finance*, 22(8-9), 662-687.
- Read, D. (2004). Intertemporal choice. *Blackwell handbook of judgment and decision making*, 424-443.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 3ª ed.
- Rodriguez, C. A., Turner, B. M., Van Zandt, T., & McClure, S. M. (2015). The neural basis of value accumulation in intertemporal choice. *European Journal of Neuroscience*, 42(5), 2179-2189.
- Santos, I. B. C. D. (2012) *Desconto do futuro e percepção de tempo* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *The review of economic studies*, 4(2), 155-161.
- Sarin, R., & Wieland, A. (2016). Risk aversion for decisions under uncertainty: Are there gender

7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



- differences?. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 60, 1-8.
- Shadish, W. R., Cook, T. D., & Campbell, D. T. (2002). Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference.
- Silverman, I. W. (2003). Gender differences in delay of gratification: A meta-analysis. *Sex roles*, 49(9-10), 451-463.
- Soman, D., Ainslie, G., Frederick, S., Li, X., Lynch, J., Moreau, P., ... & Wertenbroch, K. (2005). The psychology of intertemporal discounting: Why are distant events valued differently from proximal ones?. *Marketing Letters*, 16(3-4), 347-360.
- Stone, E. R., Yates, A. J., & Caruthers, A. S. (2002). Risk Taking in Decision Making for Others Versus the Self 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(9), 1797-1824.
- Sutter, M., Kocher, M. G., Glätzle-Rützler, D., & Trautmann, S. T. (2013). Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior. *American Economic Review*, 103(1), 510-31.
- Takahashi, T., Hadzibeganovic, T., Cannas, S. A., Makino, T., Fukui, H., & Kitayama, S. (2010). Cultural neuroeconomics of intertemporal choice. *Journal of Behavioral Economics and Finance*, 3, 133-135.
- Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management science*, 36(6), 643-660.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). NUDGE: o empurrão para a escolha certa. *Elsevier*.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2019). NUDGE: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade. *Objetiva*.
- Wang, D., Suyu, W., Jiarui, L., & Yixin, H. (2018). The Information Processing Process of Crisis Decision-Making for Self and Others: Evidence from Eye Movement. *Journal of Psychological Science*, (3), 19.
- Weber, E. U., & Milliman, R. A. (1997). Perceived risk attitudes: Relating risk perception to risky choice. *Management science*, 43(2), 123-144.
- Wray, L. D., & Stone, E. R. (2005). The role of self-esteem and anxiety in decision making for self versus others in relationships. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18(2), 125-144.
- Yao, J., & Li, D. (2013). Bounded rationality as a source of loss aversion and optimism: A study of psychological adaptation under incomplete information. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(1), 18-31.

7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO



APOIO

FEPese AICO Gestión