

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ANA CLAUDIA AFRA NEITZKE

O COLAPSO DA PERCEPÇÃO DO TEMPO PELO CONTRASTE DO AUTOCONTROLE
E DA CONFIANÇA NO JULGAMENTO SOBRE A FORMAÇÃO DE PREFERÊNCIAS
DE INVESTIMENTO EM DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS

CURITIBA

2019

ANA CLAUDIA AFRA NEITZKE

O COLAPSO DA PERCEPÇÃO DO TEMPO PELO CONTRASTE DO AUTOCONTROLE
E DA CONFIANÇA NO JULGAMENTO SOBRE A FORMAÇÃO DE PREFERÊNCIAS
DE INVESTIMENTO EM DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, na Linha de Pesquisa Contabilidade e Controle Gerencial, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Contabilidade.

Área de Concentração: Contabilidade e Finanças.

Orientador: Prof. Dr. Vicente Pacheco

CURITIBA

2019

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS – SIBI/UFPR COM DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)
Bibliotecário: Eduardo Silveira – CRB 9/1921

Neitzke, Ana Claudia Afra

O colapso da percepção do tempo pelo contraste do autocontrole e da confiança no julgamento sobre a formação de preferências de investimento em decisões orçamentárias / Ana Claudia Afra Neitzke. - 2019.

142 p.

Tese (doutorado) – Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas.

Orientador: Vicente Pacheco.

Defesa: Curitiba, 2019.

1. Orçamento. 2. Decisão. 3. Autocontrole. 4. Esgotamento de ego. I. Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. II. Pacheco, Vicente. III. Título.

CDD 658.152




MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SETOR SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO CONTABILIDADE -
40001016050P0

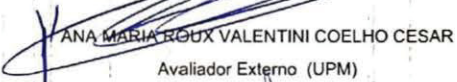
TERMO DE APROVAÇÃO

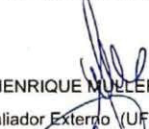
Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em CONTABILIDADE da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da tese de Doutorado de **ANA CLAUDIA AFRA NEITZKE** intitulada: **O COLAPSO DA PERCEÇÃO DO TEMPO PELO CONTRASTE DO AUTOCONTROLE E DA CONFIANÇA NO JULGAMENTO SOBRE A FORMAÇÃO DE PREFERÊNCIAS DE INVESTIMENTO EM DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS**, após terem inquirido a aluna e realizado a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua Aprovação no rito de defesa.

A outorga do título de doutor está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 11 de Março de 2019.


VICENTE PACHECO
Presidente da Banca Examinadora (UFPR)


ANA MARIA ROUX VALENTINI COELHO CESAR
Avaliador Externo (UPM)


PAULO HENRIQUE MULLER PRADO
Avaliador Externo (UFPR)


FLAVIANO COSTA
Avaliador Interno (UFPR)

Para Eginia e Oilson, meus pais.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família, por projetar luz em um caminho improvável. Agradeço às minhas irmãs Tieta, Sandy e à minha irmãzinha do coração, Samira, pela extraordinária força que impõe contornos às contradições dos momentos de tensão.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. Vicente Pacheco, por ter as melhores soluções, sobretudo para problemas singulares, por contrapor adversidades com sabedoria. Agradeço pelos inúmeros conselhos, pelas oportunidades, pela paciência e pela confiança.

Agradeço aos professores do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, pelo brilhantismo de seus ensinamentos. Em especial, agradeço ao Prof. Dr. Romualdo Douglas Colauto, pela incrível contribuição na minha formação acadêmica.

Agradeço à Profa. Dra. Ana Maria Roux Valentini Coelho Cesar, ao Prof. Dr. Paulo Prado, e ao Prof. Dr. Flaviano Costa, pela colaboração nesta pesquisa. Gostaria de encontrar o superlativo adequado para expressar a minha gratidão, mas receio que não exista um disponível para tanto. Então, sinceramente, obrigada.

Agradeço aos pesquisadores Ivonaldo Brandani Gusmão e Ricardo Biernaski Kachenski pelo suporte ao desenvolvimento deste estudo em laboratório. Agradeço, também, à Luci Longo pela parceria e amizade.

Agradeço aos pesquisadores Francielle Frizzo e Rafael Demczuk em razão da excepcional atenção que recebi em longas conversas sobre o relacionamento causal entre variáveis.

Agradeço aos colegas de turma, Daiane Pias Machado, Henrique Portulhak, Joyce Menezes da Fonseca Tonin, Monica Campos da Silva e Ricardo Adriano Antonelli, pelas memoráveis discussões sobre o sentido da pesquisa científica.

Agradeço aos colegas da Linha de Contabilidade e Controle Gerencial, pela admirável energia e vivacidade das incursões ao conhecimento científico. Muito obrigada à Daniela Simões Lopes, à Joyce Tonin e ao Vagner Arantes, pela amizade incondicional.

“O desejo profundo da humanidade pelo conhecimento é justificativa
suficiente para nossa busca contínua”.

Stephen Hawking

RESUMO

As escolhas são a insígnia da autonomia individual em momentos de deliberação. Contudo, nem toda escolha deriva da vontade enquanto representação concreta da razão. O autocontrole pretende a supressão e o controle de impulsos, regulando processos de julgamento e escolha. Portanto, o contraste do autocontrole tende a provocar oscilações entre pontos opostos que, em decisões orçamentárias, refletem o sucesso ou o fracasso da estratégia de negócios. Tal ordenamento é projetado sobre a confiança no julgamento, que é alterada em relação ao estado inicial de crença. A literatura demonstra que os processos deliberativos consomem recursos vitais, gerando o estado temporário de esgotamento do ego. Tal efeito foi demonstrado em múltiplos contextos, geralmente consubstanciados na esfera das decisões individuais. Essas evidências tangenciam situações que podem ser transportadas para as decisões orçamentárias de investimento de capital, singulares por determinar a distribuição do capital no tempo. O conhecimento das decisões orçamentárias se apresenta provisório, mas inclinado a determinar o orçamento como um síncrono de escolhas que na essência ressoam o espaço-tempo das opções disponíveis de investimento de capital. Quando destoantes do valor esperado, as decisões orçamentárias induzem o desempenho negativo do planejamento estratégico. Assim, o objetivo deste estudo é defender a tese de que o autocontrole influencia a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias, ao mesmo tempo que o esgotamento do ego afeta a confiança no julgamento e ocasiona alterações nas preferências individuais de investimento de capital. O fenômeno das decisões orçamentárias foi observado através de dois experimentos, desenvolvidos para indução de escolhas sucessivas entre projetos de investimento com retornos temporalmente dispersos, a partir da tarefa de decisão orçamentária. As opções de escolha se mostraram binárias, implicando resultados contrários. Aos participantes foi conferida autonomia para optar pelo Projeto A, que desencadeia resultados imediatos maiores, mas que tendem ao fracasso no futuro; ou pelo Projeto B, com previsão de resultados maiores e consistentes no futuro. Percebeu-se, no primeiro experimento, a existência de evidências que sugerem o relacionamento entre o autocontrole, a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias, para os participantes nas condições de alto e baixo autocontrole. O segundo experimento revelou alterações nas preferências individuais e na confiança no julgamento, dado participantes nas condições de esgotamento e não-esgotamento do ego. Em essência, os experimentos demonstraram que o controle da atenção é determinante na avaliação de investimentos. Isso significa que, mesmo que reguladas pelo sistema de controle gerencial, as decisões orçamentárias são influenciadas pelo comportamento do gestor. Logo, existe a possibilidade da predição de falhas no processo de decisão pela inclusão condicional do comportamento no modelo decisório. Com efeito, é possível esperar que o colapso da percepção do tempo provoque incoerências nas escolhas orçamentárias de investimento de capital. Essa observação coadjuva a formulação de questões orientadas ao conhecimento dos fatores condicionantes do relacionamento entre o autocontrole, o esgotamento do ego e a confiança no julgamento, também sua projeção sobre as decisões orçamentárias; e da estrutura de controles gerenciais que obsta a extensão do alcance do colapso da percepção do tempo sobre investimentos de capital.

Palavras-chave: Autocontrole. Esgotamento do Ego. Confiança no Julgamento. Decisões Orçamentárias. Investimento de Capital.

ABSTRACT

Choices are the badge of individual autonomy moments of deliberation. However, not every choice derives from the will as a concrete representation of reason. Self-control imposes suppressing and controlling impulses, and regulating processes of judgment and selection. So, the contrast of self-control tends to bring oscillations between opposite points that, in budget decisions, reflect the success and failure of a business strategy. Such ordering is projected on the trust on judgment, which is altered as to the initial state of belief. Literature shows deliberative processes consume vital resources, generating the temporary state of ego depletion. Such effect has been shown in multiple contexts usually substantiated at the level of individual decisions. Such evidence come close to situations that can be transported to budget decisions on capital investment, singular for determining the distribution of capital along time. The knowledge of budget decisions has a provisional feature but tending to settle budget as a synchronous of choices which in essence echo the space-time of available options for capital investment. When they differ from the value expected, budget decisions induce the negative performance of strategic planning. So, the aim of this study is defending the thesis that self-control influences the trust on judgment and budget decisions while ego depletion affects confidence on judgment and causes changes on individuals' preferences about capital investment. The phenomenon of budget decisions was observed through two trials developed for inducing sequential choices among investment projects with time spread returns, from the budget decision task. Choices options show as binary ones, implying opposite results. Participants were autonomous to choose Project A, triggering larger immediate results, but tending to future failure; or Project B, with an expectation of larger and more consistent results in the future; it was seen, in the first experiment, the existence of evidence suggesting a relation between self-control, trust in judgment, and budget decision to the participants under high and low self-control. The second trial revealed changes on both individuals' preferences and trust on judgment, according to participants under ego depletion and non-depletion. In essence, trials showed that controlling attention is crucial to the evaluation of investments. It means that even when regulated by management control system, budget decisions are influenced by the manager's behavior. So, there is a possibility to predict failures on decision process by conditionally adopting the behavior to decision model. With effect it is possible to wait for the collapse of time perception to cause incoherencies on budget choices of capital investment. Such note assists the formulation of questions addressed to knowing the conditioning factors of the relation between self-control, ego depletion, and trust on judgment, and its projection on budget decisions; and the structure of management controls blocking the reach of the collapse of perception of time on capital investments.

Keywords: Self-control. Ego depletion. Trust on Judgment. Budget Decisions. Capital Investment.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Modelo teórico	43
Figura 2 – Tarefa de decisão orçamentária.....	53
Figura 3 – Informações para tomada de decisão	54
Figura 4 – Teste 1. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de medição.....	75
Figura 5 – Teste 2. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de medição.....	76
Figura 6 – Teste 3. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de medição.....	90
Figura 7 – Teste 4. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de medição.....	90

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Preferências individuais e confiança no julgamento	58
Tabela 2 – Prática orçamentária	64
Tabela 3 – Estatísticas descritivas da Escala de Impulsividade	68
Tabela 4 – Estatísticas descritivas da Escala de Autocontrole	70
Tabela 5 – Preferências individuais de investimento de capital	72
Tabela 6 – Confiança no julgamento das decisões orçamentárias.....	73
Tabela 7 – Prática orçamentária	80
Tabela 8 – Estatísticas descritivas da Escala de Impulsividade	84
Tabela 9 – Estatísticas descritivas da Escala de Autocontrole	85
Tabela 10 – Preferências individuais de investimento de capital.....	87
Tabela 11 – Confiança no julgamento das decisões orçamentárias.....	88

LISTA DE SIGLAS

TCLE - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

EBITDA - Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 CONTEXTO E PROBLEMA	14
1.2 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	16
1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA	19
1.3.1 Objetivo Geral	19
1.3.2 Objetivos Específicos	19
1.4 TESE.....	20
1.5 JUSTIFICATIVA	20
1.6 SÍNTESE DAS CONTRIBUIÇÕES DA TESE.....	22
1.7 ESTRUTURA DO RELATÓRIO	23
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICO-EMPÍRICA.....	24
2.1 DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS.....	24
2.1.1 Percepção do Tempo e sua Ressonância nas Escolhas Orçamentárias	26
2.2 AUTOCONTROLE E ESGOTAMENTO DO EGO	30
2.2.1 Esgotamento do Ego.....	35
2.3 CONFIANÇA NO JULGAMENTO	37
3 METODOLOGIA.....	44
3.1 POSICIONAMENTO EPISTEMOLÓGICO	44
3.2 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS	45
3.2.1 Variável Independente.....	45
3.2.2 Variável Independente.....	46
3.2.3 Variável Mediadora	46
3.2.4 Variáveis de Controle	47
3.2.5 Variável Dependente	47
3.3 COMPOSIÇÃO DO PARADIGMA EXPERIMENTAL DA TAREFA	48
3.3.1 Procedimento de Validação	56
3.4 DELINEAMENTO DOS EXPERIMENTOS	59
3.5 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DE DADOS.....	60
4 PROCEDIMENTOS EXPERIMENTAIS.....	61
4.1 EXPERIMENTO 1	61
4.1.1 Participantes	63
4.1.2 Procedimento	64

4.1.3 Resultados.....	67
4.1.3.1 Checagem da Manipulação.....	67
4.1.3.2 Checagem das Instruções	67
4.1.3.3 Estatísticas Descritivas das Covariáveis.....	67
4.1.3.4 Falseabilidade de Hipóteses.....	70
4.1.3.4.1 Autocontrole e Confiança no Julgamento	71
4.1.3.4.2 Discussão dos Resultados.....	76
4.2. EXPERIMENTO 2.....	77
4.2.1 Participantes	79
4.2.2 Procedimento.....	80
4.2.3 Resultados.....	82
4.2.3.1 Checagem das Manipulações.....	82
4.2.3.2 Checagem das Instruções	83
4.2.3.3 Estatísticas Descritivas das Covariáveis.....	83
4.2.3.4 Falseabilidade de Hipóteses.....	86
4.2.3.4.1 Esgotamento do Ego e Confiança no Julgamento	86
4.2.3.4.2 Discussão dos Resultados.....	91
5 CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E ESTUDOS FUTUROS	92
5.1 CONCLUSÕES	92
5.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO	95
5.3 SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS.....	95
REFERÊNCIAS	97
ANEXO A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO	115
APÊNDICE A – AVALIAÇÃO CIENTÍFICA.....	117
APÊNDICE B – PROTOCOLO DE PESQUISA DO EXPERIMENTO 1.....	120
APÊNDICE C – PROTOCOLO DE PESQUISA DO EXPERIMENTO 2.....	126
APÊNDICE D – TAREFA DE DECISÃO ORÇAMENTÁRIA	134

1 INTRODUÇÃO

O conhecimento que encadeia o domínio sobre o qual se estende o presente estudo é aqui enunciado considerando o ordenamento intrínseco ao processo de formulação do problema e dos objetivos, dedução da tese e definição da justificativa.

1.1 CONTEXTO E PROBLEMA

O universo etéreo das escolhas irrompe enquanto expressão da razão. O manifesto da individualidade é reiterado por escolhas, que simbolizam o termo de julgamentos e preferências individuais. Um quadro deliberativo é composto por múltiplas extensões dos sistemas de pensamento e tende a refletir a gênese da vontade individual em situações de escolha. Isso implica que as decisões resultam de decodificações, de intuições ou até mesmo de forças adversas ao indivíduo (Simon, 1987). Desse modo, a ocorrência de erros sistemáticos em processos de julgamento e escolha revela os desvios da racionalidade (Tversky & Kahneman, 1974).

O fluxo das decisões tende a obedecer a um ordenamento natural, o qual produz resultados a partir de determinados juízos. Assim, organizadas por princípios da racionalidade, as decisões têm inclinação ao processamento cômico e analítico de julgamento, numa estrutura que adota padrões como referências associativas (Simon, 1987). As falhas nesse processo caracterizam os desvios da racionalidade pelo ensaio de simplificações dos sistemas deliberativos complexos (Tversky & Kahneman, 1974). A apreensão de um conjunto de padrões permite a resolução intuitiva de problemas, o que é comumente verificado no julgamento de especialistas (Simon, 1987). Assim, objetar influências do meio e reter a atenção em situações de deliberação é uma propriedade natural dos indivíduos (Baumeister, Vohs, & Tice, 2007). Em determinadas condições, entretanto, tais decisões são deslocadas do seu estado inicial.

A capacidade de controlar a atenção propulsiona o comportamento em situações de deliberação (Lavie, 2010). Todavia, recursos vitais da atenção podem ser temporariamente esgotados após o uso sucessivo do autocontrole (Vohs et al., 2008), é o que prevê o modelo de esgotamento do ego (Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998). Sob seu efeito, os

indivíduos são inclinados a comportamentos impulsivos contrários às suas pretensões primeiras (Baumeister, 2014), fato que ressoa negativamente em múltiplos domínios da pessoa, sendo a tomada de decisão um deles (Baumeister & Exline, 1999). Tais pensamentos conferem as bases para compreensão da dimensão do autocontrole perante circunstâncias materiais de julgamento e escolha em decisões orçamentárias.

O conhecimento dos efeitos do autocontrole permite a predição de resultados comportamentais para situações futuras, de forma a tonificar a afirmação do seu potencial para alterar o estado de coisas. A estrutura conceitual do autocontrole converge em termos de princípios e pressupostos fundamentais, ao passo que são conhecidos os elementos de contraste entre o sucesso e o fracasso do autocontrole (Baumeister & Heatherton, 1996; Hofmann, Schmeichel, & Baddeley, 2012). Com efeito, quando ampliadas para decisões próprias ao campo da contabilidade gerencial, no contexto dos negócios, tais discussões mostram-se inconclusas (Hurley, 2015).

O orçamento expressa as decisões estratégicas em limites financeiros, direcionando a prática da gestão em suas distintas nuances. As fases do processo orçamentário são suscetíveis aos erros sistemáticos de julgamento em função de falhas no processamento das informações necessárias à decisão (Lima, Yu, Silveira, & Santos, 2016; Tversky & Kahneman, 1974). O paradigma do atraso da gratificação oferece respostas para as falhas no processo decisório (Mischel, 1974; Mischel, Ebbesen, & Zeiss, 1972; O'Donnell, Daniel, & Epstein, 2017), as quais podem ser determinantes para as decisões orçamentárias.

O orçamento empresarial se apresenta como um síncrono de escolhas; realizadas em pontos específicos no tempo-espço. Assim, se desenvolvem em sucessão, por meio do arranjo e da ordenação de um conjunto de padrões que orientam as decisões de alocação de recursos financeiros, sobretudo em operações de investimento e financiamento de capital. As escolhas determinam o êxito do orçamento em suas clássicas funções de planejamento, controle e avaliação de desempenho (Hansen & Van der Stede, 2004; Luft, 2016). A percepção do tempo pelos gestores interfere nos resultados orçamentários, os quais inclinam-se ao curto prazo quando ocorre uma descontinuidade temporal no orçamento (Van der Stede, 2000).

Explorar estas escolhas, bem como os momentos em que ocorrem e as limitações às quais estão sujeitas, permite o prognóstico de falhas na tomada de decisão orçamentária. Tal

direcionamento investigativo foi apresentado por Hansen, Otley e Van der Stede (2003), dada a suscetibilidade do orçamento ao comportamento dos gestores. A percepção da natureza dessas falhas amplia a capacidade dos gestores de bloquear as causas que as originam e os julgamentos ineficientes que delas decorrem, o que tende a otimizar o valor esperado das decisões orçamentárias. Assim, as decisões orçamentárias figuram como o objeto sobre o qual se distende a tessitura da tese aqui tutelada.

1.2 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Retratar o passado e antever a realidade, em projeções numéricas, são atribuições que realçam o papel do orçamento em ambientes organizacionais (Mouritsen & Kreiner, 2016), considerando que o esperado é que dele sobrevenham informações que conduzam julgamentos coerentes com o cenário de negócios, numa singular progressão (Covaleski & Dirsmith, 1986). A ordenação de dados e projeções reivindica a mediação de um sistema de controle, assim como a comunicação de informações estratégicas demanda uma estrutura precedente e reconhecida no ambiente interno organizacional (Collins, 1982). O orçamento reúne características de planejamento e de gestão, por isso sua mecânica gera desvelo em pesquisadores da contabilidade gerencial (Sponem & Lambert, 2016). Ainda assim, um número diminuto dos seus possíveis usos provoca um movimento investigativo no campo (Hansen & Van der Stede, 2004).

Os estágios do orçamento envolvem julgamento e escolha. Ainda que ambiguidades, peculiares para a tomada de decisão orçamentária, sejam mitigadas por técnicas de simulação de cenários, os participantes desse processo estão sujeitos a vieses de julgamento (Lima Filho & Bruni, 2013; Lukka, 1988). Esse é o principal pressuposto para observações sobre o comportamento em decisões sob risco e incerteza, originado em Kahneman e Tversky (1979). Com ele, esforços foram intensificados no sentido de explorar e descrever as prováveis causas e os tipos de vieses em decisões. A intensidade com que os vieses de julgamento acometem o orçamento instiga reflexões, principalmente quando cogitada a natureza singular das decisões orçamentárias (Cesar, Boggio, Fregni, & Campanhã, 2012; Harwood, Pate, & Schneider, 1991).

A prática orçamentária é amplamente discutida em seus termos concretos, mas não em termos dos padrões comportamentais que a condicionam. Ainda assim, a literatura reconhece que tais padrões são responsáveis pelo sucesso e pelo fracasso dos julgamentos em contextos contábeis (Butler & Ghosh, 2015). Tais apontamentos permitem, quando combinados, a construção de objeções à ideia do orçamento enquanto prática estática de planejamento (Mucci, Frezatti, & Dieng, 2016). Para além de sua dimensão estrutural, o orçamento tende a orientar o comportamento e a comunicação, sobretudo em contextos de alta ambiguidade e incerteza, considerado também seu escopo pragmático pela determinação espacial e temporal da distribuição do capital (Marginson & Ogden, 2005). Essa perspectiva deriva da visão do orçamento como coadjuvante da construção da realidade organizacional, pois o plano de metas orçamentárias autoriza níveis de fundos para o uso pelos gestores (Covaleski & Dirsmith, 1986).

O orçamento é criticado quando as escolhas relativas aos seus componentes assumem sentidos contrários (Lukka, 1988). Essa crítica é reforçada pela noção da relevância do orçamento enquanto plano universal para propósitos e segmentos heterogêneos (Hansen et al., 2003), daí a supremacia do estudo das fases iniciais do orçamento na literatura (Quattrone, 2016). Contudo, em função da ênfase nos efeitos das práticas da contabilidade gerencial sobre as decisões, existem lacunas no conhecimento acerca dos preditores das escolhas que as impulsionam (Luft, 2016).

A falha no tratamento desse problema pode ser atribuída à negação inicial do poder de escolha individual e dos seus efeitos nas distintas fases do projeto dessas práticas, dentre elas o orçamento, o que ocorre devido a crença na funcionalidade do controle (Child, 1972). É verdade que os indivíduos têm uma predisposição natural à valorização do momento presente quando trata-se da escolha de recompensas, mas esses contornos não são documentados para decisões de negócios, as quais são suscetíveis a um maior contingente de variáveis intervenientes (O'Donnell et al., 2017); dentre elas a sensibilidade dos gestores aos incentivos financeiros – planos de compensação – para divulgação de resultados imediatos (Dechow, 2006; Leone, Wu, & Zimmerman, 2006). Sendo assim, novas proposições são difundidas na literatura, cujo principal argumento consiste na configuração relativa de padrões orçamentários como forma de avaliação de desempenho (Hansen et al., 2003). Porquanto, o ponto explícito e egrégio do orçamento retesa na distribuição do capital.

O dinheiro, e as representações mentais que ele ocasiona, têm propriedade para ativar determinados padrões comportamentais (Vohs, 2015). Pesquisadores constataram que a simbologia envolta a noção de dinheiro impulsiona condições como a autossuficiência; esse estado tem poder para indiretamente aumentar a confiança na capacidade individual de execução de tarefas (Vohs, Mead, & Goode, 2006). O dinheiro evoca propriedades da natureza humana, não podendo ter seu exame restrito à ideia de um símbolo para trocas em um sistema de mercado (Vohs, 2015). Além disso, ele enquanto reforço ao desempenho e, conseqüentemente, ao comportamento, teve seus efeitos comprovados (Bijleveld, Custers, & Aarts, 2011). Logo, sabe-se que a desonestidade tem correspondência com o baixo nível de autocontrole, mas subsiste o conhecimento da sua influência nas decisões orçamentárias, que também reclamam a confiança no julgamento (Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2009).

A confiança é qualificada como um estado de crença no sucesso em uma determinada ação que, ainda que condicionante ao convívio social e a concretização de operações econômicas, depende de fatores distintos (Ais, Zylberberg, Barttfeld, & Sigman, 2016; Wan & Rucker, 2013). Os termos da confiança e suas mutações no tempo são reflexões correntes, uma vez que auxiliam a compreensão dos elementos que potencializam as relações interpessoais (Evans & Krueger, 2011). A confiança interpessoal está também relacionada ao autocontrole, ao passo que uma redução nos seus níveis interfere negativamente sobre a confiança (Ainsworth, Baumeister, Ariely, & Vohs, 2014).

Estudos precedentes dissipam a noção estabelecida da confiança no ambiente organizacional, cuja essência firma-se na ambigüidade dos seus resultados no desempenho futuro dos negócios, seja a nível de mercado ou de gestão. Gestores com sucesso em previsões de retorno podem apresentar resultados economicamente ineficientes em períodos subsequentes (Hilary & Hsu, 2011). Nessa direção, é reconhecido que, em determinadas circunstâncias, o excesso de confiança influencia o desempenho organizacional (Hilary, Hsu, Segal, & Wang, 2016). Em adição, a confiança pode ser o resultado de uma pressuposição inadequada de relações causais entre eventos, que geram uma ilusão de controle (Langer, 1975).

Instintos de autopreservação imperam no sentido de romper a confiança quando não há proximidade, física ou familiar, entre pares. Conseqüentemente, decisões econômicas são influenciadas pela baixa confiança decorrente de um estado de esgotamento do ego

(Ainsworth et al., 2014). Evidências sugerem que a confiança interpessoal em contexto de risco demanda autocontrole, o que é questionável pela afirmação de Boucher e Kofos (2012) sobre a neutralização dos efeitos do esgotamento do ego por representações do conceito de dinheiro. Em conjunto, estes estudos assinalam uma lacuna investigativa, de modo que a tese defendida foi formulada sob o seguinte problema: **qual o efeito do autocontrole e do esgotamento do ego, mediados pela confiança no julgamento, sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital?**

1.3 OBJETIVOS DA PESQUISA

1.3.1 Objetivo Geral

Investigar o efeito do autocontrole e do esgotamento do ego, mediados pela confiança no julgamento, sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital.

1.3.2 Objetivos Específicos

- (i) Estruturar uma tarefa de decisão orçamentária, de modo integrativo aos tipos recorrentes de previsões de alocação de recursos circunscritos na literatura.
- (ii) Verificar a influência do autocontrole sobre as preferências individuais por projetos de investimento de capital com retornos temporalmente dispersos.
- (iii) Verificar a influência do esgotamento do ego sobre a confiança no julgamento e seus reflexos nas preferências individuais de investimento de capital.
- (iv) Verificar o efeito principal do autocontrole e do esgotamento do ego, e os efeitos indiretos da confiança no julgamento sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital.

1.4 TESE

Este estudo destina-se a defender a tese de que o autocontrole influencia a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias, ao mesmo tempo que o esgotamento do ego afeta a confiança no julgamento e ocasiona alterações nas preferências individuais de investimento de capital. Estando correta, a tese explica o colapso da percepção do tempo causado pela variação do autocontrole, bem como sua ressonância sobre as preferências individuais em decisões orçamentárias de investimento de capital.

1.5 JUSTIFICATIVA

As práticas orçamentárias são evocadas por escolhas econômicas e financeiras em mercados instáveis. O sucesso dos modelos de tomada de decisão orçamentária é relativo justamente por digressões pessoais em princípios gerais para problemas de decisão (Hansen & Van der Stede, 2004). Contudo, tal enunciado é inacessível para observações diretas, por sua negação em razão do domínio do pensamento econômico clássico que, pressupondo a racionalidade, revela uma perspectiva mecanicista para a contabilidade gerencial (Ansari, 1977). Em outros termos, pela supremacia do controle sobre o comportamento, sobretudo dos gestores em distintas escalas hierárquicas (Otley & Berry, 1980).

Esse discurso, com efeito, dissipou conhecimentos homólogos que predizem o fracasso do controle pela subversão do comportamento, assim como pela manipulação da informação contábil (Otley, 1978). Por conseguinte, o estudo das escolhas latentes às práticas da contabilidade gerencial torna exequível a composição de previsões sobre o comportamento de atores em posição de tomada de decisão orçamentária, que é justaposta em termos de espaço-tempo e capital (Hansen et al., 2003; Luft, 2016).

O pensamento clássico sobre as práticas da contabilidade gerencial é segregado em duas principais linhas temáticas, *design* e uso. Essas, são perpetuadas em conjunto, no sentido de complementaridade, permitindo a expansão do conhecimento sobre os parâmetros congregados ao sistema de controle gerencial e à tipologia aliciada ao seu uso (Abernethy & Lillis, 1995). Nesses termos, a utilidade do seu produto final, a informação, tornou-se essencial para a formação das práticas da contabilidade geral (Chenhall & Morris, 1986).

Unificar as respostas originárias nesses estudos em uma teoria concreta é um desafio aos pesquisadores do campo, pois sem ela a compreensão das práticas da contabilidade gerencial permanece fragmentada, incompleta e mutável às distintas realidades organizacionais (Otley & Berry, 1980). Sendo assim, tem-se inflexões entre práticas híbridas, em um amplo espectro, que demarcam aquelas tradicionais – planejamento, controle e avaliação de desempenho e de prospecção (Chenhall & Langfield-Smith, 1998).

A noção de escolhas temporalmente definidas estabelece condições ao conhecimento das tendências de resposta em momentos de decisão, daí a observação da inclinação natural dos indivíduos às gratificações imediatas (Mischel, 1974; Mischel et al., 1972). Como já documentado, o desconto por atraso é inibido pelo autocontrole, ao passo que determinadas condições provocam a exaustão dos recursos da atenção (Baumeister et al., 1998; Baumeister & Exline, 1999). Entretanto, em ampla escala, a reprodução dessa cadeia de eventos pode não ter seus efeitos confirmados. A ideia do orçamento como síncrono de escolhas permite o ensaio dos processos de julgamento que formam associações para as decisões orçamentárias, bem como a caracterização da mudança nas preferências individuais em circunstâncias de investimento de capital.

A discussão das decisões orçamentárias em confronto ao capital é favorável à tipificação do comportamento circunscrito à ideia do dinheiro, o que fortifica os argumentos de Vohs (2015) e Vohs et al. (2006), que tencionam prever tendências comportamentais provocadas por representações mentais do dinheiro; os quais poderão ser direcionados aos estudos em contabilidade gerencial, que não têm previsão da intervenção do capital sobre o comportamento dos gestores. Ainda assim, um corpo de pesquisa analisa os riscos e as potenciais implicações do incentivo monetário ao desempenho (Bonner & Sprinkle, 2002; Bushman, Indjejikian, & Smith, 1996), dentre eles aquele impulsionado por lucros não-realizados, pois a compensação almejada pelos gestores ressoa negativamente sobre as principais métricas do desempenho organizacional, sendo o lucro uma delas (Leone et al., 2006).

A literatura reconhece a atenção limitada como objeção ao processamento da informação – em termos de ênfase, perspectiva e enquadramento, mas o esforço de pesquisa não estabeleceu esses contornos ao campo da contabilidade, considerando sua extensão às decisões dos investidores (Fischer, Heinle, & Verrecchia, 2016). Tais decisões são induzidas

por expectativas sobre notificações do anúncio de ganhos, estrategicamente definidas para controlar a atenção dos participantes do mercado de capitais (Chapman, 2018).

Evidências aludem que a atenção limitada fragmenta a capacidade do pensamento sobre as informações divulgadas pelas organizações, sujeitando os atores aos fenômenos do mercado (Lambert, 2003). Em outros termos, estudos precedentes demonstram que a atenção transcende os limites das decisões na esfera individual, sendo sua investigação profícua às decisões de negócios, em suas múltiplas formas.

É possível notar a singularidade das decisões orçamentárias através de suas fases, pela prospecção de metas, por estimativas, pela determinação de medidas de tempo e pelo alto grau de responsabilidade que outorga a consecução dos resultados preditos (Cesar, Jerônimo, & Carneiro, 2012; Harwood et al., 1991). Isto é, a tomada de decisão orçamentária pode se mostrar passível ao nível de confiança no julgamento, pois a confiança é intrínseca aos termos da narrativa das decisões (Fleming, van der Putten, & Daw, 2018; Lebreton et al., 2018). Não obstante, a confiança tem efeitos sobre a assimilação de informações (Wan & Rucker, 2013), sendo incentivada e gratificada em decisões econômicas, em razão das perdas da ineficiência (Wilcox, 1993).

Os elementos condicionantes da confiança são também indicativos da natureza individual, e estudos científicos já comprovam o autocontrole como um desses determinantes (Murray, Lupien, & Seery, 2012). Isso implica, no campo das relações interpessoais, a possibilidade do controle sobre a confiança em decisões econômicas (Ainsworth et al., 2014), com isso, o estudo da confiança no julgamento torna manifesta a essência das decisões orçamentárias, e a força dos vínculos comportamentais que implicam escolhas temporalmente determinadas. Nesta direção, a capacidade de alcance no tempo e no espaço das decisões orçamentárias torna essa uma região temática singular para novas predições sobre a tomada de decisões.

1.6 SÍNTESE DAS CONTRIBUIÇÕES DA TESE

O potencial contributivo deste estudo irrompe em duas linhas. A primeira é caracterizada pela imersão ao contexto das noções fundamentais de julgamento e escolha em problemas complexos, como aqueles típicos do contexto das decisões orçamentárias. Para tanto, pensa o

orçamento como um síncrono de escolhas, o que corrobora o esforço intelectual de discussão das decisões orçamentárias, como aquele dos trabalhos de Cesar et al. (2012a), Cesar et al. (2012b), Lima et al. (2016) e Lima Filho e Bruni (2013). Com efeito, explora a possibilidade da sujeição das decisões orçamentárias às falhas derivadas do comportamento individual, sob o efeito do autocontrole e seus contrastes, bem como da confiança no julgamento – fato que tende a avançar o conhecimento da natureza da tomada de decisão de investimento e financiamento.

A segunda diz respeito ao tratamento designado para as variáveis em pauta, uma vez que esta pesquisa descreve um modelo experimental para o teste de relações causais em práticas da contabilidade gerencial, o que é extensível aos estudos que tenham pretensão de observações diretas do comportamento em decisões de negócio pela variação de fatores correlatos. Assim, os achados da pesquisa tendem a beneficiar a sociedade através da sinalização de predições que induzem ao sucesso ou fracasso das decisões orçamentárias. Esse fato torna viável que os indivíduos alheios ao conhecimento acadêmico e seus ciclos de debate, construam conhecimentos sobre o comportamento em momentos de decisão acerca da distribuição do capital num horizonte de tempo.

1.7 ESTRUTURA DO RELATÓRIO

Este trabalho está estruturado em cinco seções, sendo a primeira a presente introdução. A segunda seção expõe o referencial levantado para fundamentação teórico-empírica dos argumentos formulados para discussão da tese. As regiões temáticas exploradas na segunda seção são segregadas em: orçamento empresarial, cujos desdobramentos contornam as decisões, as escolhas orçamentárias e o tempo; autocontrole e esgotamento do ego; e confiança no julgamento. A terceira seção descreve a metodologia do estudo, que comporta respectivamente a apresentação do método experimental, das relações causais verificadas e a composição do paradigma experimental da tarefa de decisão orçamentária. A quarta seção apresenta os procedimentos experimentais e os resultados dos experimentos desenvolvidos nesta pesquisa, ao passo que a quinta e última seção apresenta as conclusões, limitações e sugestões para estudos futuros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICO-EMPÍRICA

A presente seção estabelece os contornos do objeto deste estudo. Desse modo, tem a dupla função de apresentar o escopo das construções teóricas e empíricas que o fundamentam e a tessitura das relações causais que o circundam.

2.1 DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS

A observação da tomada de decisão individual permite a construção de conhecimentos acerca dos padrões gerais de comportamento, conferindo os princípios para o estudo do processo de julgamento e escolha em problemas complexos, como aqueles correlatos das decisões orçamentárias (Hansen & Van der Stede, 2004). O pensamento daí resultante reflete na inclinação individual aos mesmos padrões em um ambiente de negócios, o que é potencialmente disfuncional em razão da divergência entre as pretensões individuais e organizacionais, visto que tais atores são orientados por sistemas de incentivo ao desempenho (Marginson & Ogden, 2005; Otley, 1978).

A assimetria informacional é perceptível no processo orçamentário, pois os gestores de orçamentos tendem a reter informações como forma de gerenciar benefícios futuros (Abdel-Rahim & Stevens, 2018; Fisher, Maines, Pfeffer, & Sprinkle, 2002). Experiências passadas de julgamento e escolha interferem nas expectativas da gestão sobre os resultados orçamentários, o que aumenta a possibilidade de ocorrência das escolhas discricionárias para o projeto do orçamento, considerando o conjunto de bonificações geradas por um desempenho orçamentário positivo, ou seja, pela consecução das metas orçamentárias (Leone & Rock, 2002; Oblak, Ličen, & Slapničar, 2018). Sendo assim, é admissível assumir que as preferências dos gestores são relativas aos sistemas de incentivo, de modo que a distribuição do capital nas organizações não se mostra linear e estacionária no tempo (Luft, 2016).

O projeto do orçamento é progressivamente desenvolvido em fases. As principais escolhas orçamentárias são realizadas na fase de planejamento através de escolhas financeiras de segmentação de recursos entre áreas, investimentos e projetos orçamentários, sendo derivadas da estratégia e, por isso mesmo, de conselhos deliberativos, ou de atores com autonomia institucional (Harwood et al. 1991; Lima et al., 2016). Lukka (1988) demonstra que o

planejamento orçamentário também consiste na previsão do financiamento necessário aos projetos de investimento, o que é influenciado pela orientação temporal do gestor. Com efeito, o estado imediato do conhecimento permite o estudo do orçamento como um síncrono de escolhas. Entretanto, suas causas subsistem às sombras, ou seja, os interesses, conflitos e expectativas que originam o orçamento são ainda inacessíveis (Leone & Rock, 2002; Luft, 2016).

Compete ao indivíduo formar juízos acerca do orçamento e das metas orçamentárias, o que em combinação com o modelo de decisão determinará as escolhas orçamentárias (Ahrens & Chapman, 2007; Butler & Ghosh, 2015). Assim, o arranjo das preferências individuais, em interação com o modelo de tomada de decisão, é expressivo para a compreensão das decisões orçamentárias (Luft, 2016). A perspectiva do orçamento também induz a ação de gestores e de suas equipes de trabalho, surgindo nesse recôndito a possibilidade de ocorrência de vieses e a tentativa de negociação dos termos orçamentários; ou, até mesmo, da estimativa de planos alternativos ao orçamento (Van der Stede, 2000).

As falhas orçamentárias são assistidas por reações adversas em decisões; estudos têm caracterizado as condições de tais ocorrências como forma de mitigar sua reincidência (Quattrone, 2016). O tipo de controle orçamentário praticado pelas organizações pode favorecer a distorção da percepção do tempo pelos gestores, implicando a alteração da ordem das escolhas financeiras; fenômeno que faz com que o curto prazo seja priorizado em detrimento do futuro (Van der Stede, 2000). Dessa forma, tais escolhas são sensíveis ao senso de oportunidade individual (Abdel-Rahim & Stevens, 2018). Ademais, as metas orçamentárias, que são ordenações de objetivos, podem ter a folga orçamentária como consequência, sendo essa uma prática defensiva adotada pelos gestores (Merchant, 1985; Stephan, Shidlovski, & Heller, 2017). Contudo, o campo da contabilidade gerencial compreende o orçamento antes por suas funções e tipos de uso, do que por seu significado em múltiplos contextos e cenários (Covaleski & Dirsmith, 1986).

O estudo de Hansen e Van der Stede (2004) condicionou a qualificação do orçamento por suas funções de planejamento, avaliação de desempenho, comunicação e estratégia. Até então, pesquisadores tendiam à uma visão dicotômica da sua prática, em termos de planejamento e controle (Fisher et al., 2002; Hansen & Van der Stede, 2004; Leone & Rock, 2002). Em adição, um corpo expressivo de pesquisas demonstrou a contradição intrínseca ao fato de um

mesmo instrumento ter seu uso subordinado a tais funções devido a maior possibilidade de manipulação do seu projeto e de seus resultados, o que pode ocorrer pela repetição de um grupo de indivíduos em ambas as funções (Arnold & Gillenkirch, 2015; Luft, 2016). Ainda assim, essa tradição de pesquisa enunciou o princípio que elucida a prática orçamentária nas organizações: mitigar a incerteza.

Esta construção impulsiona a confiança nas projeções de resultados orçamentários, favorecendo o comprometimento com metas e com o sistema de recompensas e bonificações por desempenho (Collins, 1982). Para além disso, o senso de controle favorecido pelo orçamento alenta o imaginário que o conserva como recurso em contraposição à ambiguidade, a qual expressa uma situação de escolha em cenários cujas informações são inconsistentes ou escassas (Marginson & Ogden, 2005). É possível, mesmo em cenários caracterizados pela incerteza, estimar e julgar a probabilidade de ocorrência dos fenômenos, o que não ocorre em contextos ambíguos (Hsu, Bhatt, Adolphs, Tranel, & Camerer, 2005). O orçamento tende a figurar como informação suplementar às escolhas financeiras (Marginson & Ogden, 2005). Nesta direção, a partir do seu projeto, o orçamento empresarial impulsiona a ação sobre planos financeiros, numa estrutura dimensional de tempo e espaço (Taffler, Spence, & Eshraghi, 2017).

2.1.1 Percepção do Tempo e sua Ressonância nas Escolhas Orçamentárias

É também reconhecido que, transcendendo o indivíduo, o tempo é uma condição determinada e irrepitível. A falha na percepção do tempo pode provocar distorções em processos afetivos e cognitivos (Lake, LaBar, & Meck, 2016). Esse fenômeno é acentuado quando reconhecido que a sucessão de eventos relativos ao tempo subjetivo influencia o comportamento (Christandl, Mierke, & Peifer, 2018). Em situações de deliberação, a falta de ordenação entre os estágios temporais rompe a imagem do futuro como expansão do presente, perturbando a formação de quadros prospectivos, cujo efeito imediato consiste na oscilação de escolhas com resultados dispersos em diferentes pontos no futuro (Halevy, 2015; Sjøstad & Baumeister, 2018). A ideia contrasta com o clássico pensamento determinista de que o passado projeta o futuro (Baumeister, Vohs, & Oettingen, 2016; Seligman, Railton, Baumeister, & Sripada, 2013).

A transposição do presente para o futuro implica a composição de imagens no plano das ideias. Essa prática exige esforço voluntário, tornando recorrente a ação orientada ao momento presente, como subterfúgio às formas mentais sobre o futuro (Sjåstad & Baumeister, 2018). Portanto, não compreendendo o tempo distante do presente, e considerando a propensão inercial desconexa para escolhas dispostas no tempo, o planejamento é virtualmente adotado como uma representação provável do futuro (Baumeister et al., 2016). A manutenção do planejamento outorga consistência e materialidade entre escolhas e preferências temporais, enquanto impulsão da ação no presente (Sjåstad & Baumeister 2018). Assim, o futuro assume formas objetivas dada sua vigilância pela autorregulação e autoconsciência (Wittmann, 2015).

Os efeitos constantes neste tecido dissertativo são extensíveis às decisões de negócios, em função da baixa inclinação geral das pessoas ao atraso no recebimento de gratificações em decisões intertemporais (O’Hora, Carey, Kervick, Crowley, & Dabrowski, 2016); considerando que tal resistência ao pensamento sobre eventos distantes no tempo tem como princípio a ausência de identidade e a falta de conhecimento sobre o futuro (Leone, Salles, Pulver, Golombek, & Sigman, 2018).

Em escolhas orçamentárias, esses efeitos são refletidos na propensão dos gestores do orçamento ao alcance de compensações imediatas do capital, cujo rendimento, no curto prazo, se mostra inferior àquele que seria auferido no longo prazo por iguais projetos de investimento e financiamento (Van der Stede, 2000). Isto é, a necessidade de gratificações imediatas tem inclinação para decisões economicamente ineficientes, já que os resultados econômicos e financeiros são fortemente associados com a gestão do capital no tempo. Nesses termos, um horizonte de curto prazo comumente produz baixos retornos em projetos de investimento e altos custos em projetos de financiamento (O’Donoghue & Rabin, 1999).

O processo orçamentário tem seus contornos definidos por prospecções sobretudo acerca da distribuição do capital no espaço-tempo e de suas consequências sobre os negócios. Contudo, inexistente um princípio geral que auxilie a compreensão da ressonância da percepção do tempo na extensão das escolhas orçamentárias (Núñez & Cooperrider, 2013). Posto que a prospecção do futuro demanda esforço mental (Sjåstad & Baumeister, 2018), a composição de cenários representativos de situações futuras de julgamento e escolha em decisões orçamentárias tende

ao consumo de recursos do autocontrole. Sendo assim, falhas do autocontrole podem figurar no centro de problemas em deliberações dessa natureza.

A composição de cenários é uma forma de representação perceptual do futuro, o que encadeia um movimento de quadros analíticos para solução de problemas complexos – uma variante da simulação mental de eventos futuros (Gilbert & Wilson, 2007). Isso significa a compreensão da essência e das diferentes nuances do problema de decisão, também a redução dos eventos aos termos da experiência. A simulação de situações futuras é uma capacidade cognitiva natural dos indivíduos, a qual determina o comportamento a partir do ensaio de eventos futuros e suas prováveis consequências, o que não se restringe aos eventos já experienciados, retidos na memória episódica (Gilbert & Wilson, 2007).

Entretantes, a projeção de cenários para decisões orçamentárias pode provocar resultados antagônicos, considerando que na oportunidade os gestores são solicitados a evocar conjuntamente representações mentais do tempo e do capital (Lukka, 1988). Esses conceitos formam associações que acessam e reforçam ideias semelhantes, as quais podem provocar alterações em respostas e comportamentos (Vohs, 2015; Vohs et al., 2006). A ideia implícita nesse recôndito é que a linguagem prospectiva pode ser adotada como estratégia para indução de comportamentos desejados em ambientes organizacionais, o que se mostra oportuno tanto para narrativas da gestão em divulgações de resultados negativos (Asay, Libby, & Rennekamp, 2018), como para prospecções voluntárias de ganhos (Chapman, 2018; deHaan, Shevlin, & Thornock, 2015).

O volume de recursos, a ambiguidade das informações disponíveis, e a complexidade das decisões orçamentárias demandam simulações que auxiliem a análise de projetos de investimento e financiamento de capital, notadamente na fase de planejamento do orçamento (Harwood, Pate, & Schneider, 1991; Lukka, 1988;). A competição entre propostas dá-se no nível da atratividade – promessa – de cada uma delas para geração de valor para a empresa (Jackson, Keune, & Salzsieder, 2013). Ainda assim, a contabilidade não prevê o comportamento para situações nas quais os gestores de projetos orçamentários concorrem por recursos escassos, cuja tendência é o gerenciamento de lucros e receitas e a ocorrência de adversidades na comunicação de informações (Brüggen & Luft, 2011). Ademais, pesquisadores têm demonstrado que projetos que requeiram a ordenação do dinheiro no tempo evocam o imaginário, logo, este critério concreto (geração de valor) não é virtualmente

adotado para solução das classes de problemas em decisões de negócio (Leone & Rock, 2002). Por isso, os determinantes dos desvios da eficiência em decisões orçamentárias são um ponto de inflexão na literatura (Lima et al., 2016); uma das suas presumíveis causas, o desconto temporal, instiga o interesse de cientistas.

O colapso da percepção do tempo poderá ocasionar o desconto imediato entre opções de escolha (O'Donoghue & Rabin, 1999). Em relação ao desconto temporal, um corpo expressivo de estudos demonstra sua correspondência com a valorização acentuada do momento presente. Por conseguinte, o agente da decisão demonstra predileção ao período atual quando do julgamento e escolha em condições de tomada de decisão (Fudenberg & Levine, 2012). A descoberta desse padrão favorece a construção de premissas para escolhas em situações semelhantes, o que não se confunde com uma condição de determinação do comportamento. Essa configuração contém em si um problema singular, já que a antecipação da gratificação comumente implica resultados menores (Halevy, 2015). Assim, remanesce o ceticismo quanto às causas do desconto imediato, sendo a disponibilidade instantânea da gratificação uma explicação frequente entre as pesquisas (O'Donnell et al., 2017).

Nas decisões orçamentárias o desconto temporal pode ser refratado pela escolha de projetos economicamente ineficientes, mas que apresentam fluxos de caixa mais rápidos. Como tentativa de estabelecer o equilíbrio preditivo em enunciados correlatos sobre as escolhas orçamentárias, Van der Stede (2000) investigou o fenômeno sob o título de orientação gerencial de curto prazo. Para o autor, o controle orçamentário inflexível tem como resposta um desempenho gerencial positivo no curto prazo, o que se mostra insustentável a longo prazo. O orçamento figura como a soma de níveis de escolha em diferentes momentos no tempo (Oblak et al., 2018). Tende, pois, a provocar a formação de quadros cognitivos que remetem ao conceito de ganho e de perda, os quais fundamentam as decisões orçamentárias.

É cognoscível que os sistemas de incentivo são condutores do comportamento (Liu, Lu, & Veenstra, 2014), mas os contornos desse enunciado não são definidos, pois o tipo de incentivo, a forma como é percebido, e a intensidade do seu fomento parecem formar uma linha tênue entre o comportamento esperado e o seu contrário (Samuels & Whitecotton, 2011). A partir da máxima econômica da maximização da utilidade esperada, tais sistemas são tradicionalmente desenhados para oferecer remuneração financeira pelo desempenho, fato

extensível aos contratos de remuneração dos CEOs (*Chief Executive Officers*), conforme Bushman et al. (1996) e Dechow (2006). Sendo assim, os resultados do período são regulados como indicadores do desempenho, ainda que não exista certeza quanto à realização dos fluxos de caixa esperados (Leone et al., 2006). No entanto, dado o desconhecimento dos elementos que remetem à aceitação ou rejeição de incentivos financeiros pelo indivíduo, essa prática pode tão somente contribuir para o desempenho imediato, haja vista a associação das escolhas orçamentárias com predileções ao momento presente (Dechow, 2006; Dechow, Kothari, & Watts, 1998).

2.2 AUTOCONTROLE E ESGOTAMENTO DO EGO

O estado de coisas representa a realidade no espaço e tempo conhecidos. É a impossibilidade de precisar seu começo e fim que o caracteriza como ininterrupto. As perturbações às quais está sujeito podem advir do acaso, da resistência dos arranjos naturalmente estabelecidos, ou da vontade; os primeiros pontos renunciam ao domínio do indivíduo e o último enfatiza o papel da vontade sobre julgamentos e escolhas (Frankfurt, 1971). A história assevera a singularidade dessa formação (Berrios & Gili, 1995).

A expressão central da vontade implica a descontinuação dos ideais deterministas sobre a realidade. Esse pensamento admite que o estado de coisas é moldado para uma intenção sobre a realidade concreta ou perpetuado como desfecho da vontade. Com efeito, a vontade é a determinação para toda ação, ela irradia, se dissipa e cessa na pessoa, sendo produto da atividade consciente, já que pretende o pensamento deliberado (Frankfurt, 1971). Todavia, nem toda ação fundamenta-se na vontade, o que a desvela como cárcere para forças mutualmente antagônicas (Roberts, 1984). Nesta direção, a tônica recai sobre as causas das ações adversas à vontade em quadros não patológicos.

Os desvios da vontade são originados na falta de controle sobre impulsos e inclinações negativas, o que alude o fracasso da execução de um ato ou atividade no sentido de alinhar a ação presente ao futuro esperado (Roberts, 1984). Em face de um conjunto de preferências, geralmente conflitantes, pela expressão da vontade seria escolhida aquela preferência de ordem superior (Frankfurt, 1971). É a capacidade de negação que induz a inibição dos impulsos contrários à vontade, que emergem à superfície por se manterem latentes entre as

preferências dos indivíduos. Em outros termos, os indivíduos têm capacidade de resistir ao impulso que ocasiona resultados apenas imediatamente profícuos (Frankfurt, 1971), o que é atribuído ao autocontrole, enquanto determinação da vontade (Roberts, 1984).

O autocontrole diz respeito a força aplicada pelos indivíduos no controle de respostas naturais, que tendem a atuar em sentido contrário às suas pretensões primeiras (Baumeister et al., 1998; Baumeister & Exline, 1999). Elas correspondem a uma ampla categoria de reações próprias da natureza humana cujos contornos são designados pela capacidade individual de alterar respostas internas (Hofmann et al. 2012; Tangney, Baumeister, & Boone, 2004). Assim, o autocontrole impulsiona a inibição de respostas involuntárias (Mischel et al., 1972; Muraven, Baumeister, & Tice, 1999), sendo a inibição uma forma de supressão de padrões de resposta (Hofmann et al., 2012; Miyake, Friedman, Emerson, Witzki, & Howerter, 2000).

Mischel e Ebbesen (1970) sustentaram a supressão enquanto estratégia para resistência ao tempo no paradigma do atraso da gratificação. Por conseguinte, argumentaram que é por meio do autocontrole que as ações individuais são niveladas aos resultados futuros esperados, fato que potencialmente atribui consistência entre as preferências. Considerando a percepção relativa do tempo, o autocontrole parece estabelecer uma gradação entre presente e futuro, por isso, propõe energia ao comportamento com vistas ao futuro (Hoch & Loewenstein, 1991; Hofmann, Friese, & Strack, 2009; Vohs & Schmeichel, 2003). Essa postura gera resultados concretos para momentos opostos no espaço-tempo, de forma que a percepção do tempo é afetada pela variação do autocontrole (Rachlin, 1974; Vohs & Schmeichel, 2003).

A literatura reforça o autocontrole como uma função executiva, da mesma maneira que o insere como subconjunto no domínio da autorregulação, pois a inibição perfaz o centro do seu conceito (Baumeister et al., 2007; Hofmann et al., 2012). Conforme Miyake et al. (2000), as funções executivas são um conjunto de leis responsáveis pelas conexões entre operações cognitivas, sendo por isso essenciais ao pensamento. Os autores também afirmam a inibição, declarando que ela parece ser o substrato às funções executivas básicas, como que o alcance de um estado de consciência envolva a supressão de outros correlatos.

A inibição corresponde ao domínio sobre impulsos (Logan, Schachar, & Tannock, 1997), que em situações de deliberação econômica equivalem às preferências monetárias

imediatas (Ainsworth et al., 2014), menores em razão do desconto temporal – já que planos de investimento são economicamente positivos pela capitalização do dinheiro no tempo (Dechow, 2006). Logo, pessoas impulsivas têm maior propensão à falha em processos de inibição devido ao atraso no processamento das respostas necessárias à supressão de impulsos (Logan et al., 1997). Esses impulsos são verificados através de conflitos do autocontrole, conforme o termo assumido por Fishbach e Shah (2006), cuja instabilidade também potencializa o consumo de artigos hedônicos, em oposição aos utilitários (Kivetz & Simonson, 2002).

Os conflitos do autocontrole são indicativos de vontades contrapostas no tempo futuro, mas que têm igual ressonância no presente (Thaler & Shefrin, 1981). O autocontrole, enquanto prolongamento da vontade, reflete a gênese dos problemas centrados no indivíduo, incluindo a coexistência social (Muraven, 2010). Isto é, não se trata de uma unidade efêmera (Frankfurt, 1971). Assim, existem estudos sobre o fortalecimento do autocontrole (Muraven et al., 1999), uma vez que o conhecimento corrente admite a possibilidade do desenvolvimento e aperfeiçoamento do autocontrole (Baumeister & Heatherton, 1996; Tangney et al., 2004).

Como constatado por Tangney et al. (2004), o autocontrole origina resultados extensíveis a outras matérias, para além daquela a qual foi inicialmente direcionado. Uma clássica vertente temática associa o sucesso na aplicação do autocontrole ao paradigma do atraso da gratificação, o qual sugere o tempo de atraso da gratificação como diretamente proporcional à capacidade de autocontrole (Metcalf & Mischel, 1999; Mischel & Ebbesen, 1970; Mischel et al., 1972). Esse paradigma tem como pressuposto que a gratificação imediata é inferior àquela que seria auferida a longo prazo, dessa forma o tempo mostra-se categoricamente impreterível nos processos de gratificação (Baumeister et al., 2007).

Muraven (2010) encontrou evidências de que a prática velada de atos de autocontrole tem o efeito de elevar essa capacidade através de tarefas que pretendam a supressão de tendências de resposta. Todavia, o argumento conserva um ponto de inflexão, já que não necessariamente a expansão da capacidade de autocontrole será refletida no comportamento, subsistindo o questionamento para quadros transcendentais àqueles referentes aos níveis de deficiência em funções executivas, para os quais foram constatados resultados favoráveis (Hofmann et al., 2012).

Tversky e Kahneman (1981) destacam o consumo de energia em função da avaliação de preferências em processos de julgamento e escolha. Outrossim, a progressão dos eventos possíveis e o distanciamento do tempo e do espaço implicam a construção de representações para as possibilidades de decisão, num processo de prospecção sobre o futuro (Fujita & Roberts, 2010). Com efeito, a partir de Alquist et al. (2018), poder-se-ia ponderar que o autocontrole permite a junção da energia necessária ao pensamento sobre possibilidades alternativas em problemas de decisão. Todavia, sendo esgotável, muitas falhas em controles executivos decorrem da falta dessa energia, na qualidade de recursos atencionais (Polti, Martin, & van Wassenhove, 2018).

As estratégias comumente adotadas em conflitos do autocontrole podem ser sintetizadas em regras e incentivos, em dois planos: individual e organizacional (Thaler & Shefrin, 1981). O equilíbrio em conflitos do autocontrole incide na percepção dos custos da falha na inibição de respostas involuntárias; por conseguinte, a restrição de opções de preferência e o incentivo para escolhas tencionadas são direcionadores das decisões (Thaler & Shefrin, 1981). O domínio sobre a atenção também regula a disposição ao atraso da gratificação, pelo desvio voluntário da atenção sobre a recompensa (Mischel & Ebbesen, 1970).

Dito isto, a disposição ao atraso da gratificação, além da capacidade de autocontrole, é geralmente acentuada pela percepção do tempo e do valor atribuído ao resultado futuro esperado (McGuire & Kable, 2015). Logo, a extensão do tempo seria determinante para a formulação de uma análise dos custos e benefícios relativos à recompensa. Além disso, os autores afirmam que a mesma rede de processos neurais e cognitivos governa tanto avaliações individuais quanto escolhas econômicas. Em outros termos, a percepção do tempo imprime um novo sentido para preferências prospectivas.

Tal circunstância demonstra a mútua intervenção entre opções de escolha nos processos de análise dos indivíduos; nos quais as preferências são temporalmente desenvolvidas (Mohr, Heekeren, & Rieskamp, 2017). Em decisões orçamentárias, a distorção da percepção do tempo impulsiona preferências por projetos de investimento cujos retornos beneficiam apenas o momento presente (Van der Stede, 2000). Assim, tem-se a Hipótese 1:

H1: O alto (vs. baixo) autocontrole aumenta (vs. diminui) as preferências individuais por projetos de investimento de capital cujos retornos são maiores a longo prazo.

Os atos do autocontrole refletem a força da reatividade intrínseca à pessoa, que a coloca em uma posição ativa em face de suas preferências e escolhas (Muraven et al., 1999). Novamente, estes estudos questionam a visão determinística do futuro, pois o indivíduo é o centro tanto do fracasso quanto do sucesso do autocontrole (Heatherton & Wagner, 2011). Entrementes, é compreensível sua expressão em alto e baixo autocontrole, cujas evidências sugerem resultados concretos que remetem aos termos de falha ou sucesso pelo contraste do autocontrole (Hofmann et al., 2012).

O alto autocontrole implica o desempenho satisfatório em esferas acadêmicas, assim como o sucesso de relacionamentos interpessoais e de equilíbrio emocional (Baumeister & Vohs, 2007; Tangney et al., 2004). Evidências apontam para o fato de que o autocontrole demonstrado por crianças é indicativo do sucesso futuro em diversas áreas, sendo a capacidade de autocontrole uma expectativa sobre o comportamento futuro esperado (Mischel & Ebbesen, 1970).

Considerando o pressuposto de que o autocontrole ressoa positivamente sobre a fase adulta da pessoa, a massa crítica dos estudos foi também dedicada a identificar as estratégias para o controle do comportamento impulsivo em crianças, típicos de anomalias do autocontrole (Meichenbaum & Goodman, 1971; Mischel & Ebbesen, 1970; O'Leary & Dubey, 1979). Nessa fase, os autores observaram que a atenção pode ser arranjada de modo que o pensamento não recaia sobre o objeto da gratificação (o que aumenta o tempo de atraso), o contrário induz ao fracasso do autocontrole (Baumeister & Heatherton, 1996). Esse resultado perdurou ao tempo, sendo aparente mesmo quando utilizados outros métodos, que não o experimental (Fishbach & Shah, 2006).

O baixo autocontrole está associado a resultados negativos que irrompem em inúmeras formas, tais como: baixo desempenho acadêmico, distúrbios alimentares, transgressões sociais, entre outros (Baumeister & Alghamdi, 2015; Reisig & Pratt, 2011). Por ser prejudicial aos indivíduos, esforços investigativos foram despendidos no sentido de mapear os momentos e as circunstâncias de ocorrência do baixo autocontrole, pela agregação de causas internas, traços característicos do indivíduo, e externas, através dos fatores ambientais

(Heatherton & Wagner, 2011). Nesta direção, a apreensão dos condicionantes das falhas do autocontrole tornaria possível a construção de mecanismos para sua neutralização (Schmeichel & Vohs, 2009).

A falta da capacidade de autocontrole foi dissipada enquanto condição das falhas do autocontrole, no seu lugar alguns padrões foram identificados: instabilidade e inconsistência dos parâmetros individuais; falta de monitoramento das ações; e irregularidade no controle de respostas indesejadas (Baumeister & Heatherton, 1996). Heatherton e Wagner (2011), reiteraram a força da atratividade das respostas imediatas enquanto causa das falhas da autorregulação. A segunda foi um corpo de fatores que pareciam convergir para um único fenômeno: o uso sucessivo de recursos do autocontrole, o que gera o estado temporário de inabilidade autorregulatória (Baumeister, 2002, 2014). Esse estado é conhecido como esgotamento do ego.

2.2.1 Esgotamento do Ego

A literatura documenta os efeitos da incapacidade temporária da função executiva (Baumeister et al., 1998; Muraven, Tice, & Baumeister, 1998). O esgotamento do ego é uma expressão para a falta de recursos da atenção, figurando como uma dentre as respostas para as falhas do autocontrole (Heatherton & Wagner, 2011). Isso significa o custo do uso sucessivo do autocontrole, que depende de uma fonte finita de energia. Estudos confirmaram que a intensidade da prática do autocontrole é impeditiva, ou limitante, para atos futuros de igual natureza (Baumeister et al., 1998).

A exaustão dos recursos necessários para o autocontrole é um dos efeitos da necessidade contígua de supressão de impulsos (Baumeister & Alghamdi, 2015). Por conseguinte, atos significativos de autocontrole impactam a capacidade de fazê-lo novamente, em ações voluntárias, ainda que seu caráter relativo seja passível de discussão (Phillips, Cope, Hughes, Zhang, & Rowe, 2018). Escolhas realizadas em intervalos próximos de tempo tendem ao esgotamento do ego (Vohs et al., 2008), pois a capacidade de autocontrole é reduzida no período ulterior a tais atos, para situações que também ensejam esse recurso, o que justifica a incidência de comportamentos indesejados (Muraven, 2010; Webb & Sheeran, 2003).

O colapso do autocontrole sugere o comportamento orientado para gratificações instantâneas, como o recebimento monetário menor no presente (Heatherton & Wagner, 2011). É sabido que o episódio somente é possível pela disposição precedente ao objeto que reclama o uso de controles executivos, uma vez que o contrário não demandaria autocontrole (Baumeister & Heatherton, 1996). Os avanços realizados no campo permitem o mapeamento e a categorização de uma ampla classe de efeitos derivados do esgotamento do ego, muito embora tenham se mostrado inconclusivos quanto às consequências desse fenômeno a longo prazo.

O comportamento derivado do esgotamento do ego se manifesta sob diferentes formas, havendo evidências acerca da corrupção ética e moral, desonestidade (Mead et al., 2009), vícios, consumo impulsivo (Baumeister, 2002; Sultan, Joireman, & Sprott, 2012), e de disfunções alimentares (Hofmann, Rauch, & Gawronski, 2007), podendo igualmente alterar a percepção da culpa (Xu, Bègue, & Bushman, 2012). Tais efeitos são preditos pelo modelo de força, que explica o esgotamento do ego e estabelece as conexões que sugerem o comportamento sob efeito dessa condição.

O modelo ilustra, por meio de uma analogia entre mente e corpo, a situação na qual o uso sucessivo de controles executivos provoca a exaustão dos recursos da atenção, da mesma maneira que o exercício intenso causa fadiga muscular (Baumeister et al., 1998; Baumeister & Heatherton, 1996; Muraven et al., 1998). Assim, se tornou conceitualmente relevante pela observação de uma proposição do campo da psicologia: o esgotamento do ego por atos do autocontrole e da autorregulação, revela que os controles executivos competem pelos mesmos recursos energéticos (Hofmann et al., 2012).

O modelo de força é consagrado na literatura, pois permitiu a construção de uma sólida base de conhecimentos para o tratamento de problemas decorrentes do esgotamento do ego (Hagger & Chatzisarantis, 2016). Daí o fato de observações experimentais acentuarem a reestruturação dos recursos autorregulatórios por mais de um sistema (Inzlicht & Schmeichel, 2012). Tais expedientes também convergem para um enunciado comum, a neutralização dos efeitos do esgotamento do ego.

O pensamento é reforçado pela constatação de que elementos como intenções de implementação (Webb & Sheeran, 2003), glicose (Masicampo & Baumeister, 2008), emoções

positivas (Tice, Baumeister, Shmueli, & Muraven, 2007), e o estado de crença sobre a capacidade de autocontrole (Job, Dweck, & Walton, 2010), têm influência sobre o esgotamento do ego, pois podem reestabelecer os recursos autorregulatórios. Os efeitos da glicose sobre o esgotamento do ego têm sido objeto de discussão na literatura por comprovarem os processos químicos e físicos subjacentes à essa condição (Galliot et al., 2007).

A interferência do dinheiro sobre o comportamento irradia por distintos planos, sendo uma representação central em economia. Uma clássica proposição associa o desempenho ao sistema de recompensa monetária (Bijleveld et al., 2011). Novas evidências dessa influência têm sido observadas em pesquisas do campo da psicologia (Vohs, 2015; Vohs et al., 2006), as quais, se confrontadas ao conceito de autocontrole, podem conduzir até a gênese de novos conhecimentos. Possivelmente em razão da histórica estruturação econômica e social do trabalho em função do capital, os resultados de Vohs et al. (2006) demonstraram que a ativação da lembrança do dinheiro influencia o comportamento.

A ideia do dinheiro pode também alterar concepções relativas ao grau de dificuldade e esforço intrínsecos a determinadas tarefas, as quais são referenciadas em sentido amplo. Boucher e Kofos (2012) revelaram que juízos de dinheiro podem anular o esgotamento do ego. Esse efeito, se estendido para decisões sobre valores monetários, prevê que sujeitos em contato com dinheiro, ainda que não físico, ficam alheios aos efeitos causados pelo esgotamento do ego. Sendo essa uma importante oportunidade investigativa, principalmente se examinado o relacionamento entre o esgotamento do ego e a confiança no julgamento em situações que encerram o capital em investimentos temporalmente determinados.

2.3 CONFIANÇA NO JULGAMENTO

A natureza da confiança se aproxima de um estado metafísico através da própria progressão desse corpo de conhecimentos. A despeito de ser objeto de estudo em mais de um campo, sua estrutura conceitual é relativa a distintos fatores (Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998) cuja crescente relevância tornou cognoscível a não-linearidade da expressão da confiança no espaço-tempo (Lewicki, Tomlinson, & Gillespie, 2006). As diferentes tradições de pesquisa orquestram a confiança como um fenômeno singular, potencialmente observável pelo

comportamento, cujos termos de sentido, dimensão e complexidade são variáveis (Lewicki et al., 2006). Em sociologia, ela é concebida como pressuposto integrador do convívio em sociedade (Lewis & Weigert, 1985), sendo a reciprocidade um de seus fatores condicionantes (King-Casas et al., 2005).

Em sociedade, os extremos da confiança são dados a conhecer pelas relações entre sujeitos, enquanto herança evolutiva, considerando que a evolução da espécie humana também ocorre através de fatores como organização em castas e mútua cooperação – conforme argumentado por Bowles e Gintis (2004). Os próprios estágios evolutivos da sociedade e, conseqüentemente, das relações interpessoais, provocam o deslocamento dos princípios que regem a confiança, os quais ascendem no próprio curso desses estágios (Lewicki et al., 2006). Assim, a confiança conserva o risco do fracasso, sobretudo quando da falta de unidade e constância dessas relações (Erle, Ruessmann, & Topolinski, 2018). Em outros termos, o convívio em sociedade é presidido por relações de confiança (Lewis & Weigert, 1985).

A resistência dessas relações é constantemente testada, principalmente em espaços impessoais caracterizados por relacionamentos impessoais. Esse fenômeno é característico às transações monetárias descentralizadas, cuja despersonalização do contato entre agentes estabelece pressupostos singulares para a confiança, como no caso de moedas digitais (Baldwin, 2018). Conforme o autor apresenta, a sociedade promove meios para restauração da ordem do capital, como quando da desestabilização da confiança por crises financeiras. Ao mesmo tempo, os padrões de confiança são reproduzidos pela inevitabilidade da mútua cooperação, o que reforça a ideia de que os mercados financeiros também são estabelecidos por relações de confiança, ainda que fundadas sob outros princípios – a despeito da imaterialidade imediata das trocas monetárias (Baldwin, 2018).

Este debate é também distendido ao domínio do indivíduo, sob o questionamento das estruturas de pensamento suficientes à formação de um estado de crença sobre o julgamento (Fischhoff, Slovic, & Lichtenstein, 1977). Com isso, tenciona-se divisar as causas da confiança no julgamento, o que é particularmente profícuo em cenários de altos riscos e custos por julgamentos inadequados (Lebreton et al., 2018). A crença figura como representação profusa e heterogênea dos substratos que induzem a confiança no julgamento (Miller, Spengler, & Spengler, 2015). Sendo que a confiança tem propriedades equiparáveis,

mas não idênticas, ao grau de certeza em um processo de escolha, o qual tem sua enunciação em termos de probabilidade (Lebreton et al., 2018; Pouget, Drugowitsch, & Kepecs, 2016).

Evidências sugerem que nem sempre as causas da confiança são percebidas pelas pessoas, o que gera uma ilegítima impressão de controle sobre os seus julgamentos, como quando ocorre a ativação da confiança para avaliação de mensagens persuasivas (Légal, Chappé, Coiffard, & Villard-Forest, 2012). Assim sendo, Légal et al. (2012) explicam que a avaliação positiva de um conjunto de alternativas de decisão pode não ser produto da confiança, mas sim de um estado involuntário de confiança. Isso significa a aproximação da confiança enquanto meta. Sem embargo, julgamentos respaldados na confiança são tomados como regras para escolhas futuras, numa tentativa impeditiva ao erro (Yeung & Summerfield, 2012), característica essa que imprime um tipo singular de identidade individual (Ais et al., 2016).

Ainda que uma questão eminente se imponha, não se tem um modelo matemático indivisível e, por isso, consensual, que explique a confiança (Gigerenzer, Hoffrage, & Kleinbolting, 1991; Pouget et al., 2016). Não sendo desconsiderada a complexidade da mensuração da confiança (Carroll, Petrusic & Leth-Steensen, 2009), pesquisadores tentam identificar seus fatores preditores (Erle et al., 2018). Da mesma forma, analisam os fatores que contrastam suas condições inicial e final, fazendo com que a confiança seja alterada para uma mesma referência em diferentes pontos no tempo (Evans & van Beest, 2017).

O enquadramento de ganhos e perdas confere um conjunto de representações mentais para o resultado, por isso, tem o poder de alterar a percepção individual da confiança no julgamento (Evans & van Beest, 2017). Entrementes, a instabilidade do discurso inicial sobre níveis de confiança repercute o ceticismo quanto à interferência de fatores contextuais no julgamento, o que remonta ao pensamento da própria capacidade humana de precisar avaliações econômicas e financeiras. Tal capacidade, a metacognição, é reconhecidamente subjetiva (Brier, 1950). O tratamento da informação, com efeito, se mostra desigual entre indivíduos em estados de alta e baixa confiança; isso posto, a alta confiança os condiciona a atribuir relevância para interpretações abstratas, ao passo que, a condição de baixa confiança o faz para interpretações concretas (Wan & Rucker, 2013).

A qualidade destas avaliações expressa um novo fenômeno: o grau de precisão do julgamento impõe a própria figura do decisor como autoridade, condicionando a confiança impulsiva

entre agentes. Como elucidado por Murray et al. (2012), a confiança impulsiva consiste numa atribuição involuntária de confiança a outra pessoa, o que orienta julgamentos ulteriores sobre relações interpessoais. A expressão da alta confiança no julgamento é também instrumento de manipulação da confiança interpessoal. Isso porque o imaginário coletivo é condicionado a associar confiança com precisão do julgamento.

A confiança evoca representações mentais do quadro em análise, que somente é possível por princípios claramente estabelecidos, sejam eles definidos pelo indivíduo ou pelo meio (Pouget et al., 2016). Outros padrões de confiança, todavia, são intrínsecos aos indivíduos, o que os torna inacessíveis ao observador externo e da mesma maneira, ressaltam a imprevisibilidade da confiança (Ais et al., 2016). A confiança no julgamento é também influenciada pelo tipo de incentivo oferecido ao sujeito, havendo indícios de que perspectivas de ganhos ou perdas sejam correspondentes a alta, ou baixa confiança, respectivamente (Lebreton et al. 2018).

Os limites da confiança são revelados em termos de precisão e erro, uma vez que permitem a mensuração objetiva da qualidade da atribuição da confiança no julgamento (Yeung & Summerfield, 2012). A qualidade advém da precisão da confiança no julgamento e interfere nas decisões de negócios, uma vez que fornece a base da análise de desempenho, o que reforça a confiança em decisões futuras. Assim, uma vez questionados, os indivíduos conseguem determinar o nível de confiança em suas escolhas, a partir da estimativa da crença sobre o resultado (Fleming & Daw, 2017; Lebreton et al. 2018). Mas, quando testadas, tais crenças se mostram variáveis e imprecisas, justamente em função da falta de unidade dos aspectos admitidos para o julgamento (Dittrich, Güth, & Maciejovsky, 2005).

Ao estudar o processo de mudança na confiança, Fleming et al. (2018) descobriram que sua ocorrência é dada pelo contraste entre informações, geralmente caracterizadas por aquelas adotadas em decisões remotas e por novas evidências, inicialmente desconhecidas para os fluxos de decisão. Em seu trabalho também verificaram que a confiança é atenuada quando existem informações contraditórias, que desqualificam a precisão da escolha. O contrário implica a perpetuação dos mesmos níveis de confiança em julgamentos futuros. Com isso, pesquisadores são incitados a questionar o resultado de situações nas quais a confiança é externamente induzida, tendo como expectativa o aumento dos seus níveis. Estudos dessa natureza, tendem a qualificar e abordar a confiança como um fator exógeno.

Uma estimativa de confiança, mesmo subjetiva, é verificável em processos de tomada de decisão, suportando o comportamento (Kepecs, Uchida, Zariwala, & Mainen, 2008). Consistente com esse pensamento, gestores se mostram mais confiantes quando têm suas previsões confirmadas, o que os leva a não questionar a validade da composição das informações que desencadearam a confiança no julgamento. Quando os padrões de acurácia em decisões não correspondem ao nível de confiança, tem-se indicativos do viés conhecido como excesso de confiança, o qual manifesta-se por mais de uma forma, refletindo também em decisões financeiras (Dittrich et al., 2005).

O excesso de confiança é conhecido por ascender ao plano das ideias, destoando excessivamente de uma estimativa concreta do valor esperado da decisão, por isso é investigado enquanto ilusão cognitiva (Gigerenzer et al., 1991). Para os gestores, em um cenário de negócios a intensidade do tempo de duração do excesso de confiança está diretamente relacionada ao sucesso das previsões de resultados (Hilary & Hsu, 2011). O mesmo efeito foi verificado para chefes executivos em suas decisões de fusão, ineficientes do ponto de vista econômico, principalmente para aquelas que não exigem financiamento externo (Malmendier & Tate, 2005).

O sucesso das previsões dos gestores, causa uma reação negativa no mercado, ao passo que analistas e investidores demonstram um comportamento conservador após demonstrações de precisão pelos gestores, sinalizando que o excesso de confiança confere uma perspectiva negativa ao mercado (Hilary & Hsu, 2011). Destarte, o excesso de confiança parece predeterminar a ineficiência econômica quando das decisões de investimento e financiamento, considerando ainda sua intensificação, dentre outros fatores, pela própria complexidade da tarefa de decisão (Dittrich et al., 2005). Logo, a modelagem da estrutura de capital poderia ser restritiva aos desvios comportamentais por excesso de confiança (Malmendier & Tate, 2005).

A reação do mercado ao excesso de confiança é positiva para algumas classes de eventos, o que possivelmente decorre da força da confiança demonstrada ao público pelos gestores. Isso cria uma ilusão de controle sobre a concretude de eventos futuros (Malmendier & Tate, 2005). A ilusão de controle foi estudada por Langer (1975) enquanto suposição irrealista de controle que constrói sentido para eventos incertos, tendo a confiança e a flexibilidade ao risco como consequências imediatas. Como demonstrado, em tais casos a causalidade é justificada como componente lógico para os resultados auferidos. Assim idealizados, existe a expectativa do

controle sobre eventos previsíveis, num sistema de reforço à ilusão de controle da realidade factual.

A confiança é também conceitualmente diferenciada do otimismo, em sentido abrangente, isso em razão de que o otimismo perpetua uma leitura diversa de previsões concretas para as decisões que envolvem capital (Stavrova & Evans, 2018). Além disso, traços de otimismo, ou mesmo de excesso de confiança, em gestores, recorrentemente encerram altos níveis de dívida (Hackbarth, 2008). Assim definidos pelo autor, a expectativa quanto à ocorrência de eventos futuros parte de premissas irrealistas, daí a incoerência dos resultados das decisões quando comparados aos valores reais, não sendo excluídas as características próprias da organização e de seus mercados. Níveis irrealistas de otimismo ocasionam disfunções, verificáveis em várias áreas, por conseguinte, estando assim estabelecido, o otimismo é ensaiado como um erro de julgamento (Weinstein, 1980).

O estudo de Ainsworth et al. (2014) revelou que a confiança interpessoal está relacionada ao autocontrole. Por essa evidência, é possível inferir que a confiança interpessoal sobrevém de um esforço consciente de autocontrole, sendo um fator controlável e não uma característica congênita à natureza humana. Esse achado foi defendido pelos autores como uma necessidade primária de autopreservação. A confiança no julgamento, com ênfase no indivíduo, é eventualmente coerente enquanto formulação latente ao problema apresentado pelos autores. Então, se a confiança no outro depende do autocontrole, é pertinente analisar o efeito da variação do autocontrole na confiança atribuída aos próprios julgamentos. Com base nessas discussões, a Hipótese 2 é assim enunciada:

H2: O alto (vs. baixo) autocontrole aumenta (vs. diminui) a confiança no julgamento em decisões orçamentárias de investimento de capital, aumentando a propensão de escolha por retornos consistentes a longo prazo.

Considerando-se que a experiência verifica que a sucessão de escolhas consome recursos autorregulatórios (Baumeister et al., 1998; Vohs et al., 2008), indivíduos em estado de esgotamento do ego tendem a fornecer respostas intuitivas em circunstância de tomada de decisão, pois a falta temporária de recursos da atenção torna provável o aumento da ingerência das decisões pela intuição (Pocheptsova, Amir, Dhar, & Baumeister, 2009). Contudo, é conservada a incerteza a respeito da existência do efeito em decisões

orçamentárias, especialmente nas decisões de investimento e financiamento cuja complexidade é tipificada pelo volume de variáveis associadas ao processo deliberativo. Para esses casos poder-se-ia esperar que o esgotamento do ego causasse a redução da capacidade de julgamento e, conseqüentemente, interferisse nas escolhas e no nível de confiança no julgamento (Pocheptsova et al., 2009). Essa expectativa foi refletida na terceira hipótese (H3) de estudo, conforme reportado a seguir.

H3: O esgotamento do ego influencia a confiança no julgamento das decisões orçamentárias, e altera as preferências individuais por projetos de investimento de capital.

A previsão da interferência do esgotamento do ego em decisões orçamentárias é ambígua na literatura (Ainsworth et al., 2014; Boucher & Kofos, 2012), uma vez que, enquanto explicações causais, as evidências sugerem comportamentos contrários sob efeito da mesma condição, o esgotamento do ego. De modo que, a tomada de decisão em relação à distribuição do capital no tempo não tem bases observacionais preditas na literatura. Em decorrência disso, espera-se demonstrar a alternância entre a estrutura de recompensas, a percepção do tempo e o dinheiro em escolhas orçamentárias do ambiente organizacional. A Figura 1 apresenta o modelo conceitual da pesquisa, cuja função é ilustrar as relações a serem testadas.

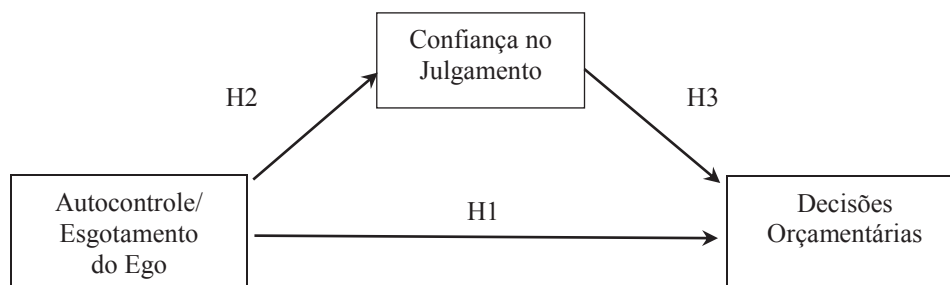


Figura 1 - Modelo Teórico
Fonte: Adaptado do Modelo 4, de Hayes (2013).

Em adição, percebe-se uma lacuna procedente de Ainsworth et al. (2014), visto que os autores não investigaram a relação entre o autocontrole e a confiança no julgamento das decisões de negócios. Este estudo estende a investigação dos autores por analisar para além das decisões orçamentárias, a confiança do indivíduo em seus próprios julgamentos. A metodologia composta para o teste das relações em pauta é apresentada na seção seguinte.

3 METODOLOGIA

Nesta seção, são descritas as escolhas metodológicas realizadas com vistas ao tratamento do objeto da pesquisa. O método causal permitiu o teste do nexo de causalidade entre o autocontrole, o esgotamento do ego, a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias de investimento de capital. Assim, são apresentadas as variáveis do modelo preditivo em observação e os procedimentos adotados para composição do paradigma experimental da tarefa de decisão.

3.1 POSICIONAMENTO EPISTEMOLÓGICO

A tese aqui defendida tem o positivismo como orientação epistemológica, uma vez que adota o pressuposto de que a realidade somente é passível de observação e compreensão pelo emprego de uma lente teórica (Comte, 1983). Destarte, com base no autor, o real é cognoscível ao observador a partir das previsões estabelecidas por um corpo teórico, as quais atuam como erudições prévias sobre o fenômeno em observação. Por conseguinte, o conhecimento gerado sobre o objeto é sensível aos seus termos aparentes, já que a expressão dos fenômenos é tomada por aquilo que imediatamente é percebido pelo observador (Comte, 1983). A convergência entre concepções teóricas contribui para que o observador componha relações testáveis sobre o objeto, sujeitas a contestação pelo produto da observação. É o que se está propondo com este estudo.

A literatura sobre o autocontrole e o esgotamento do ego é consistente no sentido de prever a ocorrência de fenômenos pontuais sob condições conhecidas e testáveis. Os efeitos provocados por ambas as condições são ainda indistintos para as decisões orçamentárias (Hurley, 2015), mas podem ser previstos por evidências já consolidadas no campo por sucessivas observações. Esse conhecimento é adotado como estrutura vital para as relações causais deste trabalho, verificáveis quando da manipulação de variáveis (causas) e a posterior observação dos seus efeitos, tal como dito por Goodwin (2008) e Shadish, Cook e Campbell (2002) acerca do método causal. Com efeito, o objeto de estudo, as decisões orçamentárias, recebe um tratamento aliciado pela literatura. Já que o relacionamento previsto entre as variáveis é de natureza causal, o fenômeno foi observado através de testes experimentais, como sugerido por Shadish et al. (2002).

3.2 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS

Os construtos expressam o conhecimento tácito dos elementos no corpo teórico da investigação científica, de modo que criam unidade de sentido no contexto da comunicação entre pares (Martins & Theóphilo, 2009). Logo, em um modelo positivista, tais elementos permitem a construção de predições observáveis na realidade. Nesta pesquisa, os construtos são arranjados em forma de decisões orçamentárias de investimento de capital, do autocontrole, do esgotamento do ego e da confiança no julgamento, cuja definição é apresentada na sequência. O modelo de apresentação e a expressão da definição constitutiva (DC) e operacional (DO) dessas variáveis são reproduzidos de Silva (2011).

3.2.1 Variável Independente

A partir das evidências dos clássicos estudos de Baumeister e Heatherton (1996), Mischel (1974) e Mischel, Ebbesen e Zeiss (1972), o autocontrole foi estabelecido como variável independente no modelo desta pesquisa.

D.C.: O autocontrole diz respeito ao controle deliberado de impulsos e foi apontado como propulsor de resultados futuros esperados (Mischel, 1974). Estudos sobre seus efeitos indicam variações significativas na capacidade de adiar gratificações para indivíduos em estado de alto ou baixo autocontrole (O'Donnell et al., 2017). Nesses trabalhos o tempo de atraso da gratificação é reportado como medida do autocontrole individual (Halevy, 2015).

D.O. *experimento 1*: É manipulado através da Tarefa das Matrizes, adaptada de Mazar, Amir e Ariely (2008). Os participantes são atribuídos aleatoriamente a dois grupos que têm problemas de igual natureza a resolver, mas com diferentes níveis de complexidade. O grupo na condição de alto autocontrole foi incumbido de solucionar um conjunto de vinte matrizes em até dez minutos, considerando como solução seis colunas que isoladamente contém números com soma igual a dez. Na condição contrária, de baixo autocontrole, o grupo tem até dez minutos para encontrar duas colunas contendo números cuja soma totalize dez. O valor atribuído ao desempenho dos indivíduos foi “1” para acertos e “0” para erros, considerando que o fator determinante dos acertos e erros consistiu na resolução da tarefa no tempo previsto.

D.O. *experimento 2*: A manipulação do autocontrole pela Tarefa das Matrizes foi variada em termos da complexidade da tarefa. Com isso, dez colunas deveriam ser encontradas por indivíduos na condição experimental de alto autocontrole, ao passo que apenas duas foram necessárias aos participantes na condição de baixo autocontrole. O tempo total atribuído aos grupos foi de sete minutos. A valoração do desempenho na tarefa atendeu ao mesmo critério do estudo anterior, considerando “1” para acertos e “0” para erros.

3.2.2 Variável Independente

O esgotamento do ego é predito como variável independente na relação entre a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias, a partir das evidências de Ainsworth et al. (2014) e Boucher e Kofos (2012).

D.C.: Pesquisadores defendem que a inibição sucessiva de reações automáticas propulsiona o esgotamento do ego (Hofmann et al., 2012), o que consiste na redução temporária da capacidade de autocontrole (Baumeister et al., 1998).

D.O. *experimento 2*: É manipulado através de uma tarefa que induz a produção textual com restrição de letras, adaptada por Escudero (2013). Em consonância com Ainsworth et al. (2014), os participantes na condição de alto autocontrole foram submetidos ao tratamento de esgotamento do ego, ao passo que aqueles na condição de baixo autocontrole receberam o tratamento de não-esgotamento. Para a consecução da escrita nos limites estabelecidos foi atribuído o valor “1” e para o contrário foi atribuído “0”.

3.2.3 Variável Mediadora

Nesta pesquisa a confiança no julgamento foi estabelecida como variável mediadora da relação entre o autocontrole e as decisões orçamentárias, também da relação entre o esgotamento do ego e as decisões orçamentárias, congênere a Ainsworth et al. (2014), que evidenciam relações análogas para a tomada de decisão econômica.

D.C.: A confiança no julgamento é um sentimento que expressa a crença na acurácia da decisão, sendo que a percepção da certeza oscila, entre indivíduos, para os mesmos objetos, fatos ou situações (Fleming et al., 2018; Lebreton et al., 2018).

D.O.: É medida pelo nível de confiança no julgamento, o qual pode variar de 50-100%, após a escolha de um projeto de investimento de capital pela tarefa de decisão orçamentária, já que existe correspondência conceitual entre confiança e escolha (Pouget et al., 2016). O tratamento da confiança é homólogo ao estudo de Lebreton et al. (2018), que demonstrou a ausência de relacionamento entre a confiança e a acurácia da escolha. Estando corretas, tais observações sugerem que a confiança no julgamento está relacionada às decisões orçamentárias – que nesta pesquisa não são delimitadas em termos de acurácia – do mesmo modo que a condição de alto autocontrole influencia o nível de confiança no julgamento.

3.2.4 Variáveis de Controle

O autocontrole também foi mensurado por meio da escala de autocontrole adaptada por Gouveia et al. (2013). Em adição, a impulsividade foi medida pela *Barratt Impulsiveness Scale*, numa adaptação de Malloy-Diniz et al. (2010). A integração da impulsividade ao modelo foi incitada por Van den Broek, Bradshaw e Szabadi (1992) e Wittmann e Paulus (2008), no que tange à evidência da alteração da percepção do tempo por indivíduos impulsivos e sua interferência na tomada de decisão. Os resultados das escalas são tratados e incluídos no modelo como covariáveis, dada a possibilidade da influência que desempenham sobre as decisões orçamentárias.

3.2.5 Variável Dependente

O modelo teórico desta pesquisa estabelece o orçamento como um síncrono de escolhas. Então, se a prática orçamentária se constitui por um síncrono de escolhas, a decisão orçamentária pode ser assumida como uma variável dependente.

D.C.: As decisões orçamentárias são escolhas de distribuição do capital em condições conhecidas (Harwood et al., 1991).

D.O.: É estimada pelo resultado da simulação de um problema orçamentário que induz a escolha de um projeto de investimento de capital entre duas opções economicamente viáveis em uma tarefa de decisão orçamentária. Estudos anteriores preveem a predisposição da escolha de projetos com retornos consistentes a longo prazo para indivíduos com alto nível de autocontrole, sendo os retornos comumente condicionados ao tempo de investimento. Por conseguinte, é possível pressupor que o baixo autocontrole aumentará a frequência da escolha do Projeto A para indivíduos nessa condição; ao passo que, pelo contraste, o alto autocontrole aumentará a frequência da escolha do Projeto B.

Os participantes tomaram 40 decisões sucessivas em quatro blocos, de modo que suas escolhas poderiam ser invertidas entre as opções de projetos de investimento. A coerência das preferências individuais foi avaliada mediante a repetição das telas nos blocos três e quatro. Os valores de referência para as escolhas orçamentárias são “1” para o Projeto A (maior retorno imediato/ instabilidade do tempo de recuperação do capital/ tendência de menor retorno a longo prazo) e “0” para o Projeto B (menor retorno imediato/ estabilidade do tempo de recuperação do capital/ tendência de maior retorno de longo prazo).

3.3 COMPOSIÇÃO DO PARADIGMA EXPERIMENTAL DA TAREFA

As decisões orçamentárias guardam soluções não mutuamente exclusivas, gerando complexidade na formação de preferências. O paradigma experimental da tarefa de decisão orçamentária consiste na progressão de escolhas sobre um evento certo e conhecido, uma operação de compra de máquinas e equipamentos novos. Assim, fornece evidências acerca das preferências individuais em uma situação de escolha orçamentária entre dois projetos de investimento economicamente viáveis com retornos temporalmente dispersos, mas correspondentes em termos do capital inicial. Essas decisões foram recriadas pelo contraste entre opções concorrentes de investimento, manipuladas para suscitar o retorno financeiro imediato, o qual se fez necessariamente menor em comparação ao retorno futuro.

As soluções para a situação-problema são possíveis e prováveis, por isso, concorrem por recursos da atenção; a construção de preferências dá-se pela sucessão de decisões no curso da tarefa. Ao total, são quarenta tentativas, segmentadas em quatro blocos, contendo dez decisões em cada bloco, com alternância da sequência de apresentação dos Projetos A e B e

repetição das telas a partir da vigésima decisão. A tarefa consiste na escolha de projetos de investimento de capital que assegurem o retorno financeiro em melhor tempo. O participante é compelido a eliminar opções de investimento alternativas por compreender, a partir das instruções, que os projetos em análise são preferíveis e já aprovados pela Tesouraria Central. No entanto, a comunicação de informações numéricas, que precede a formação de preferências, tende a desencadear o efeito de ancoragem (Tversky & Kahneman, 1974).

A ancoragem das preferências individuais pode ser observada imediatamente após a exposição da pessoa a um número arbitrário ao quadro de eventos numa situação de julgamento, cujo fenômeno consiste na estimativa de um valor adjacente ao número inicialmente disponível (Tversky & Kahneman, 1974). A força associativa da informação numérica não relacionada sobre o julgamento provocou a categorização do efeito de ancoragem como um *priming* semântico (Strack & Mussweiler, 1997). Assim, dada a hipótese de que a solução de um problema de investimento é dependente do processo de ajuste de preferências por âncoras intervenientes na estrutura de decisão – conforme o quadro argumentativo de Jacowitz e Kahneman (1995) –, estratégias de contorno foram definidas para o tratamento do efeito de ancoragem no paradigma experimental desta tarefa.

O cenário de apresentação dos eventos foi delimitado por duas propriedades fundamentais e imutáveis, que retesam na equivalência dos resultados do primeiro ano de atividades e das variações percentuais do desempenho das opções de investimento entre as decisões orçamentárias. As projeções de resultados foram realizadas para dois momentos no tempo, presente (primeiro ano de atividades) e futuro (terceiro ano de atividades), de modo que a âncora gerada no primeiro ano de investimento permite o cotejo com os resultados do terceiro ano para ambos os projetos, ou seja, determina um padrão de comparação (Strack & Mussweiler, 1997). Portanto, espera-se que a formação de escolhas ocorra por um processo de ancoragem e ajuste de preferências (Slovic, 1995).

A oposição entre as condições de autocontrole sugere diferentes decisões sob a correspondência das mesmas âncoras, posto que o ajuste de preferências é um recurso oneroso (Epley & Gilovich, 2006) e que a exaustão dos recursos do autocontrole interfere sobre as escolhas (Vohs et al., 2008). Isso significa que se tem uma condição de contraste na sequência dos testes das decisões orçamentárias, a qual foi isolada das potenciais perturbações derivadas

da complexidade da tarefa, dado o volume de informação relevante em cada decisão (Halford, Wilson, & Phillips, 1998).

A complexidade do problema de decisão foi controlada pela repetição de um padrão de informações, assim requerendo o controle da atenção e da memória de trabalho para seleção e retenção de informações relevantes (Olivers, 2009). Na medida das observações de Snodgrass e Vanderwart (1980), os atributos visuais da tarefa experimental – cores (preto no fundo branco), componentes, disposição gráfica e progressão de informações, foram tratados em uma sequência de escolhas, como meio para composição de uma narrativa congruente, reconhecível e estática em sua forma de apresentação. Não obstante, a congruência narrativa e a baixa complexidade visual auxiliam o direcionamento da atenção sustentada ao conteúdo relevante da tarefa (Cowley, 2018). Assim, a simplificação da apresentação da tarefa experimental potencializa a percepção do problema de decisão. Considerando-se a atenção do participante como fator condicionável às instruções da tarefa, emerge o papel da linguagem no processamento das informações verbais (Awh, Vogel, & Oh, 2006; Olivers, 2009).

A compreensão da linguagem depende da formação de modelos mentais, reflexos da narrativa de situações, esses são evocados à construção de sentido em situações correlatas (Bower & Morrow, 1990). Segundo os autores, tal estrutura de princípios do pensamento é extensível para narrativas sociais concretas e ficcionais, pois corresponde a atribuição de sentido para as interações sociais. A comunicação dos resultados organizacionais é relativa ao tipo de desempenho reportado ao mercado, tendendo a influenciar o comportamento dos investidores e financiadores de capital a partir da escolha de linguagem e forma narrativa do relatório de administração (Asay et al., 2018). Todavia, os modelos mentais indutores das negociações no mercado são somente conhecidos por aproximação ao fenômeno, inexistindo um modelo explicativo do comportamento impulsionado pela comunicação da gestão. Porquanto, as observações acerca do modelo de decisão dos investidores não coadunam para formação de predições consistentes que permitam o exame dos princípios da comunicação, direcionadores da atenção dos participantes do mercado (Lawrence, Ryans, Sun, & Laptev, 2018).

A comunicação ao mercado financeiro é projetada sobre a atenção dos investidores e aos potenciais efeitos dos anúncios da gestão sobre o preço das ações e volume de negociações. O mercado tende a reagir positivamente a divulgação de informações de ganhos e de fluxos de caixa, existindo uma forte propensão pela clareza e concisão das informações financeiras

reportadas, o que ressoa o aumento da participação de investidores individuais nas empresas (Lawrence, 2013). Em contradição, é desconhecida a extensão da mudança de expectativas ocasionada pela combinação de informações divulgadas (Verrecchia, 1981).

A relativização do uso de informações financeiras é oportuna aos limites da atenção e da capacidade de processamento dos investidores, o que embora contraste com o pressuposto da racionalidade, é demonstrado em modelos observacionais para decisões econômicas em negociações de capital (Kim & Verrecchia, 1994), de forma que sugere a estrutura de apresentação da informação como propulsora da atenção e, por consequência, da formação de preferências de preços (Hirshleifer & Teoh, 2003). Sob a hipótese da eficiência, a informação dos preços gera aprendizado e ressonância no mercado, o que implica que seus efeitos são sucessivamente reproduzidos nas expectativas dos pares (Verrecchia, 1982).

A fim de compor uma linguagem verossimilhante ao cenário das decisões de investimento corporativas, em termos dos indicadores de resultado comumente divulgados para investidores e financiadores de capital, realizou-se a análise da estrutura narrativa das estratégias manifestas no Relatório de Administração do Grupo Natura & Co, ano de 2016, bem como das informações voluntariamente reportadas ao público quando da transação de aquisição da marca The Body Shop pelo grupo. Essa estrutura de comunicação sinalizou a estratégia de negócios e seus direcionadores como argumento para validação dos resultados da operação (Natura, 2016). Isso pode ser elucidado a partir da literatura.

A volatilidade do preço das ações no mercado parece transcender as dimensões do conteúdo de informação dos lucros, o que contradiz o modelo de Kormendi e Lipe (1987). A orientação temática e textual da divulgação é complexa na extensão das escolhas de enunciação dos gestores e dos recursos argumentativos adotados no corpo da narrativa de resultados, em múltiplas categorias de divulgação (Verrecchia, 2001). Em adição, a evidência comprova que os participantes do mercado reagem às escolhas linguísticas dos gestores (Larcker & Zakolyukina, 2012). Sendo assim, a compreensão do conteúdo da informação financeira pode estar associada ao sistema de crenças dos investidores (Fischer et al., 2016). Para mitigar a interferência da linguagem da tarefa experimental sobre as preferências dos participantes, optou-se pela neutralidade narrativa dos eventos originários da situação-problema de decisão orçamentária, em razão da contradição do desempenho financeiro dos projetos de investimento.

A oposição semântica entre os resultados dos Projetos A e B foi estabelecida em três expressões: maior retorno imediato *versus* menor retorno imediato/ instabilidade do tempo de recuperação do capital *versus* estabilidade do tempo de recuperação do capital/ tendência de menor retorno a longo prazo *versus* tendência de maior retorno a longo prazo. Por seu turno, a oposição figurativa entre essas opções de investimento foi projetada em três indicadores de desempenho, com variações percentuais lineares no curso das decisões orçamentárias. O quadro prospectivo dos resultados da operação de aquisição de máquinas e equipamentos novos foi circunscrito a três clássicos indicadores de desempenho: receita líquida, Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – Ebitda, e margem de lucro. Essa escolha coadjuvou a análise da ordenação argumentativa que constrói o discurso de enunciação da estratégia de compra da The Body Shop (Natura, 2016).

A precisão da mensuração do desempenho financeiro suscita discussões no campo da contabilidade. O lucro tem sido demonstrado como uma medida inexata para representação do desempenho das empresas, visto que o tempo é um fator crítico na contabilidade (Dechow, 1994). Por isso, a academia admite que a qualidade dos lucros é uma consequência do grau de utilidade da informação contábil para formação de preferências em cenários de decisão. O argumento retesa na construção de modelos de informação contábil relevantes que permitam a mensuração do desempenho financeiro para previsão de resultados futuros em modelos de decisão (Dechow, Ge, & Schrand, 2010). A implicação imediata do argumento consiste na relativização do sistema de mensuração de desempenho às expectativas do mercado, ainda que o lucro permaneça reconhecível entre os pares (Dechow et al., 1998).

O pressuposto da qualidade dos lucros inclina a concepção da decisão orçamentária à uma relação entre a receita líquida, sua conversão em caixa e a margem de lucratividade em cada projeto de investimento. Em adição, se os investidores reagem à informação financeira, a divulgação de resultados contribui para formação de um modelo de preferência para níveis conhecidos de investimento (Verrecchia, 1981). Em um modelo de prospecção de resultados, é aceitável que as receitas projetem os fluxos de caixa futuros, e que os retornos financeiros positivos reforcem o comportamento esperado de investidores de capital (Dechow et al., 1998; Lamont, 1997).

Em sucessão crescente, os três indicadores desencadeiam um modelo mental congruente em decisões financeiras, sendo por isso selecionados para esta tarefa. A técnica do valor presente

líquido foi rejeitada enquanto critério válido para análise das opções de investimento, dado que sua solução tende ao determinismo no processo de escolha do capital, o qual se dissocia do fenômeno aqui preterido.

A premissa formulada na literatura para escolha de projetos de investimento é que o valor da empresa deve ser positivamente afetado pelos resultados dessa escolha (Jackson et al., 2013). Nesta tarefa, o fator de decisão decorre do prazo de investimento, que origina o distanciamento temporal dos retornos em cada projeto. Assim, a escolha de projetos que assegurem o retorno financeiro em melhor tempo reflete o valor da empresa. Em uma escolha do tipo binária, o participante deveria optar pelo investimento de capital no Projeto A (maior retorno imediato e tendência de queda a longo prazo) ou no Projeto B (apresenta retornos imediatos irrelevantes com tendência de aumento a longo prazo). A Figura 2 ilustra a sequência de telas contidas no corpo da tarefa de decisão orçamentária.

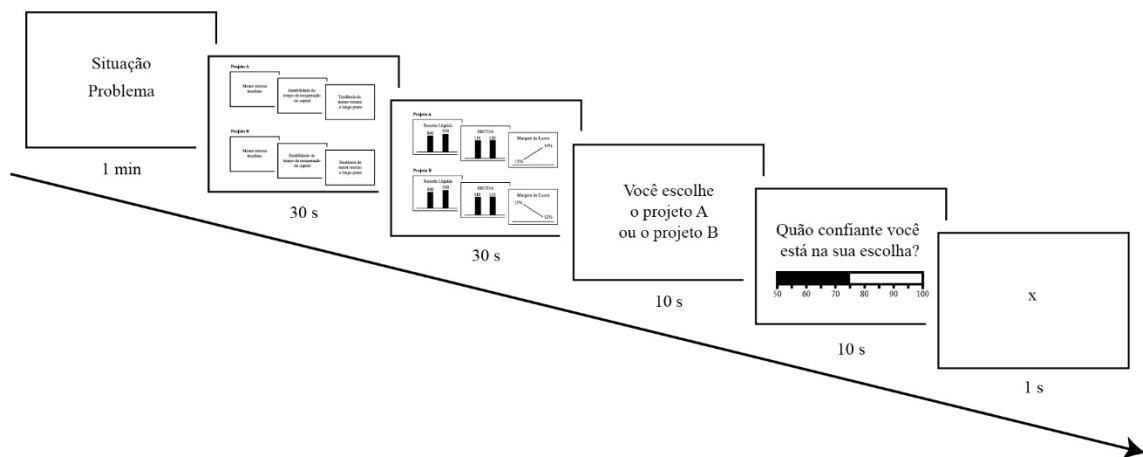


Figura 2 – Tarefa de Decisão Orçamentária
Fonte: Elaborado pela autora.

Os eventos progridem pela variação de informações dos componentes das decisões, o que desencadeia duas diferentes soluções para o problema. O conflito foi acentuado pela alternância da estabilidade dos retornos financeiros dos projetos, dado que o Projeto A apresenta retornos instáveis e o Projeto B retornos estáveis. Todavia, a enunciação desses elementos conteve em si uma expressão deliberadamente incoerente no nível figurativo dos temas, pois inexistente uma correspondência conceitual e de sentido entre as informações de resultado financeiro no mesmo projeto de investimento.

O Projeto A, embora seja economicamente viável e imediatamente preferível por seus retornos financeiros, dada a instabilidade do tempo de recuperação do capital, a tendência é que apresente menor retorno a longo prazo. Por outro lado, o Projeto B, ainda que seja economicamente viável e não imediatamente preferível, demonstra estabilidade no tempo de recuperação do capital, e inclinação para maiores retornos a longo prazo. Logo, o decisor é levado a optar por uma gratificação imediata menor, em contraponto a gratificação maior no futuro (Mischel, 1974; Mischel et al., 1972).

A sequência de informações apresentadas aos participantes foi estabelecida em dois grupos, sendo o primeiro textual e o segundo numérico (Figura 3). No primeiro grupo, o participante tem acesso às prospecções da gestão sobre o desempenho imediato e futuro dos projetos; no segundo, acessa os resultados numéricos projetados para essas propostas de investimento de capital. A configuração da tarefa tencionou a formação de preferências pela progressão de informações em duas diferentes telas para uma mesma decisão orçamentária, se distanciando da prática do escalonamento de opções de escolha por critérios de acurácia. Nesses termos, a tendência é que os participantes se mostrem igualmente favoráveis aos projetos de investimento em análise. Como implicação, a tarefa demanda o controle da atenção para tomada decisão orçamentária.

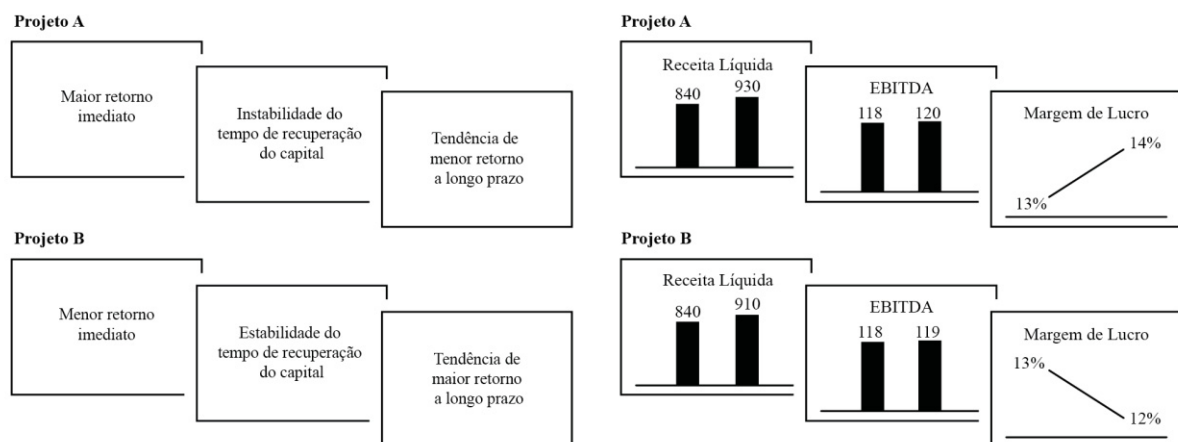


Figura 3 – Informações para Tomada de Decisão
Fonte: Elaborado pela autora.

O participante é, então, um decisor adaptativo sujeito ao quadro de reversão de preferências pela segmentação de informações da tarefa de decisão orçamentária (Slovic, 1995); não sendo desconsideradas as preferências individuais de risco, as quais interferem nas decisões

financeiras de negócios. (Smith Jr. & Watts, 1992). Conforme os autores, níveis elevados de especialização são preteridos por empresas enquanto expedientes para suavização da interferência de preferências de risco na prospecção de investimentos. A expectativa é que o efeito das preferências de risco seja dissipado pela randomização dos indivíduos aos grupos de teste e controle, que são submetidos ao mesmo paradigma experimental.

A resposta da tarefa prescinde de conhecimentos específicos sobre a interação entre indicadores de desempenho financeiro em decisões orçamentárias de investimento de capital, pois a narrativa da situação reduz as medidas em análise a compreensão do prazo do investimento e suas consequências no retorno esperado. Com isso, o indivíduo é incitado a reconhecer as diferentes unidades de sentido da tarefa e precisa formular escolhas através de modelos mentais acessíveis, o que se assemelha à intuição do especialista (Simon, 1987). Essa construção admite a observação experimental do desempenho individual resultante das escolhas orçamentárias. A graduação do paradigma também permite a mensuração dos efeitos de *priming* do autocontrole por mitigar a percepção dos fatores unicamente atribuíveis aos estímulos da tarefa, o que reduz a incidência de ruídos nos testes (Bargh, Chen, & Burrows, 1996).

A exposição dos estímulos em intervalos regulares aumenta a percepção, condicionando as respostas perceptuais dos indivíduos à previsibilidade desse ritmo de apresentação (Di Luca & Rhodes, 2016). O tempo médio de exposição das telas é de um minuto o qual está ancorado na média dos testes da fase de estudo. A restrição temporal de apresentação das informações contribui para o controle da atenção seletiva sobre as instruções da tarefa, visto que a alta carga de processamento da atenção é impeditiva da percepção dos elementos de distração, que se assomam enquanto efeitos secundários da tarefa (Fockert, Rees, Frith, & Lavie, 2001; Rees, Frith, & Lavie, 1997). Uma estratégia foi formulada na tentativa de inibir a ação de potenciais agentes de distração, considerada sua não inclusão arbitrária nesta tarefa experimental.

O movimento visual dos elementos dispostos nas telas foi preservado enquanto recurso ao processamento cognitivo do problema. Conforme Steinman, Haddad, Skavenski, & Wyman (1973), se o movimento dos olhos não apresenta grande variação a partir da média em uma condição de fixação visual, a regulação da disposição visual das imagens é atenuante da mútua interferência dos pontos de fixação da atenção. Assim, o movimento ocular é

horizontal entre as informações de um mesmo projeto e vertical entre os projetos de investimento, esse padrão de direcionamento foi linearmente repetido nas telas deste paradigma experimental. Os pressupostos enunciados foram avaliados e validados em três níveis, na fase de estudo, o que é descrito a seguir.

3.3.1 Procedimento de Validação

O expediente de validação do paradigma experimental da tarefa intercorreu sob o princípio de que a variabilidade comportamental do processo tende a ser harmonizada em padrões reconhecíveis, os quais podem ser estruturados em um modelo cientificamente válido. Por representar um novo tratamento temático do orçamento empresarial, a adoção de um protocolo experimental já validado se fez inexecutável. De modo que, o processo de validação foi definido e ordenado com a assistência de Sbicigo, Janczu e Salles (2016) e Snodgrass e Vanderwart (1980) dito como fase de estudo, em consonância com Zortea, Jou e Salles (2014). O procedimento foi desenvolvido em intervalos expressivos de tempo, tendo como orientação a validação estrutural da tarefa em termos da gradação entre conteúdo e forma.

O conhecimento das decisões orçamentárias é incompleto na extensão dos relacionamentos que provocam as preferências individuais em contextos de negócios. Assim, diferentes observadores produzem representações diversas do processo de escolha orçamentária. Por conseguinte, a formulação de uma tarefa experimental representativa do fenômeno é condicionada pela validação por múltiplos observadores.

A validação em três níveis funcionou como recurso para variação perceptual do instrumento de teste; correspondentes a (i) análise da ordenação subliminar dos pressupostos da tarefa por três doutorandos e uma doutora, do campo da contabilidade; (ii) análise do conteúdo, da linguagem, e da disposição visual das telas, bem como, discussão das potenciais causas das tendências de escolha orçamentária junto a estudantes em duas turmas de graduação, turno da manhã e noite, da área de negócios; e (iii) validação formalmente consentida da tarefa experimental e registro das preferências individuais, também por um grupo diverso de estudantes de graduação da área de negócios.

O primeiro nível de validação, realizado por especialistas em práticas de pesquisa, desencadeou mudanças na configuração das informações nas telas, na medida da relação lógica entre os indicadores de desempenho e o corpo argumentativo antecedente das projeções de resultados. Esse público teve acesso ao objetivo da situação-problema e ao efeito esperado nos testes e, da mesma maneira, aos princípios e pressupostos do paradigma experimental. As sessões de conferência duraram aproximadamente quinze dias, sendo cada pesquisador consultado em duas ocasiões. O segundo nível de validação diz respeito a exposição das telas para dois grupos de estudantes do segundo ano, de cursos de graduação da área de negócios de uma universidade privada no Estado do Paraná. O convite para participação foi transmitido aos estudantes após uma aula e logrado uma semana após a data.

A técnica consistiu na sugestão de uma situação na qual o grupo deveria optar por um projeto de investimento, considerando que os participantes apresentaram suas conjecturas sem conhecer o objetivo da tarefa. Esse procedimento foi executado em intervalos regulares de tempo, com duração de quarenta minutos, com uma média de quarenta estudantes na turma do período da noite e vinte na turma do período da manhã.

O ambiente de discussão favoreceu a percepção do estado de crença coletivo sobre o direcionamento das decisões orçamentárias quanto ao investimento de capital, como também, da associação de ideias que induzem o julgamento e escolha entre os Projetos A e B. De modo abrangente, os participantes evocaram experiências práticas de trabalho e declararam o condicionamento das oportunidades de investimento às perspectivas do mercado, de forma que a expressão coletiva sugeriu a preferência individual de risco como fator restritivo das escolhas orçamentárias. O grupo reportou que o perfil de risco de investimento inclinaria o resultado da tarefa para cada indivíduo e que seria relevante tornar os projetos mutuamente concorrentes. Da mesma maneira, proferiu sugestões de mudança no encadeamento das informações dispostas nas telas, em vista da compreensão imediata do problema geral de decisão. Essas observações foram incorporadas ao texto da tarefa experimental e uma nova conferência foi realizada junto ao grupo de pesquisadores para avaliação e ratificação das modificações.

O terceiro e último nível de validação foi desenvolvido em etapa posterior à fase de teste (Experimentos 1 e 2, respectivamente), para avaliação parametrizada dos cinco principais critérios adotados para composição da tarefa. Essa medida projeta luz sobre a percepção

individual antecedente ao fenômeno das escolhas orçamentárias em observações objetivas, o que permite seu uso e apreciação crítica em estudos futuros. A participação foi voluntária e formalmente assentida pela anuência ao termo de consentimento livre e esclarecido, considerando que cinco observações foram eliminadas da amostra por estarem incompletas. Tais indivíduos ($n = 49$; $n = 24$ mulheres; $M = 22,9$ anos) analisaram as informações das vinte decisões orçamentárias que configuram a tarefa experimental desta pesquisa. As preferências individuais e o nível de confiança no julgamento foram registrados e constam na Tabela 1. O escopo do procedimento consistiu em compor o cenário das escolhas orçamentárias precedente à manipulação das condições experimentais.

Tabela 1 – Preferências individuais e confiança no julgamento

Decisões	Escolhas Orçamentárias				Confiança no Julgamento	
	Projeto A	<i>f</i>	Projeto B	<i>f</i>	Média	DP
1	18	36,7%	31	63,3%	8,41	1,32
2	31	63,3%	18	36,7%	8,31	1,36
3	31	63,3%	18	36,7%	8,37	1,63
4	31	63,3%	18	36,7%	8,51	1,29
5	31	63,3%	18	36,7%	8,33	1,23
6	28	57,1%	21	42,9%	8,53	1,36
7	22	44,9%	27	55,1%	8,33	1,30
8	15	30,6%	34	69,4%	8,41	1,31
9	37	75,5%	12	24,5%	8,43	1,62
10	29	59,2%	20	40,8%	8,29	1,47
11	28	57,1%	21	42,9%	8,41	1,44
12	38	77,6%	11	22,4%	8,65	1,68
13	22	44,9%	27	55,1%	8,22	1,36
14	23	46,9%	26	53,1%	8,29	1,41
15	28	57,1%	21	42,9%	8,12	1,56
16	36	73,5%	13	26,5%	8,49	1,66
17	28	57,1%	21	42,9%	8,14	1,38
18	24	49,0%	25	51,0%	8,04	1,40
19	29	59,2%	20	40,8%	8,10	1,31
20	36	73,5%	13	26,5%	8,80	1,35

Fonte: Elaborado pela autora.

Como esperado, os resultados não manifestam uma tendência geral para as escolhas entre os Projetos A e B, o que converge para a estratégia de validação da tarefa experimental. Isso implica que, havendo instabilidade nas respostas, o agrupamento das decisões orçamentárias será identificável pelo controle das condições experimentais. Em sentido contrário, a confiança no julgamento apresentou baixa variação, o que sugere a crença no evento sob as instruções estabelecidas. Sendo assim, as oscilações futuras na confiança poderão indicar os efeitos das manipulações nos Experimentos 1 e 2. Na segunda fase do presente processo, o

grupo foi instruído à avaliar o instrumento por meio de uma ficha de avaliação científica pautada pelos critérios (1) complexidade visual; (2) potencial de informação; (3) verossimilhança; (4) congruência conceitual; e (5) condicionantes das preferências individuais; em uma escala de quatro pontos (discordância/concordância), sendo o número 1 atribuído ao mais baixo nível de concordância e o número 4 ao mais elevado.

O primeiro critério induz à avaliação da complexidade visual das imagens apresentadas na tarefa experimental. Os resultados sugerem o equilíbrio da representação visual da informação financeira ($M = 2,88$; $DP = 1,05$). Conforme o segundo critério, é possível admitir que os valores graficamente expressos contribuem para o processo de julgamento e escolha em cada decisão ($M = 2,82$; $DP = 1,11$). Ainda assim, fatores intervenientes adicionais imediatamente desconhecidos podem contribuir para a explicação desse processo, o que no contexto pode dizer respeito ao tratamento das informações textuais da tarefa. Da mesma maneira, pelo terceiro critério, a verossimilhança do cenário das decisões orçamentárias é aceitável para operações de investimento de capital ($M = 2,82$; $DP = 0,97$).

Em adição, pelo quarto critério, assume-se que a congruência conceitual das informações apresentadas entre as telas auxilia a formação das preferências individuais em cada decisão ($M = 2,80$; $DP = 1,08$), não sendo excluída a possibilidade de inclusão informações complementares ao quadro de referência da tarefa de decisão orçamentária, que favoreçam a correspondência conceitual entre o tempo de investimento e o capital em análises de projetos. Por fim, o quinto critério de avaliação científica sinalizou que os indicadores de desempenho reportados no corpo da tarefa (Receita Líquida, Ebitda, e Margem de Lucro) suportam as decisões orçamentárias, ou seja, são suficientes para a tomada de decisão.

3.4 DELINEAMENTO DOS EXPERIMENTOS

O método experimental permite a composição de afirmações sobre a variável dependente pelo teste dos prováveis fatores que a influenciam, uma vez que se desenvolve de modo a permitir o controle e isolamento, total ou parcial, das demais variáveis que tendem a provocar influência sobre ela (Shadish et al., 2002). A tessitura da observação desses efeitos dá-se por intermédio de um corpo teórico que a fundamenta, por conseguinte, a variável dependente tem substância na realidade factual. O conhecimento é, então, progressivamente continuado pela

análise das causas das variações sofridas pela variável dependente, a qual figura como as decisões orçamentárias de investimento de capital. A premissa geral dos estudos consiste na alteração da percepção do tempo pela variação do autocontrole, cujo efeito imediato consiste na predileção por projetos de investimento de capital com retornos imediatos, ainda que menores em comparação ao rendimento futuro que potencialmente seria obtido em igual contexto.

O primeiro experimento é do tipo *between subjects*, com variação em dois níveis da variável independente (autocontrole: alto vs. baixo). Em outros termos, os participantes em dois grupos foram designados para condições distintas, a primeira de teste e a segunda de controle. O objetivo do estudo foi testar a hipótese da influência do autocontrole sobre as preferências individuais por projetos de investimento de capital com retornos temporalmente dispersos (Hipótese 1), bem como verificar se o autocontrole aumenta a confiança no julgamento das decisões orçamentárias de investimento de capital (Hipótese 2). Nessa direção, o segundo experimento é uma consequência das definições do Experimento 1, de modo que a única variação apresentada foi a manipulação do esgotamento do ego em dois níveis (esgotamento do ego: esgotamento vs. não-esgotamento), com vistas ao teste da hipótese de que o esgotamento do ego influencia a confiança no julgamento (Hipótese 3), o que impacta as preferências individuais entre projetos de investimento de capital. Cabe destacar que este estudo foi submetido ao Comitê de Ética em Pesquisa envolvendo seres humanos, da Universidade Federal do Paraná, e que os experimentos somente foram realizados após sua apreciação e aprovação pelo comitê.

3.5 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DE DADOS

As rotinas de análise foram desenvolvidas no *software* estatístico SPSS; considerando que os dados dos experimentos foram analisados sob a mesma sequência de testes. A checagem das manipulações é referente a manipulação do autocontrole e do esgotamento do ego, dada sua pertinência para validade ecológica, e de adequação das manipulações experimentais. Essa etapa foi executada através do “*teste t independente*”. A etapa subsequente trata da análise exploratória das decisões, pela verificação de medidas descritivas, e as etapas finais tratam da estimação de modelos de mediação para o teste de hipóteses.

4 PROCEDIMENTOS EXPERIMENTAIS

As relações causais refletidas no modelo teórico deste estudo são testadas a partir da observação das escolhas individuais em condições controladas. Em dupla função, nesta seção são descritos os procedimentos praticados em dois experimentos e a correspondência entre os resultados dos testes, também o relacionamento esperado entre o autocontrole, o esgotamento do ego e as decisões orçamentárias, quando mediado pela confiança no julgamento.

4.1 EXPERIMENTO 1

O Experimento 1 ensejou o teste da interferência do autocontrole sobre as escolhas individuais por projetos de investimento de capital (H1) e dos efeitos do autocontrole sobre a confiança no julgamento, dada a propensão de escolha por retornos consistentes a longo prazo (H2). A evidência sugere que o contraste entre o alto e o baixo autocontrole altera a percepção do tempo e, conseqüentemente, as decisões econômicas (Ainsworth et al., 2014). Nessa direção, o desconto temporal, que representa a preferência individual por retornos imediatos, inferiores em contraposição aos retornos futuros, é associado ao baixo autocontrole (Halevy, 2015). Não obstante, a previsão da relação inversa entre o autocontrole e a predisposição à gratificação imediata, o estado do conhecimento é ambíguo ao predizer os padrões comportamentais que determinam o desconto temporal em decisões de negócios (Baumeister et al., 2007; Mischel, 1974; O’Hora et al., 2016).

A percepção da relação entre tempo e capital ocasiona erros de decisão em situações de investimento, sendo que a natureza da fonte de financiamento condiciona o julgamento dos benefícios econômicos de ativos, o que afeta a distribuição dos investimentos nas organizações (Jackson et al., 2013). Assim, o resultado esperado das decisões orçamentárias pode ser determinado pela percepção do tempo em operações de investimento de capital, de modo que a inclinação individual ao desconto temporal seja inversamente relacionada ao resultado positivo das escolhas orçamentárias. Contudo, a literatura não prevê as causas da alteração dos investimentos de capital em relação aos resultados orçamentários prospectivos, muito embora sugira o comportamento dos gestores como provável condicionante desse efeito (Hansen et al., 2003; Jackson et al., 2013). O colapso da percepção do tempo, com efeito, pode explicar o comportamento disfuncional provocado pelo uso do orçamento (Otley, 1978).

A distorção da percepção do tempo pelos gestores de orçamento determinou o reconhecimento dos efeitos da orientação gerencial de curto prazo que sugere o desconto temporal em função das decisões orçamentárias (Aguiar, 2011; Hansen & Van der Stede, 2004; Lukka, 1988; Van der Stede, 2000). Por conseguinte, tais estudos denotam a antecipação de resultados orçamentários como mecanismo de apuração de ganhos no presente que são menores em comparação aos ganhos de longo prazo, o que indica as preferências individuais dos gestores dadas as escolhas orçamentárias intertemporais. O'Hora et al. (2016) observaram que escolhas temporalmente condicionadas têm relação com a percepção de valor dos resultados sobre o tempo, nessa perspectiva as decisões orçamentárias dependem do julgamento do valor dos resultados futuros. Evidências demonstram o autocontrole como fator de explicação para a supressão ou inibição de escolhas impulsivas, comumente adversas ao desempenho em múltiplas áreas (Fudenberg & Levine, 2012).

Considerando que a percepção do tempo influencia a opção pelo desconto temporal, e que o autocontrole influi a formação de preferências por retornos futuros, é esperado que as escolhas orçamentárias dos participantes do Experimento 1 sejam convergentes no sentido do investimento no Projeto A, para indivíduos na condição de baixo autocontrole, e para o Projeto B, para aqueles na condição de alto autocontrole. Isso em razão de que o Projeto A oferece retornos imediatos maiores em comparação ao Projeto B e, ainda, que sejam percebidas diferenças significativas entre os retornos futuros, a expectativa é que a atenção do grupo de baixo autocontrole seja direcionada ao momento presente, gerando maior nível de desconto temporal. A situação inversa sugere que indivíduos na condição de alto autocontrole demonstrarão propensão pelo Projeto B, ou seja, pelo atraso da gratificação. Em vista disso, variações nos indicadores dos projetos de investimento de capital podem alterar as preferências individuais na tarefa de decisão orçamentária.

A mensuração da confiança no julgamento pretende a observação da certeza individual quanto ao tipo de escolha orçamentária praticada no curso da tarefa de decisão, cuja dinâmica presume-se diferir entre os grupos de alto e baixo autocontrole. Com base na correspondência demonstrada por Ainsworth et al. (2014) entre a confiança e o autocontrole, é esperado que o contraste do autocontrole nos grupos provoque variações no nível de confiança no julgamento, refletindo a propensão de escolha por retornos consistentes a longo prazo. Portanto, o controle experimental do relacionamento entre o autocontrole e a confiança no

juízo sobre as escolhas orçamentárias tem o potencial de explicar como a percepção do tempo interfere nas decisões orçamentárias de investimento de capital.

4.1.1 Participantes

O estudo foi realizado com a participação voluntária e formalmente consentida de 94 indivíduos, institucionalmente vinculados como estudantes do segundo ao quarto ano, do curso de graduação em Ciências Contábeis de uma instituição pública de ensino superior no Estado do Paraná. O tempo de transcorrência do experimento foi de 70 minutos, sendo sua conclusão caracterizada pela autorização da coleta de informações para geração de um certificado de participação em pesquisa científica. A distribuição dos participantes às condições de alto ($n = 57$) e baixo autocontrole ($n = 37$) foi aleatória e deu-se pela localização dos grupos no laboratório de pesquisa.

Na condição experimental de alto autocontrole, 26 indivíduos se identificaram com o gênero feminino e 31 com o gênero masculino, ao passo que, na condição de baixo autocontrole, um participante optou por não informar sua identidade de gênero, 17 indivíduos se identificaram com o gênero feminino e 19 com o masculino. A média de idade dos grupos é equiparável, uma vez que não houve variação expressiva na idade dos participantes do grupo de alto autocontrole ($M = 23,26$, $DP = 5,46$, mín. = 18, máx. = 43) e de baixo autocontrole ($M = 23,48$, $DP = 5,01$, mín. = 19, máx. = 40).

O conhecimento procedural dos indivíduos em relação ao orçamento empresarial pode ser demonstrado pela escala de Lima Filho e Bruni (2013). Esse instrumento implica atribuir respostas para nove itens que qualificam a prática orçamentária através de uma escala de sete pontos, sendo 1 “discordo totalmente” e 7 “concordo totalmente” (pontuação mínima de 9 e máxima de 63 pontos). A proximidade da pontuação da escala à pontuação máxima sugere a instrumentalização dos participantes para análise e interpretação das informações da tarefa de decisão orçamentária – as estatísticas descritivas são apresentadas na Tabela 2. É observável que a maioria dos participantes tem conhecimento das demonstrações contábeis projetadas, também tem alto nível de concordância com a narrativa do orçamento como instrumento de gestão e desempenho, o que se estende à percepção dos benefícios da prática orçamentária no âmbito empresarial.

Tabela 2 – Prática orçamentária

Itens	Média	DP	Me	Mo
Projeção de demonstrações contábeis ou financeiras	6,09	1,42	7	7
Controladoria/Orçamento empresarial	3,13	1,84	3	1
Prática laboral do orçamento empresarial	2,87	1,86	3	1
Elaboração do orçamento empresarial	2,49	1,90	2	1
Execução do orçamento empresarial	2,31	1,75	1	1
Tomada de decisão envolvendo o orçamento empresarial	2,45	1,77	1,5	1
Percepção do orçamento como instrumento de gestão	6,29	1,13	7	7
Percepção do orçamento como instrumento de desempenho	6,45	0,98	7	7
Percepção positiva da relação entre custo e benefício do orçamento	5,69	1,32	6	7

Fonte: Elaborado pela autora.

Isto posto, é possível afirmar que, ainda que não possuam experiência de mercado, os participantes do estudo estão qualificados para solucionar a situação-problema da tarefa de decisão orçamentária, a qual demanda associação do conhecimento de indicadores que remetem ao desempenho econômico e financeiro ao resultado do tempo de investimento do capital.

4.1.2 Procedimento

A rotina do teste foi executada a partir de instruções gerais contidas na ficha de resposta e de informações apresentadas na tarefa de decisão orçamentária, disposta numa tela de computador. O processo foi acompanhado por dois pesquisadores e desenvolvido em um laboratório de pesquisa para o qual os participantes foram direcionados em grupos de até 40 integrantes. A localização relativa do indivíduo na sala determinou sua condição experimental (alto autocontrole *vs.* baixo autocontrole). No laboratório, foi reiterado o caráter voluntário da participação, a ausência de ônus pelo abandono a qualquer turno do estudo e que os dados seriam coletados e tratados para divulgação científica. Os indivíduos que permaneceram no local receberam instruções específicas acerca da sucessão de fases do teste, também da cronometragem do tempo para execução de cada uma delas.

A rotina foi assim estabelecida: formalização da participação no experimento, resposta às escalas, execução da tarefa das matrizes, resolução da tarefa de decisão orçamentária, verificação das instruções, resposta à escala sobre a prática orçamentária e informações demográficas. As Escalas EAC e BIS-11 foram preenchidas pelos grupos em até 14 minutos;

o tempo sincronizado contribuiu para o início simultâneo da Tarefa das Matrizes. Os participantes forneceram respostas para as escalas de autocontrole e de impulsividade em etapa antecedente à Tarefa das Matrizes como meio de controle da influência ocasionada pela colocação do indivíduo nas condições experimentais sobre a pontuação auferida nessas escalas. Tratando-se de medidas controladas no modelo teórico, era esperado que o processo regulasse a atenção sobre a pesquisa em desenvolvimento e também propiciasse tempo adicional para mitigar eventuais dúvidas acerca da sequência de tarefas.

Considerando que o autocontrole exige atenção controlada (Baumeister et al., 1998; Muraven et al., 1999), a Tarefa das Matrizes foi adotada como estratégia para indução dos participantes à condição de alto e de baixo autocontrole. Essa tarefa foi adaptada de Mazar et al. (2008) e consiste num bloco de 20 matrizes contendo números não padronizados de três dígitos distribuídos em três colunas e quatro linhas. Os participantes em ambas condições deveriam encontrar colunas cujos números somados totalizassem dez, em até dez minutos, sendo que o tempo seria controlado pelos pesquisadores e informado quando do seu término. Contudo, o número solicitado de colunas era variado entre os grupos, de modo que indivíduos na condição de alto autocontrole deveriam apresentar soluções para seis colunas, ao passo que apenas a solução de duas colunas foi solicitada para indivíduos na condição de baixo autocontrole. A resolução da Tarefa das Matrizes não foi compelida por um ordenamento específico, bastando que fosse sinalizada na ficha de resposta pelo participante.

O desempenho individual na Tarefa das Matrizes representa o sucesso ou o fracasso no controle da atenção sobre a inibição do impulso de renunciar a solução das matrizes. Com base nos enunciados de Muraven et al. (1999), esperava-se que a capacidade de regulação da atenção aumentasse o número de matrizes solucionadas principalmente para os indivíduos no grupo de alto autocontrole, que possuíam pouco tempo em contraponto ao número de resoluções necessárias (seis matrizes ao total). Com efeito, o princípio subjacente à tarefa de autocontrole é que a vontade pode ser ativada por uma atividade que requeira regulação da atenção sob critérios determinados. Sendo assim, o controle da atenção assume maior intensidade para o grupo de alto autocontrole, considerada a exigência da resolução de um menor número de matrizes em igual tempo para o grupo de baixo autocontrole. Na etapa seguinte, os participantes foram orientados a executar a tarefa de decisão orçamentária, a qual estabelece uma unidade progressiva entre dois projetos de investimento de capital temporalmente estabelecidos.

A tarefa foi construída sob o pressuposto de que as preferências individuais podem variar em função do autocontrole, o que potencialmente afeta as escolhas orçamentárias praticadas pelos grupos. As 40 telas da tarefa de decisão orçamentária foram apresentadas em tela branca, sendo o formato e a sequência constantes para todos os participantes. Igualmente expostos à tarefa de decisão orçamentária, os participantes deveriam informar o nível de confiança no julgamento para cada escolha realizada entre os projetos de investimento de capital (Projeto A e Projeto B). Conseqüentemente, cada indivíduo executou 40 decisões orçamentárias, as quais foram acompanhadas pela estimativa do nível de confiança no julgamento das sucessivas escolhas de investimento. Entretanto, estando o indivíduo sujeito a decisões sucessivas, a probabilidade de escolha de um dos projetos de investimento de capital não foi a mesma para cada jogada na tarefa de decisão orçamentária.

O ensaio das decisões orçamentárias foi delimitado em quatro blocos e ainda que inexistam padrões previsíveis entre eles, ou uma regra de escolha, algum nível de aprendizado é esperado como resultado da repetição da situação de escolha entre os projetos de investimento de capital. Como elucidado por Lewicki, Czyzewska e Hoffman (1987), o efeito de aprendizado decorre da percepção da regra implícita do jogo, reforçada pela informação do resultado (acerto ou erro) das escolhas individuais em cada jogada. Sem embargo, em função da dissonância do paradigma experimental da tarefa de decisão orçamentária quanto ao modelo de aprendizado da tarefa, tal discussão não emerge ao primeiro plano de análise desta pesquisa.

Para verificar a compreensão das instruções da tarefa de decisão orçamentária e assegurar que os participantes haviam assimilado a situação-problema em cada jogada, duas questões foram checadas. Esse procedimento converge com Ainsworth et al. (2014), que pontuam que a unidade de interpretação da tarefa seja assegurada entre os grupos estudados. Nessa direção, Oppenheimer, Meyvis e Davidenko (2009) argumentam que o grau de acurácia auferido pela verificação das instruções sugere a atenção individual apresentada sobre a tarefa. Os participantes foram, então, questionados sobre a modalidade da operação de investimento em análise no curso da tarefa (uma compra de máquinas e equipamentos novos), como também sobre o número de projetos de investimento de capital apresentado em cada tela (dois projetos ao total). O protocolo de pesquisa foi finalizado por uma escala indicativa do conhecimento procedural em relação ao orçamento empresarial e por indicadores demográficos.

4.1.3 Resultados

4.1.3.1 Checagem da Manipulação

A checagem da manipulação do autocontrole consiste na conferência do desempenho dos grupos na tarefa das matrizes. Assim, a manipulação do autocontrole resultou que indivíduos na condição de alto autocontrole apresentaram uma média inferior de acertos para a tarefa das matrizes ($M = 0,58$; $DP = 0,50$), considerada a média de acertos para indivíduos na condição de baixo autocontrole ($M = 0,81$; $DP = 0,40$). Por fim, a efetividade da manipulação foi testada através do *teste t independente*. Visto que a variância não se comportou de forma homogênea, empregou-se a variação do teste, com graus de liberdade calculados pela equação de Welch-Satterthwaite, cujo resultado ($t(88,051) = 2,50$, $p = 0,014$) indicou haver diferença significativa entre os grupos.

4.1.3.2 Checagem das Instruções

A verificação das instruções atesta a coerência da percepção dos participantes acerca da situação-problema da tarefa de decisão orçamentária. A proporção das pessoas que compreenderam a modalidade da operação de investimento em análise é superior àquela que demonstrou desconhecê-la ($n = 94$, 78,7% acertos, 21,3% erros). Da mesma forma, a proporção de indivíduos que declarou compreender a razão entre os dois projetos de investimento no contexto da tarefa de decisão orçamentária é maior do que aquela que não compreendeu ($n = 94$, 88,3% acertos, 11,7% erros). Nessa direção, considerando a acurácia das respostas, é possível afirmar que a compreensão das instruções da tarefa é regular na amostra.

4.1.3.3 Estatísticas Descritivas das Covariáveis

O comportamento impulsivo compromete o controle de impulsos imediatos, sendo por isso associado às falhas do autocontrole na literatura (Heatherton & Wagner, 2011; Hofmann et al., 2012; O'Hora et al., 2016). E se a impulsividade afeta o valor subjetivo das escolhas (Van den Broek et al., 1992; Wittmann & Paulus, 2008), poderia conferir significado para as decisões orçamentárias, o que por sua vez corresponderia ao controle da atenção no momento

das escolhas de investimento de capital. Para controlar os efeitos da impulsividade no curso das observações experimentais, uma medida de impulsividade dos participantes foi gerada, pelo sistema de pontuação total (BIS-11), e incorporada ao estudo como covariável (Patton, Stanford, & Barratt, 1995). O instrumento de medida foi adaptado ao contexto brasileiro por Malloy-Diniz et al. (2010), possibilitando a conferência de um escore total para a impulsividade, que varia de 1-4. O nível de impulsividade é então deduzido pela grandeza do escore, ou seja, quanto maior a pontuação total obtida através da escala, maior será a impulsividade do participante. Itens com escala reversa foram ajustados e as estatísticas descritivas da BIS-11 são apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3 – Estatísticas descritivas da Escala de Impulsividade

Itens	Condições									
	Escore	Alto Autocontrole (n = 57)				Baixo Autocontrole (n = 37)				
		M	D.P	Me	Mo	Escore	M	D.P	Me	Mo
1	105	1,84	0,80	2	2	76	2,05	0,74	2	2
2	111	1,95	0,85	2	2	64	1,73	0,69	2	2
3	130	2,28	0,86	2	2	83	2,24	0,83	2	2
4	90	1,58	0,82	1	1	60	1,62	0,72	1	1
5	106	1,86	0,77	2	2	62	1,68	0,67	2	2
6	143	2,51	1,07	2	2	87	2,35	0,98	2	3
7	120	2,11	0,98	2	1	86	2,32	1,16	2	2
8	107	1,88	0,78	2	2	74	2,00	0,75	2	2
9	144	2,53	0,80	3	3	88	2,38	0,79	2	2
10	127	2,23	1,12	2	1	81	2,19	1,15	2	1
11	107	1,88	1,00	2	1	75	2,03	0,90	2	2
12	106	1,86	0,74	2	2	73	1,97	0,73	2	2
13	85	1,49	0,76	1	1	62	1,68	1,00	1	1
14	113	1,98	0,77	2	2	69	1,86	0,75	2	2
15	120	2,11	0,98	2	2	80	2,16	0,96	2	2
16	87	1,53	0,83	1	1	60	1,62	0,68	2	1
17	101	1,77	0,68	2	2	73	1,97	0,90	2	2
18	117	2,05	0,87	2	2	76	2,05	0,85	2	2
19	108	1,89	0,86	2	2	70	1,89	0,77	2	2
20	125	2,19	0,69	2	2	86	2,32	0,85	2	3
21	75	1,32	0,78	1	1	52	1,41	0,86	1	1
22	110	1,93	1,03	2	1	75	2,03	0,93	2	1
23	122	2,14	1,03	2	2	74	2,00	0,88	2	2
24	119	2,09	0,91	2	2	61	1,65	0,68	2	1
25	77	1,35	0,72	1	1	47	1,27	0,69	1	1
26	172	3,02	0,94	3	4	101	2,73	0,90	3	3
27	132	2,32	0,93	2	2	79	2,14	0,67	2	2
28	133	2,33	1,01	2	2	81	2,19	0,91	2	2
29	109	1,91	0,99	2	1	75	2,03	0,93	2	2
30	95	1,67	0,72	2	1	72	1,95	0,78	2	2

Fonte: Elaborado pela autora.

A média do escore global de impulsividade entre o grupo de alto autocontrole ($M = 59,58$, $DP = 9,55$) e o grupo de baixo autocontrole ($M = 59,51$, $DP = 10,23$) não demonstrou variações significativas ($t(73,209) = 0,03$, $p > 0,05$), sendo as variâncias iguais não-assumidas; tamanho do efeito pequeno ($r = 0,003$). É perceptível que as médias dos itens 18 e 19 são iguais entre os grupos, o que indica a inclinação dos participantes ao tédio quando da resolução mental de problemas, como também, ao controle falho de impulsos. Assim, em um primeiro exame, os participantes do primeiro experimento aparentam não manifestar níveis acentuados de comportamento impulsivo. Tal observação é corroborada pela análise da mediana, que com regularidade se faz igual a um e dois. A moda evidencia que os números com maior frequência de repetição são: um e dois; havendo apenas uma evidência para o número quatro, presente no grupo de alto autocontrole.

A variação em torno da média retesa próxima a um, reforçando a noção da autodeclaração da amostra pela baixa impulsividade. Estando a impulsividade relacionada ao tempo de atraso da gratificação (O’Hora et al., 2016), a tendência é que o escore de impulsividade dos participantes auxilie a explicação do colapso da percepção do tempo em decisões orçamentárias de investimento de capital. Isso em razão de que a percepção dos resultados futuros é subjetivamente inferior para o tomador de decisão impulsivo (Van den Broek et al., 1992). Esse pensamento é retomado quando da discussão dos resultados.

A escala de autocontrole oferece uma medida objetiva do baixo autocontrole, que é deduzida em razão da pontuação individual na escala. De fato, tem-se que pontuações elevadas sugerem o baixo autocontrole, ao passo que a baixa pontuação revela o alto autocontrole (Gouveia et al., 2013). A determinação do escore de autocontrole compõe a narrativa da ressonância da orientação temporal sobre a percepção de situações e relacionamentos, também do risco e da atitude individual em atividades complexas. Sendo assim, estende o conhecimento em relação ao fenômeno estudado.

A média dos escores do grupo de alto autocontrole ($M = 46,98$, $DP = 9,10$) foi ligeiramente maior em comparação com a média do grupo de baixo autocontrole ($M = 45,13$, $DP = 8,62$), o que é não-significativo ($t(92) = 0,98$, $p > 0,05$). E o tamanho do efeito é pequeno ($r = 0,10$). Percebe-se o baixo nível geral de concordância dos participantes com os itens da escala de autocontrole através da média dos itens (Tabela 4). Não obstante, o desvio padrão informa a

baixa variação dos valores em torno da média, sugerindo o equilíbrio da medida do autocontrole entre os grupos.

Tabela 4 – Estatísticas descritivas da Escala de Autocontrole

Itens	Condições									
	Alto Autocontrole (n = 57)					Baixo Autocontrole (n = 37)				
	Escore	M	D.P	Me	Mo	Escore	M	D.P	Me	Mo
1	97	1,70	0,93	1	1	55	1,49	0,77	1	1
2	82	1,44	0,80	1	1	49	1,32	0,63	1	1
3	94	1,65	0,90	1	1	55	1,49	0,69	1	1
4	110	1,93	1,02	2	1	59	1,59	0,76	1	1
5	151	2,65	1,04	3	2	95	2,57	1,09	2	2
6	137	2,40	1,19	2	1	87	2,35	1,06	2	3
7	82	1,44	0,80	1	1	53	1,43	0,77	1	1
8	124	2,18	1,14	2	1	77	2,08	1,12	2	1
9	103	1,81	0,97	2	1	65	1,76	0,80	2	1
10	157	2,75	1,01	3	2	103	2,78	1,11	3	4
11	135	2,37	1,10	2	2	70	1,89	0,97	2	1
12	155	2,72	1,10	3	3	84	2,27	1,17	2	1
13	133	2,33	1,06	2	2	83	2,24	1,14	2	1
14	123	2,16	1,00	2	2	79	2,14	0,95	2	3
15	88	1,54	0,83	1	1	54	1,46	0,73	1	1
16	96	1,68	0,97	1	1	59	1,59	0,80	1	1
17	94	1,65	0,79	1	1	57	1,54	0,87	1	1
18	94	1,65	0,77	1	1	61	1,65	0,75	1	1
19	116	2,04	0,89	2	2	75	2,03	0,80	2	2
20	77	1,35	0,61	1	1	56	1,51	0,69	1	1
21	116	2,04	0,98	2	1	83	2,24	0,95	2	2
22	105	1,84	0,84	2	1	66	1,78	0,92	2	1
23	91	1,60	0,82	1	1	63	1,70	0,78	2	1
24	118	2,07	1,08	2	1	82	2,22	1,03	2	2

Fonte: Elaborado pela autora.

Por conseguinte, é possível admitir a regularidade das respostas dos participantes acerca do autocontrole, ou seja, a consistência da atribuição da variabilidade dos resultados das decisões orçamentárias ao tratamento experimental e não à singularidade amostral.

4.1.3.4 Falseabilidade de Hipóteses

A H1 e a H2 são testadas e discutidas na sequência, em consonância com o modelo apresentado na Figura 1.

4.1.3.4.1 Autocontrole e Confiança no Julgamento

Para a natureza complexa do relacionamento entre o autocontrole e as decisões orçamentárias, é esperada a variação das preferências individuais em função do contraste do autocontrole (H1). Essa predição deriva de Mischel (1974) e Mischel et al. (1972), que constataram que o autocontrole explica as preferências individuais por maiores gratificações, necessariamente relativas ao tempo de atraso. Em outros termos, que o autocontrole determina a frequência com que os indivíduos optam por esperar por maiores gratificações.

O alto autocontrole deveria aumentar as escolhas orçamentárias por maiores retornos, o que depende do tempo de investimento do capital, ao passo que o baixo autocontrole deveria diminuir a frequência das escolhas orçamentárias por maiores retornos, induzindo as preferências individuais por projetos com retornos imediatos, que são inferiores em razão da antecipação dos resultados econômico-financeiros. A verificação da H1 demonstrará o efeito principal do autocontrole sobre as decisões orçamentárias; o primeiro exame foi executado através do *teste t independente*.

Os participantes na condição experimental de alto autocontrole apresentaram menor média de preferência pelo Projeto A ($M = 24,25$, $DP = 11,66$), em comparação com os participantes na condição de baixo autocontrole ($M = 26,32$, $DP = 11,23$), o que sugere que quanto maior o autocontrole, maior será o nível de preferências orçamentárias por projetos de investimento de capital com maiores retornos econômico-financeiros de longo prazo. Por outra forma, que as decisões orçamentárias do grupo de alto autocontrole são consistentes no tempo, o que melhora a remuneração do capital investido. Contudo, esse resultado não apresentou significância estatística ($t(92) = 0,86$, $p > 0,05$), e o tamanho do efeito da diferença entre os grupos é qualificado como pequeno ($r = 0,09$). A ausência de evidência estatística para o relacionamento entre o autocontrole e as decisões orçamentárias implicou a análise individual das preferências de investimento, dado o Projeto A e o Projeto B.

A tarefa de decisão orçamentária emprega o recurso da repetição de blocos de decisão, de modo que seus dois primeiros blocos são repetidos e figuram como os blocos três e quatro. Sendo assim, as informações dispostas para a primeira decisão orçamentária também o são para a vigésima primeira decisão orçamentária, e assim sucessivamente. Em se tratando de

decisões homólogas, os blocos foram coordenados em pares de modo a representar a frequência relativa percentual das preferências dos participantes dos grupos entre os projetos de investimento (Tabela 5).

Tabela 5 – Preferências individuais de investimento de capital

Decisões	Condições							
	Alto Autocontrole				Baixo Autocontrole			
	Projeto A		Projeto B		Projeto A		Projeto B	
1 ↔ 21	45	39,47%	69	60,53%	33	44,59%	41	55,41%
2 ↔ 22	84	73,68%	30	26,32%	55	74,32%	19	25,68%
3 ↔ 23	82	71,93%	32	28,07%	57	77,03%	17	22,97%
4 ↔ 24	77	67,54%	37	32,46%	57	77,03%	17	22,97%
5 ↔ 25	81	71,05%	33	28,95%	55	74,32%	19	25,68%
6 ↔ 26	64	56,14%	50	43,86%	43	58,11%	31	41,89%
7 ↔ 27	67	58,77%	47	41,23%	43	58,11%	31	41,89%
8 ↔ 28	55	48,25%	59	51,75%	43	58,11%	31	41,89%
9 ↔ 29	85	74,56%	29	25,44%	59	79,73%	15	20,27%
10 ↔ 30	66	57,89%	48	42,11%	45	60,81%	29	39,19%
11 ↔ 31	68	59,65%	46	40,35%	44	59,46%	30	40,54%
12 ↔ 32	93	81,58%	21	18,42%	61	82,43%	13	17,57%
13 ↔ 33	50	43,86%	64	56,14%	42	56,76%	32	43,24%
14 ↔ 34	52	45,61%	62	54,39%	36	48,65%	38	51,35%
15 ↔ 35	65	57,02%	49	42,98%	46	62,16%	28	37,84%
16 ↔ 36	87	76,32%	27	23,68%	61	82,43%	13	17,57%
17 ↔ 37	63	55,26%	51	44,74%	41	55,41%	33	44,59%
18 ↔ 38	63	55,26%	51	44,74%	48	64,86%	26	35,14%
19 ↔ 39	61	53,51%	53	46,49%	47	63,51%	27	36,49%
20 ↔ 40	74	64,91%	40	35,09%	58	78,38%	16	21,62%

Fonte: Elaborado pela autora.

A Tabela 5 informa que os participantes do grupo de alto autocontrole optaram com menor frequência pelo Projeto A e com maior frequência pelo Projeto B, e que essa frequência de escolha é invertida no grupo de baixo autocontrole. Isto é, as preferências pelo Projeto A foram acentuadas na condição de baixo autocontrole. Conseqüentemente, admite-se que o autocontrole contribui para formação de preferências de investimento de capital com retornos temporalmente determinados. De modo que, por dedução, tem-se que o baixo autocontrole tende a gerar ineficiência nas decisões orçamentárias. A percepção do tempo pode então ser afetada pela condição de autocontrole, o que é condizente com a premissa da interferência do autocontrole na percepção da relação entre tempo e capital nas decisões orçamentárias.

Assim, a H1 não é refutada. A H1 enuncia que a oscilação do autocontrole em duas condições (alto vs. baixo) tem o poder de aumentar (ou diminuir) as preferências individuais por projetos

de investimento de capital com retornos maiores a longo prazo. Como implicação, considera-se o baixo autocontrole como potencial causa do comportamento disfuncional dos gestores de orçamento, pois se o orçamento se estabelece enquanto síncrono de escolhas, com projeção de recursos sob orientação do planejamento estratégico, a percepção do tempo explica a orientação temporal nas decisões orçamentárias; estando o autocontrole associado à percepção do tempo, seria possível analisar o comportamento disfuncional em átomos do processo orçamentário como resultado do baixo autocontrole. Conforme Hansen, Otley e Van der Stede (2004) e Hansen e Van der Stede (2004), admite-se que a singularidade individual integrada ao processo orçamentário potencializa o uso da informação do sistema de controle gerencial.

Tabela 6 – Confiança no julgamento das decisões orçamentárias

Decisões	Confiança no Julgamento			
	Alto Autocontrole		Baixo Autocontrole	
1 ↔ 21	849	74,47%	541	73,11%
2 ↔ 22	870	76,32%	555	75,00%
3 ↔ 23	899	78,86%	563	76,08%
4 ↔ 24	873	76,58%	563	76,08%
5 ↔ 25	890	78,07%	579	78,24%
6 ↔ 26	894	78,42%	559	75,54%
7 ↔ 27	889	77,98%	565	76,35%
8 ↔ 28	911	79,91%	587	79,32%
9 ↔ 29	878	77,02%	578	78,11%
10 ↔ 30	875	76,75%	551	74,46%
11 ↔ 31	851	74,65%	549	74,19%
12 ↔ 32	911	79,91%	594	80,27%
13 ↔ 33	900	78,95%	552	74,59%
14 ↔ 34	890	78,07%	567	76,62%
15 ↔ 35	877	76,93%	557	75,27%
16 ↔ 36	902	79,12%	586	79,19%
17 ↔ 37	862	75,61%	552	74,59%
18 ↔ 38	855	75,00%	560	75,68%
19 ↔ 39	855	75,00%	561	75,81%
20 ↔ 40	939	82,37%	596	80,54%

Fonte: Elaborado pela autora.

A confiança no julgamento é descritivamente analisada através da Tabela 6, nela é possível verificar, pelo agrupamento em pares de decisão, o somatório da confiança nos grupos e a frequência relativa percentual da confiança no julgamento das decisões orçamentárias. Para tornar observáveis as diferenças da atribuição de confiança entre os grupos, foi estimado o somatório máximo possível para confiança no julgamento, dada a tarefa de decisão orçamentária. Considerando o número de componentes nos grupos, alto autocontrole ($n = 57$) e baixo autocontrole ($n = 37$) e que aos participantes foi conferida a possibilidade do número

10 como atribuição máxima para a confiança no julgamento (Lebreton et al., 2018), é logicamente possível a verificação dos seguintes resultados: 1140 ($57 \times 2 \times 10$) no primeiro grupo e 740 ($37 \times 2 \times 10$) no segundo grupo. A frequência relativa percentual foi estimada com base nesse resultado.

Como enunciado por Fleming et al. (2018) e Pouget et al. (2016) e notado na Tabela 6, faz-se razoável admitir que a confiança no julgamento é suportada por princípios que independem da precisão das decisões orçamentárias. Isso significa que a certeza expressa pela confiança no julgamento não parece derivar de um padrão coerente de análise das opções disponíveis de investimento de capital, sendo que o nível de confiança se mostrou igualmente elevado entre os grupos (superior a 50%). Por unidade do efeito, sugere-se que níveis elevados de confiança no julgamento refletem o estado de crença sobre o objeto em si e não a certeza do julgamento, o que justifica o alto nível de confiança entre os grupos.

Isto é, a confiança se apresenta imprecisa e tendenciosa (Lebreton et al., 2018), não sendo aqui desconsiderada a inclinação natural dos indivíduos para a alta confiança em julgamentos falíveis (Einhorn & Hogarth, 1978), como também, a variação dos pressupostos assumidos pelos participantes para fins de determinação da confiança no julgamento (Pouget et al., 2016). A análise de mediação simples foi executada sob a forma definida por Preacher e Hayes (2004), para analisar o efeito indireto do autocontrole sobre as decisões orçamentárias, considerada a confiança no julgamento (Figura 1) e, principalmente, para testar o relacionamento entre o autocontrole e a confiança no julgamento (H2). O diagrama estatístico examinado corresponde ao Modelo 4, delineado por Hayes (2013); conforme sugerido pelo autor, o intervalo de confiança (CI) a 95% foi gerado pela técnica de *bootstrapping*, com 10000 subamostras, o procedimento é também elucidado por Prado, Korelo e Silva (2014).

Em consonância com Ainsworth et al. (2014), a expectativa é que o modelo revele o modo pelo qual a confiança no julgamento explica o efeito entre o autocontrole e as decisões orçamentárias. Ademais, conforme Hayes (2013) e Preacher e Hayes (2004), espera-se que a análise auxilie a compreensão das condições de ocorrência da mediação da confiança no julgamento. Nessa direção, o somatório das decisões orçamentárias figura como variável dependente, a média da confiança no julgamento como variável mediadora, e o autocontrole como variável independente, sendo o número 1 designado para a condição de alto

autocontrole e o número 0 ao baixo autocontrole. Os resultados do teste de mediação são apresentados na Figura 4 e descritos na sequência.

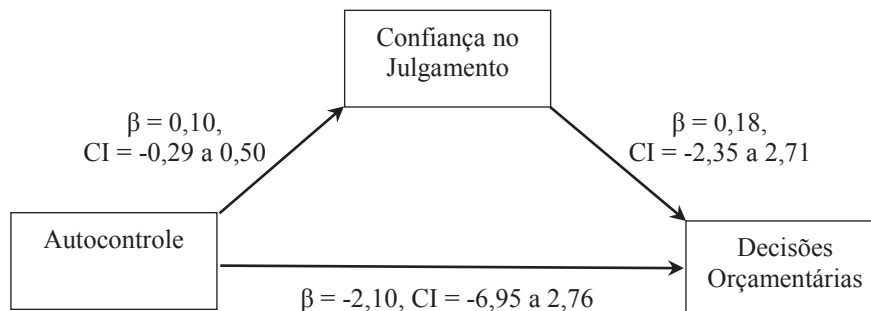


Figura 4 – Teste 1. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de mediação
Fonte: Elaborado pela autora a partir de Hayes (2013)

A Figura 4 faculta a análise de caminhos do diagrama estatístico de mediação simples. Considerando os resultados da análise de mediação, percebe-se o efeito positivo e não-significativo do autocontrole sobre a confiança no julgamento ($\beta = 0,10$; CI = -0,29 a 0,50), como também, o efeito positivo e não-significativo da confiança no julgamento sobre as decisões orçamentárias ($\beta = 0,18$; CI = -2,35 a 2,71). Tal observação conserva inconclusa a hipótese de que as condições de alto e de baixo autocontrole poderiam causar variações na confiança no julgamento, no sentido de aumento ou redução (H2).

O efeito direto do autocontrole sobre as decisões orçamentárias se manteve estatisticamente não-significativo ($\beta = -2,10$, CI = -6,95 a 2,76), o que poderia sugerir a mediação da confiança no julgamento (Prado et al., 2014). No entanto, o efeito indireto projetado pelo autocontrole sobre as decisões orçamentárias, dada a confiança no julgamento, não se mostrou significativo ($\beta = 0,02$, CI = -0,55 a 0,90). O efeito total do modelo é negativo e não-significativo ($\beta = -2,08$, CI = -6,90 a 2,74).

Um novo modelo de mediação foi estimado, de modo a estender a análise ao domínio das variáveis de controle (covariáveis), pelo score global da escala de impulsividade e da escala de autocontrole. A Figura 5 mostra os coeficientes de caminho e seus respectivos intervalos de confiança para as variáveis examinadas, com a inclusão das covariáveis.

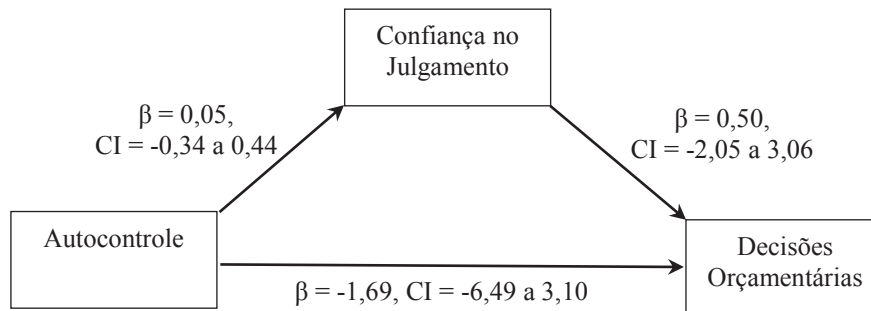


Figura 5 – Teste 2. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de mediação
 Fonte: Elaborado pela autora a partir de Hayes (2013)

Em razão do controle das covariáveis, o teste 2 apresentou resultados notáveis. Verificou-se que o autocontrole não influencia a confiança no julgamento ($\beta = 0,05$; $CI = -0,34$ a $0,44$); da mesma maneira, que a impulsividade não interfere sobre a confiança no julgamento ($\beta = -0,01$; $CI = -0,03$ a $0,01$). Mas, quando mensurado, é possível verificar o efeito positivo e significativo do autocontrole sobre a confiança no julgamento ($\beta = 0,03$; $CI = 0,0032$ a $0,0554$), o que contribui para discussão da H2. A confiança no julgamento continua sem apresentar efeito significativo nas decisões orçamentárias ($\beta = 0,50$; $CI = -2,05$ a $3,06$); o efeito direto do modelo foi negativo e não-significativo ($\beta = -1,69$; $CI = -6,49$ a $3,10$), e a mensuração do autocontrole também não afetou as decisões orçamentárias ($\beta = -0,25$; $CI = -0,58$ a $0,08$). Por seu turno, observou-se que a impulsividade influencia positivamente as decisões orçamentárias ($\beta = 0,34$; $CI = 0,05$ a $0,63$).

4.1.3.4.2 Discussão dos Resultados

O estudo mostra a variação das preferências entre os grupos, dadas as opções de investimento de capital para as quais o tempo é o fator condicionante dos retornos. Assim, os participantes do grupo de alto autocontrole escolheram com maior frequência investir em projetos que apresentassem menor retorno imediato, com estabilidade do tempo de recuperação do capital e tendência de maior retorno a longo prazo. Também como esperado, os participantes do grupo de baixo autocontrole preferiram opções que apresentassem maior retorno imediato, caracterizadas pela instabilidade do tempo de recuperação do capital e pela tendência de menor retorno a longo prazo. Comparações entre grupos também evidenciaram que indivíduos na condição de alto autocontrole demonstraram maior confiança no julgamento das decisões orçamentárias e que indivíduos na condição de baixo autocontrole apresentaram menor confiança no julgamento.

Pela análise de mediação, observa-se que o autocontrole (variável mensurada) influencia a confiança no julgamento, o que era esperado e não se justapõe ao estudo de Ainsworth et al. (2014). Essa evidência contribui para afirmar a propriedade do autocontrole de alterar a confiança no julgamento, o que é considerável em termos das consequências do argumento, pois, o alto autocontrole pode induzir o excesso de confiança e o baixo autocontrole, provocar a redução da confiança no julgamento. Para ambos os casos é admissível o impacto das decisões orçamentárias, cujo desempenho é qualificado como positivo ou negativo nas organizações.

Ademais, constatou-se que o comportamento impulsivo explica as decisões orçamentárias, o que condiz com a estrutura de pensamento que enuncia a alteração da percepção do tempo em razão da impulsividade (Hofmann et al., 2012). Se a experiência do tempo é diferente para indivíduos impulsivos (Patton et al., 1995), é admissível verificar a impulsividade como preditora das decisões orçamentárias. Isso implica que, dada a impulsividade, pequenas variações no desempenho econômico-financeiro percebidas entre projetos de investimento podem incitar escolhas orçamentárias por retornos imediatos e menores em comparação aos prováveis resultados futuros da operação de investimento. Por esse sistema, deduz-se que a impulsividade pode ocasionar inconsistências nas preferências orçamentárias por opções de investimento com retornos temporalmente distantes, como também, homólogo ao pensamento de Halevy (2015), pode provocar a “reversão de preferências” em função do colapso da percepção do tempo.

O controle da atenção, com efeito, parece ser determinante para avaliação de opções de investimento. De modo que, a alocação do capital no espaço-tempo sofre variações como consequência da impulsividade, o que reflete as decisões orçamentárias. Para compreender o fenômeno e formular um sistema preditivo que possa auxiliar a representação e a análise das decisões orçamentárias, um segundo experimento foi desenvolvido.

4.2. EXPERIMENTO 2

O protocolo de pesquisa do Experimento 1 foi replicado no Experimento 2, que pretende aferir se o esgotamento do ego altera a confiança no julgamento e, por conseguinte, provoca variações nas preferências individuais de investimento de capital. O esgotamento do ego é

uma condição de colapso dos recursos do autocontrole, que origina o estado de inabilidade temporária para execução de controle sobre o comportamento, cuja literatura aponta efeitos robustos para múltiplas situações que exigem autorregulação, tal como o processo decisório e de escolha (Baumeister, 2014; Baumeister et al., 1998; Muraven et al., 1999; Vohs et al., 2008). Contudo, tal linha investigativa se mostra ambígua quando da explicação da influência do esgotamento do ego em decisões que reclamam a avaliação da interferência do tempo em relação ao investimento de capital. Em outros termos, a evidência comprova o fenômeno, mas não descreve a matéria sob a qual se projeta, sobretudo não explica a ocorrência do esgotamento do ego nas circunstâncias latentes das decisões organizacionais (Hagger, & Chatzisarantis, 2016).

A relação entre a percepção do tempo, do dinheiro, e o esgotamento do ego é sugerida por evidências observacionais, como aquelas discutidas por Fudenberg e Levine (2012), Halevy (2015) e Christandl et al. (2018), Van der Stede (2000) e Vohs et al. (2006). Por esses estudos, é esperado que o esgotamento do ego interfira nas decisões orçamentárias de investimento de capital. As inferências de Ainsworth et al. (2014) coadjuvaram a definição da hipótese de que o esgotamento do ego influencia a confiança no julgamento das decisões orçamentárias (H3). O pressuposto subjacente é que a manipulação do esgotamento do ego induz o colapso da percepção do tempo para indivíduos nas condições de autocontrole, afetando a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias.

Vohs et al. (2008) constataram que a sucessão de escolhas impacta a formação de preferências. Sendo assim, o colapso da percepção do tempo exprime a transcendência do autocontrole, que sublinha uma tendência para as escolhas individuais imediatamente após o esgotamento do ego. A ideia retesa na alteração da percepção do tempo que tem como reflexo a preferência por retornos financeiros inferiores, mas imediatos. Sendo assim, o esgotamento do ego pode causar o colapso da percepção do tempo, de modo que o momento presente seja preferido em detrimento do longo prazo.

Em relação ao Experimento 1, o Experimento 2 varia a manipulação do autocontrole por atribuir aos indivíduos na condição de alto autocontrole o tratamento de esgotamento do ego, e conferir aos participantes na condição de baixo autocontrole o tratamento de não-esgotamento. Por conseguinte, o segundo experimento é uma extensão imediata do primeiro, não subsistindo isoladamente no contexto desta investigação.

As hipóteses H1 e H2 são novamente verificadas, e a hipótese H3 é testada de modo a corroborar as previsões teóricas do modelo conceitual (Figura 1). No Experimento 2, a manipulação do autocontrole foi ajustada pelo aumento da complexidade da tarefa das matrizes, sucedida pela manipulação do esgotamento do ego por meio do ensaio textual, com restrição de termos em duas condições. O tratamento do esgotamento do ego é originário de Escudero (2013), o que se estende ao uso da checagem da manipulação pela resolução de anagramas, cuja qual possibilitou a mensuração do desempenho dos grupos após a disposição das premissas de teste e de controle para o esgotamento do ego. Os procedimentos executados são elucidados na sequência.

4.2.1 Participantes

Estudantes de cursos de especialização da área de negócios de uma universidade pública no Paraná participaram voluntariamente do Experimento 2 ($n = 60$). O consentimento para utilização e publicação dos dados individuais coletados foi outorgado através do termo de consentimento livre e esclarecido, subscrito em momento pregresso ao estudo. A amostra foi assim distribuída: 33 participantes na condição “alto autocontrole e esgotamento do ego” ($M = 29,24$, $DP = 6,68$, $mín. = 21$, $máx. = 49$), sendo 23 identificados com o gênero feminino e 10 com o gênero masculino; e 27 participantes na condição “baixo autocontrole e não-egotamento” ($M = 32,15$, $DP = 10,06$, $mín. = 22$, $máx. = 58$), sendo 16 indivíduos identificados com o gênero feminino e 10 com o gênero masculino, considerando-se que um participante optou por não informar sua identidade de gênero. Ao total, 13 observações foram excluídas da amostra em função da inobservância pelos participantes do limite de tempo para o transcurso do experimento e da ausência de respostas no protocolo.

O conhecimento da prática orçamentária pelos participantes da amostra foi também explorado através de uma escala. Com base nas informações apresentadas na Tabela 7, faz-se admissível assumir a base do conhecimento do orçamento empresarial pelos participantes da amostra, uma vez que a média dos itens se mostrou próxima ao ponto de máxima concordância da escala. O desvio padrão informa a alta variabilidade dos valores ao redor da média, sinalizando divergências substanciais entre os pontos da escala. As informações acrescidas pela mediana e pela moda sugerem a ausência do domínio objetivo da prática orçamentária, ou seja, a inexperiência laboral em relação ao orçamento.

Tabela 7 – Prática orçamentária

Itens	Média	DP	Me	Mo
Projeção de demonstrações contábeis ou financeiras	5,85	1,62	7	7
Controladoria/Orçamento empresarial	5,58	1,68	6	7
Prática laboral do orçamento empresarial	3,67	2,16	3	1
Elaboração do orçamento empresarial	3,50	2,19	3	1
Execução do orçamento empresarial	3,63	2,28	3	1
Tomada de decisão envolvendo o orçamento empresarial	3,27	2,22	3	1
Percepção do orçamento como instrumento de gestão	6,18	1,28	7	7
Percepção do orçamento como instrumento de desempenho	6,47	0,75	7	7
Percepção positiva da relação entre custo e benefício do orçamento	5,88	1,58	6,5	7

Fonte: Elaborado pela autora.

Porquanto, a amostra é habilitada ao propósito do segundo experimento. Tais resultados sinalizam o perfil da amostra em relação ao orçamento e subsidiam a construção de conjecturas quanto às observações experimentais, relatadas na sequência.

4.2.2 Procedimento

O protocolo de pesquisa do Experimento 2 é uma extensão da rotina anteriormente praticada, com a adição de duas tarefas: (a) tarefa de livre manifestação escrita (manipulação do esgotamento do ego), e (b) tarefa dos anagramas (checagem da manipulação do esgotamento do ego). O estudo foi realizado com a supervisão de dois pesquisadores em dois turnos, manhã e tarde; seu tempo médio de duração foi igual a 85 minutos. A atribuição dos participantes para a condição de alto autocontrole e de baixo autocontrole foi aleatória, ocorrendo de acordo com a localização dos indivíduos no laboratório. Na sala os participantes foram informados do objetivo da pesquisa, dos seus riscos e benefícios, e do caráter voluntário da participação. Além disso, foram instruídos sobre a ausência de ônus pelo abandono a qualquer turno do estudo, que foi efetivamente iniciado pela anuência dos participantes aos termos estabelecidos no termo de consentimento livre e esclarecido.

O tempo do procedimento foi controlado pelos pesquisadores, de modo que os participantes realizaram simultaneamente a rotina do estudo. A execução das escalas de impulsividade e de autocontrole correspondeu ao primeiro momento do procedimento. Na sequência tem-se a tarefa das matrizes, que sofreu uma redução no seu tempo de duração, de dez para sete minutos. Os participantes na condição de alto autocontrole foram instruídos a resolver um

conjunto de dez matrizes, ao passo que aos participantes na condição de baixo autocontrole apenas duas matrizes foram requisitadas.

Em relação ao Experimento 1, o ajuste no tempo de realização da tarefa das matrizes foi impelido pela observação do tempo necessário para consecução da tarefa pelos participantes. Percebeu-se que a redução do tempo reforçaria a ideia da atenção controlada. Assim, para controlar a complexidade intrínseca ao tratamento do autocontrole, não somente o limite de tempo foi reduzido, mas também o número de matrizes a ser solucionado foi ampliado para o grupo de teste. Adicionalmente, os indivíduos foram requisitados a informar se haviam solucionado a tarefa em consonância com as instruções.

A manipulação do esgotamento do ego sucedeu a conclusão da tarefa das matrizes. Os indivíduos do grupo de alto autocontrole foram designados para a condição de esgotamento do ego, e os participantes do grupo de baixo autocontrole ao tratamento de não-esgotamento. Assim distribuídos, tornou-se factível a comparação da variação das respostas da tarefa de decisão orçamentária entre dois grupos heterogêneos (teste e controle). É esperada a exaustão dos recursos do autocontrole em função da disposição da regra de substituição de palavras contendo as letras “O” e “N” para os participantes na condição de alto autocontrole (Escudero, 2013). Logo, o princípio da tarefa de livre manifestação escrita consiste no controle da atenção sobre a substituição de palavras (Ainsworth et al., 2014). O grupo “não-esgotamento” desenvolveu o texto em igual tempo, mas sem imposições restritivas, tal procedimento difere do protocolo de Escudero (2013) e foi assim estabelecido para gerar maior contraste no desempenho da tarefa entre os grupos. O processo foi finalizado pela verificação da dificuldade da tarefa, em uma escala de quatro pontos, e pela checagem da manipulação através da tarefa dos anagramas.

Estudos demonstram diferenças no desempenho da tarefa dos anagramas entre os grupos de esgotamento e não-esgotamento do ego, sendo recorrente o desempenho inferior do grupo de esgotamento do ego (Muraven et al., 1998). Escudero (2013) executou um procedimento para adaptação da tarefa dos anagramas para a língua portuguesa, que resultou em um conjunto de 25 anagramas para indivíduos fluentes em português. Essa tarefa foi integralmente reproduzida no Experimento 2, de modo que os participantes foram instruídos a solucionar o maior número de anagramas em sete minutos. Com efeito, o desempenho foi mensurado pela quantidade concluída de anagramas em cada grupo. Invariavelmente, a maior taxa de

abandono do estudo foi apurada durante a execução da tarefa dos anagramas (dez participantes dentre os treze desistentes), o que foi previsto por Alquist et al. (2018).

Por fim, os grupos sinalizaram suas preferências de investimento entre os Projetos A e B na tarefa de decisão orçamentária, como também, especificaram o nível de confiança em cada decisão. Essa tarefa foi conduzida através de computadores individuais e o concomitante registro de informações na ficha de resposta, como praticado no Experimento 1. O protocolo foi finalizado com a solicitação de informações demográficas e de dados pessoais para geração do certificado de participação em pesquisa científica.

4.2.3 Resultados

4.2.3.1 Checagem das Manipulações

A manipulação do autocontrole foi checada através do desempenho dos grupos na tarefa das matrizes, sendo que o grupo na condição de alto autocontrole obteve desempenho inferior ($n = 33$; $M = 0,06$; $DP = 0,24$) quando comparado ao desempenho do grupo na condição de baixo autocontrole ($n = 27$; $M = 0,96$; $DP = 0,19$). O teste *t independente* corroborou a verificação dessa diferença entre os grupos ($t(58) = 15,71$, $p < 0,05$), sinalizando a efetividade da tarefa das matrizes. O desempenho dos grupos na tarefa dos anagramas foi adotado como medida para checagem da manipulação do esgotamento do ego.

A partir de Escudero (2013), o número possível de anagramas solucionáveis é igual a 25 e o tempo de resolução é de sete minutos. Como esperado, os participantes na condição de esgotamento do ego resolveram um número inferior de anagramas ($n = 33$; $M = 9,39$; $DP = 5,16$) do que o grupo de não-esgotamento ($n = 27$; $M = 13,22$; $DP = 6,83$), o que é ratificado pelo teste *t independente* ($t(47,532) = 2,41$, $p = 0,020$). Os participantes também avaliaram a dificuldade da tarefa de livre manifestação escrita, em uma escala de quatro pontos, sendo o número 1 equivalente a nada difícil e 4 muito difícil. Em esgotamento, os indivíduos indicaram maior dificuldade ($M = 3,15$; $DP = 0,97$) e esforço ($M = 3,33$; $DP = 0,89$) para resolução da tarefa, o que contrapõe os apontamentos realizados para a dificuldade ($M = 1,59$; $DP = 0,89$) e esforço ($M = 1,63$; $DP = 0,74$) por indivíduos no grupo-controle.

4.2.3.2 Checagem das Instruções

Os participantes foram solicitados a responder duas questões acerca das instruções da tarefa de decisão orçamentária, que denotam a compreensão geral das atribuições da situação-problema. Em proporção, mais de 50% dos participantes demonstraram compreender as instruções relativas ao tipo de operação de investimento analisada na tarefa de decisão orçamentária ($n = 60$, 71,7% acertos, 28,3% erros). Da mesma maneira, mais de 50% deles apreenderam corretamente o número de projetos de investimento analisados nas 40 telas da tarefa ($n = 60$, 76,7% acertos, 23,3% erros). Isso significa que é possível confiar nas respostas ensaiadas pelos participantes no Experimento 2.

4.2.3.3 Estatísticas Descritivas das Covariáveis

Para estabelecer a coerência da estrutura de enunciados do primeiro experimento e aquela corroborada pelo presente estudo, o comportamento impulsivo dos participantes é novamente descrito através da BIS-11. Percebe-se que o escore geral da impulsividade é equiparável entre os grupos, dada a correspondência da amostra em cada condição. Com base em Malloy-Diniz et al. (2010) e Patton et al. (1995), o exame da Tabela 8 parece sugerir o comportamento inclinado para manifestações de impulsividade, pois com frequência a média se mostra superior a dois e com menor recorrência o desvio padrão excede o valor um entre os itens da amostra. A informação da mediana sinaliza a predominância de experiências admitidas pelos participantes que remetem ao conceito de comportamento impulsivo, sendo tal dedução intensificada pela moda, que demonstra a repetição continuada de pontos centrais da escala; considerando-se que altos escores na escala denotam o comportamento impulsivo (Malloy-Diniz et al., 2010 e que o número de participantes nos grupos é diferente (Tabela 8). O teste *t independente* foi executado para evidenciar se as diferenças observadas são estatisticamente significativas.

O teste demonstrou que a média do grupo sob tratamento do alto autocontrole e do esgotamento do ego ($M = 57,67$, $DP = 8,67$) não diferiu significativamente da média do grupo sob tratamento contrário, ou seja, baixo autocontrole e não-esgotamento ($M = 60,78$, $DP = 9,85$), sendo $t(58) = 1,30$, $p > 0,05$, e tamanho do efeito $r = 0,168$. Como discutido, a propensão por escolhas com retornos imediatos, no momento presente, parece ser explicada

pela impulsividade. Logo, tal perfil de amostra pode reforçar a compreensão das relações aqui estudadas, sendo por isso inserido, em consonância com o primeiro experimento, o escore global de impulsividade como covariável no modelo do presente estudo.

Tabela 8 – Estatísticas descritivas da Escala de Impulsividade

Itens	Condições									
	Alto Autocontrole e Esgotamento do Ego (n = 33)					Baixo Autocontrole e Não-Esgotamento (n = 27)				
	Escore	M	D.P	Me	Mo	Escore	M	D.P	Me	Mo
1	64	1,94	0,79	2	2	62	2,30	0,78	2	2
2	58	1,76	0,83	2	2	49	1,81	0,74	2	2
3	77	2,33	0,74	2	2	65	2,41	0,75	2	2
4	38	1,15	0,36	1	1	37	1,37	0,56	1	1
5	59	1,79	0,89	2	1	43	1,59	0,69	1	1
6	65	1,97	0,85	2	2	56	2,07	1,00	2	2
7	59	1,79	1,02	1	1	60	2,22	1,05	2	1
8	61	1,85	0,71	2	2	57	2,11	0,64	2	2
9	66	2,00	0,66	2	2	68	2,52	0,64	2	2
10	71	2,15	0,83	2	2	68	2,52	1,01	3	3
11	68	2,06	1,09	2	1	56	2,07	0,92	2	1
12	60	1,82	0,85	2	2	55	2,04	0,94	2	2
13	51	1,55	0,71	1	1	41	1,52	0,64	1	1
14	62	1,88	0,89	2	1	51	1,89	0,97	2	1
15	79	2,39	0,86	2	2	70	2,59	1,05	2	2
16	50	1,52	0,76	1	1	38	1,41	0,69	1	1
17	52	1,58	0,56	2	2	46	1,70	0,67	2	2
18	75	2,27	0,91	2	2	57	2,11	0,75	2	2
19	54	1,64	0,65	2	1	50	1,85	0,77	2	2
20	71	2,15	0,80	2	2	63	2,33	0,73	2	2
21	43	1,30	0,73	1	1	34	1,26	0,59	1	1
22	62	1,88	0,70	2	2	52	1,93	0,78	2	2
23	67	2,03	1,07	2	1	57	2,11	1,12	2	1
24	61	1,85	0,83	2	1	49	1,81	0,83	2	1
25	55	1,67	0,89	1	1	41	1,52	0,85	1	1
26	91	2,76	1,00	3	3	82	3,04	0,81	3	3
27	74	2,24	0,79	2	2	56	2,07	0,87	2	2
28	73	2,21	1,02	2	2	59	2,19	0,74	2	2
29	80	2,42	1,06	2	3	66	2,44	0,97	2	2
30	57	1,73	0,84	2	1	53	1,96	0,90	2	2

Fonte: Elaborado pela autora.

Gouveia et al. (2013) promoveram uma métrica para explicar o baixo autocontrole. Quanto mais próxima do ponto quatro se apresentar a resposta do participante tanto mais evidente será o baixo autocontrole. Ao contrário, à medida que as respostas se aproximam de um, maior será a evidência do alto autocontrole. Com a mensuração da escala de autocontrole tem-se o exame, por uma medida que se pretende objetiva, do corpo de conhecimentos acerca dos

efeitos provocados pela percepção do tempo nas decisões orçamentárias, ou mais especificamente, naquelas que tratam do investimento de capital. Logo, os escores da escala de autocontrole foram apurados e tratados sob a forma de pontuação geral, que foi inserida como covariável no modelo de mediação descrito na sequência.

Tabela 9 – Estatísticas descritivas da Escala de Autocontrole

Itens	Condições									
	Alto Autocontrole e Esgotamento do Ego (n = 33)					Baixo Autocontrole e Não-Esgotamento (n = 27)				
	Escore	M	D.P	Me	Mo	Escore	M	D.P	Me	Mo
1	40	1,21	0,55	1	1	39	1,44	0,80	1	1
2	37	1,12	0,42	1	1	31	1,15	0,46	1	1
3	39	1,18	0,46	1	1	42	1,56	0,75	1	1
4	52	1,58	0,94	1	1	43	1,59	0,89	1	1
5	82	2,48	1,15	2	2	74	2,74	1,13	3	4
6	69	2,09	1,16	2	1	73	2,70	1,10	3	2
7	41	1,24	0,61	1	1	44	1,63	0,93	1	1
8	61	1,85	1,12	1	1	58	2,15	1,06	2	1
9	47	1,42	0,79	1	1	50	1,85	0,99	2	1
10	68	2,06	1,03	2	1	78	2,89	1,01	3	3
11	72	2,18	1,16	2	1	59	2,19	0,96	2	2
12	84	2,55	1,23	3	1	77	2,85	1,06	3	4
13	78	2,36	1,22	2	1	68	2,52	1,05	2	2
14	69	2,09	1,10	2	1	60	2,22	1,15	2	1
15	43	1,30	0,68	1	1	47	1,74	1,13	1	1
16	49	1,48	0,87	1	1	41	1,52	0,89	1	1
17	49	1,48	0,87	1	1	44	1,63	0,97	1	1
18	44	1,33	0,65	1	1	52	1,93	1,04	2	1
19	73	2,21	1,17	2	2	50	1,85	0,95	2	1
20	47	1,42	0,79	1	1	42	1,56	0,89	1	1
21	68	2,06	1,09	2	2	60	2,22	1,22	2	1
22	51	1,55	0,83	1	1	55	2,04	1,09	2	1
23	43	1,30	0,47	1	1	41	1,52	0,75	1	1
24	60	1,82	0,98	2	1	46	1,70	0,87	1	1

Fonte: Elaborado pela autora.

Percebe-se na Tabela 9 que a média do autocontrole em ambos os grupos está mais próxima de um, o que implica que os participantes tendem a demonstrar alto autocontrole em situações que demandam o controle de impulsos. Em outros termos, estão propensos a estabelecer objeções ao comportamento que destoa do objeto da vontade (Baumeister et al., 1998). Os valores do desvio padrão não sinalizam variações expressivas em torno da média, inferior a um na maioria dos itens. A mediana e a moda parecem corroborar o argumento, com exceção de um conjunto de itens apurado nas respostas do grupo de baixo autocontrole e não-esgotamento do ego. O que se verifica é a concordância acentuada no grupo com itens que

remetem ao movimento, em contraste do pensamento refletido e da posição estática do corpo. Por fim, o teste *t independente* revelou uma diferença significativa entre a média da pontuação individual na escala de autocontrole para o grupo na condição de alto autocontrole e esgotamento do ego ($M = 41,39$, $DP = 7,39$) e a média do grupo na condição de alto autocontrole e não-esgotamento ($M = 47,19$, $DP = 12,48$), dados $t(40,366) = 2,13$, $p < 0,05$, e tamanho do efeito $r = 0,269$. Tal resultado é relevante e pode provocar divergências nas análises subsequentes.

4.2.3.4 Falseabilidade de Hipóteses

O segundo experimento obedece a uma sequência linear de testes cujo elemento central é a manipulação do esgotamento do ego e a análise ulterior da influência desencadeada por essa variável sobre a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias. O relacionamento entre tais variáveis é submetido a teste e os resultados verificados são descritos na sequência.

4.2.3.4.1 Esgotamento do Ego e Confiança no Julgamento

O esgotamento do ego é enunciado como preditor de falhas da função executiva, provocando comportamentos contrários ao produto da vontade individual (Hofmann et al., 2012). Estudos reiteram que o esgotamento do ego provoca um estado temporário de inabilidade para o controle de impulsos, o que se pretende extensível ao comportamento em situações de investimento de capital (Baumeister et al. 1998). A partir de Ainsworth et al. (2014), é possível admitir que o esgotamento do ego reduz a confiança nas relações interpessoais, ao passo que também diminui a confiança em decisões econômicas. Porquanto, a projeção do esgotamento do ego sobre a confiança no julgamento pode induzir decisões adversas ao valor esperado para operações de investimento de capital, reforçando práticas financeiras incoerentes a longo prazo. Para verificar a interferência da condição de esgotamento do ego na confiança no julgamento e os efeitos indiretos ocasionados sobre as decisões orçamentárias, a H3 foi examinada em dois momentos. O primeiro verifica se há diferença entre as preferências individuais dos participantes em ambos os grupos, de teste e controle.

Como a condição de esgotamento do ego foi manipulada na etapa imediatamente seguinte ao tratamento do autocontrole e não houve variação entre as condições de autocontrole em relação ao esgotamento do ego, apenas se fará referência ao esgotamento do ego nas análises. Pois, na prática, tem-se apenas a condição experimental de esgotamento do ego. Isso significa que os participantes na condição de alto autocontrole receberam o tratamento para a condição de esgotamento do ego, e que o grupo de baixo autocontrole obteve o tratamento de não- esgotamento do ego. Tais grupos foram respectivamente codificados com os números “1” e “0”. Para analisar as potenciais diferenças entre a média das decisões orçamentárias do grupo de esgotamento do ego e do grupo de não- esgotamento, foi executado o *teste t independente*. É observável que o fato de estar ($M = 25,24$, $DP = 10,85$) ou não ($M = 24,70$, $DP = 10,71$) na condição de esgotamento do ego não provocou diferenças significativas na média das decisões orçamentárias ($t(58) = - 0,19$, $p > 0,05$), o que também não é considerado um efeito expressivo ($r = 0,025$).

Tabela 10 – Preferências individuais de investimento de capital

Decisões	Condições							
	Esgotamento do Ego				Não-Esgotamento			
	Projeto A		Projeto B		Projeto A		Projeto B	
1 ↔ 21	34	51,52%	32	48,48%	29	53,70%	25	46,30%
2 ↔ 22	40	60,61%	26	39,39%	37	68,52%	17	31,48%
3 ↔ 23	46	69,70%	20	30,30%	34	62,96%	20	37,04%
4 ↔ 24	46	69,70%	20	30,30%	36	66,67%	18	33,33%
5 ↔ 25	50	75,76%	16	24,24%	41	75,93%	13	24,07%
6 ↔ 26	38	57,58%	28	42,42%	36	66,67%	18	33,33%
7 ↔ 27	36	54,55%	30	45,45%	34	62,96%	20	37,04%
8 ↔ 28	35	53,03%	31	46,97%	24	44,44%	30	55,56%
9 ↔ 29	52	78,79%	14	21,21%	39	72,22%	15	27,78%
10 ↔ 30	44	66,67%	22	33,33%	35	64,81%	19	35,19%
11 ↔ 31	40	60,61%	26	39,39%	25	46,30%	29	53,70%
12 ↔ 32	47	71,21%	19	28,79%	42	77,78%	12	22,22%
13 ↔ 33	39	59,09%	27	40,91%	27	50,00%	27	50,00%
14 ↔ 34	32	48,48%	34	51,52%	24	44,44%	30	55,56%
15 ↔ 35	40	60,61%	26	39,39%	30	55,56%	24	44,44%
16 ↔ 36	48	72,73%	18	27,27%	41	75,93%	13	24,07%
17 ↔ 37	38	57,58%	28	42,42%	35	64,81%	19	35,19%
18 ↔ 38	42	63,64%	24	36,36%	33	61,11%	21	38,89%
19 ↔ 39	37	56,06%	29	43,94%	30	55,56%	24	44,44%
20 ↔ 40	49	74,24%	17	25,76%	35	64,81%	19	35,19%

Fonte: Elaborado pela autora.

Deduções singulares podem ser contempladas quando da análise da frequência relativa percentual das preferências de investimento dos participantes desses grupos (Tabela 10).

Conforme esperado, nota-se que indivíduos em estado de esgotamento do ego preferem com maior frequência projetos cujos retornos são baixos e imediatos. Isso sugere que o esgotamento do ego aumenta a preferência por investimentos de capital arriscados, com retornos maiores no presente, mas instáveis e com tendência a queda da taxa de retorno a longo prazo.

Em comparação com o primeiro experimento, a variação percebida nas escolhas orçamentárias implica que o esgotamento do ego tem o poder de provocar alterações na percepção do tempo em decisões orçamentárias, tencionando preferências por maiores níveis de risco e menor tempo de investimento de capital.

Tabela 11 – Confiança no julgamento das decisões orçamentárias

Decisões	Confiança no Julgamento			
	Esgotamento do Ego		Não-Esgotamento	
1 ↔ 21	524	79,39%	405	75,00%
2 ↔ 22	513	77,73%	397	73,52%
3 ↔ 23	525	79,55%	413	76,48%
4 ↔ 24	512	77,58%	406	75,19%
5 ↔ 25	504	76,36%	404	74,81%
6 ↔ 26	507	76,82%	411	76,11%
7 ↔ 27	526	79,70%	397	73,52%
8 ↔ 28	519	78,48%	411	76,11%
9 ↔ 29	518	78,48%	407	75,37%
10 ↔ 30	509	77,12%	398	73,70%
11 ↔ 31	504	76,36%	383	70,93%
12 ↔ 32	515	78,03%	410	75,93%
13 ↔ 33	512	77,58%	403	74,63%
14 ↔ 34	507	76,82%	395	73,15%
15 ↔ 35	513	77,73%	389	72,04%
16 ↔ 36	512	77,58%	403	74,63%
17 ↔ 37	510	77,27%	402	74,44%
18 ↔ 38	499	75,61%	393	72,78%
19 ↔ 39	506	76,67%	399	73,89%
20 ↔ 40	530	80,30%	413	76,48%

Fonte: Elaborado pela autora.

Então, se o esgotamento do ego se mostra suficiente no sentido de alterar as preferências de investimento, faz-se congruente conhecer sua ressonância no sistema de crenças dos participantes relativo à confiança no julgamento das decisões orçamentárias. Porquanto, sob iguais critérios explorados no Experimento 1, tem-se a descrição da confiança no julgamento do conjunto das decisões orçamentárias, segregada em função das condições de esgotamento e não-esgotamento do ego.

A medida da frequência relativa percentual da confiança no julgamento foi estabelecida sob o seguinte argumento: dado que o número 10 é o ponto máximo da escala para designação da confiança no julgamento, sendo que a escala variou de 50-100 e que o zero foi desconsiderado, seria logicamente possível constatar o número 660 como o somatório da confiança no julgamento para os participantes do grupo de esgotamento do ego, e 540 como somatório total da confiança no julgamento para os participantes do grupo de não-esgotamento.

Uma vez definida a grandeza numérica da confiança no julgamento, o procedimento imediatamente seguinte correspondeu ao cálculo da frequência relativa percentual exposta na Tabela 11. Pode-se perceber que os indivíduos na condição de esgotamento do ego demonstraram maior confiança no julgamento das decisões orçamentárias que aqueles na condição de não-esgotamento.

Como se pode notar, por comparação entre os resultados do primeiro e do segundo experimento, o esgotamento do ego aumentou a confiança no julgamento, o que pode ser admitido como um resultado considerável. Assim, estendendo o pensamento Ainsworth et al. (2014), admite-se que o esgotamento do ego pode alterar a confiança, e que, se deslocados os limites do estudo da confiança para o julgamento das decisões, será possível explorar explicações alternativas para o sistema de crenças influenciado pelo esgotamento do ego. Essa evidência sugere a validade da H3, que enuncia a influência do esgotamento do ego sobre a confiança no julgamento das decisões orçamentárias e a consequente alteração das preferências individuais por projetos de investimento de capital.

Uma análise de mediação simples foi realizada para examinar os efeitos indiretos do modelo que assume o esgotamento do ego como variável independente (codificado como 1 e 0, sendo 1 para o esgotamento do ego e 0 para o não-esgotamento), a confiança no julgamento como variável mediadora, e as decisões orçamentárias como variável dependente. Os critérios adotados são assim pontuados: Modelo 4 (Hayes, 2013) e intervalo de confiança de 95% gerado pela técnica de *bootstrapping*, com 10000 replicações. Os resultados são apresentados na Figura 6 e dispostos na sequência.

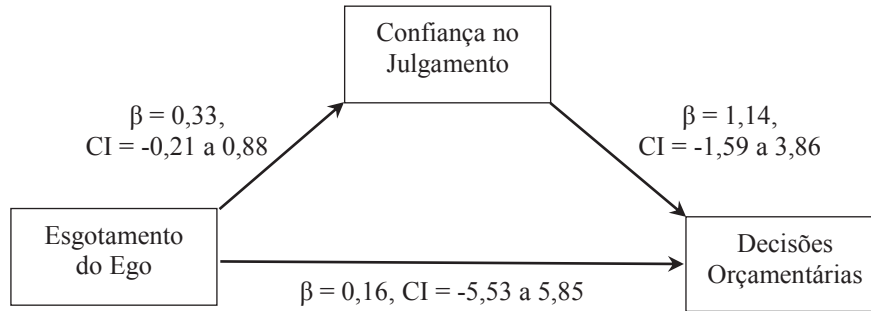


Figura 6 – Teste 3. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de mediação
Fonte: Elaborado pela autora a partir de Hayes (2013)

O efeito do esgotamento do ego sobre a confiança no julgamento é positivo e não-significativo ($\beta = 0,33$; CI = -0,21 a 0,88), o efeito da confiança no julgamento sobre as decisões orçamentárias não se mostrou significativo ($\beta = 1,14$; CI = -1,59 a 3,86), e o efeito direto do esgotamento do ego sobre as decisões orçamentárias é positivo e não-significativo ($\beta = 0,16$; CI = -5,53 a 5,85). O efeito indireto do modelo, dada a confiança no julgamento, é também positivo e não-significativo ($\beta = 0,38$; CI = -0,43 a 2,68). Por fim, constatou-se que o efeito total do modelo é positivo e não-significativo ($\beta = 0,54$; CI = -5,06 a 6,14).

Tais resultados não corroboram a relação predita na H3, uma vez que não se tem evidência estatística para afirmar que o esgotamento do ego influencia a confiança no julgamento. Todavia, em razão das análises descritivas das preferências individuais e da confiança no julgamento, que demonstram que o esgotamento do ego aumentou tanto as preferências por retornos imediatos quanto a confiança no julgamento, tal hipótese não será descartada. Para examinar os potenciais efeitos da impulsividade e do autocontrole no modelo em estudo, uma nova análise de mediação foi realizada (Figura 7).

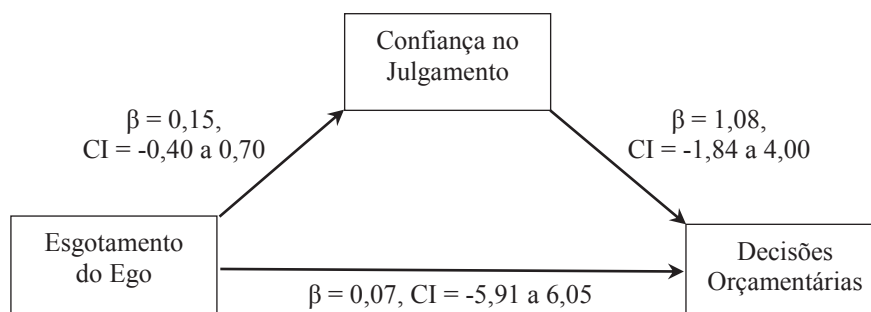


Figura 7 – Teste 4. Coeficientes de caminho do diagrama estatístico de mediação
Fonte: Elaborado pela autora a partir de Hayes (2013)

A segunda análise indicou que o efeito do esgotamento do ego sobre a confiança é positivo e não-significativo ($\beta = 0,15$; CI = -0,40 a 0,70). Ademais, a impulsividade não apresentou efeitos relevantes sobre a confiança no julgamento ($\beta = -0,001$; CI = -0,04 a 0,03), sendo o mesmo verificado para a medida de autocontrole ($\beta = -0,03$; CI = -0,06 a 0,002). O efeito da confiança sobre as decisões orçamentárias foi não-significativo ($\beta = 1,08$; CI = -1,84 a 4,00), e o do esgotamento do ego sobre as decisões orçamentárias foi positivo e não-significativo ($\beta = 0,07$; CI = -5,91 a 6,05). Ao contrário do efeito verificado no Experimento 1, o efeito da impulsividade ($\beta = -0,02$; CI = -0,41 a 0,37) não se mostrou estatisticamente significativo sobre as decisões orçamentárias. Isso também foi percebido através da análise dos resultados do efeito do autocontrole sobre as decisões orçamentárias ($\beta = -0,01$; CI = -0,38 a 0,37). O efeito indireto do modelo é positivo e não-significativo ($\beta = 0,16$; CI = -0,38 a 2,11).

4.2.3.4.2 Discussão dos Resultados

Os resultados encontrados não corroboram o relacionamento predito na H3, mas se mostram relevantes para discussão das preferências individuais de investimento de capital. Se o orçamento pode ser compreendido enquanto síncrono de escolhas, é relevante determinar os momentos que desencadeiam a interferência do comportamento sobre a prática orçamentária. Percebendo-se a influência do alcance do orçamento nas organizações, que se estende para a avaliação do desempenho organizacional e financeiro, e mesmo para o planejamento estratégico, o exame desses momentos pode contribuir para aumentar o uso do orçamento nas organizações (Hansen & Van der Stede, 2004; Mucci, Frezatti, & Dieng, 2016).

5 CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E ESTUDOS FUTUROS

A presente seção descreve as conclusões e a correspondência entre as evidências observacionais verificadas pelo desenvolvimento de dois experimentos e o conhecimento ordenado na literatura sobre o fenômeno em estudo. Ademais, a estrutura preditiva do modelo teórico da tese é discutida em sobreposição às prováveis explicações para os resultados documentados nos experimentos. Por fim, pontuam-se as irregularidades que desencadearam as limitações da tese e são apresentadas sugestões para estudos futuros.

5.1 CONCLUSÕES

A projeção da percepção do tempo sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital é observável no ambiente de negócios. Evidências indicam que a prática orçamentária nas organizações é comumente negligenciada quando ocorre a tomada de decisão, ou seja, que os direcionamentos orçamentários não guardam correspondência com as preferências dos gestores em situações de decisão. O quadro é intensificado por observações que enunciam a tendência de escolha de investimentos de capital que oferecem retornos sustentáveis no presente, mas falíveis a longo prazo. Assim, o colapso da percepção do tempo é um evento singular, que sugere a distorção da forma quando da visualização dos investimentos de capital, condicionando escolhas orçamentárias com retornos financeiros inferiores ao valor esperado. Esse fenômeno tem o contraste do autocontrole como uma de suas prováveis causas.

A massa crítica da literatura concorre para explicar os efeitos do autocontrole sobre resultados temporalmente dispersos, enunciando que o alto autocontrole impulsiona resultados consistentes a longo prazo, ao passo que o baixo autocontrole induz resultados inconsistentes a longo prazo. Nessa direção, este estudo foi desenvolvido para investigar o efeito do autocontrole e do esgotamento do ego, mediado pela confiança no julgamento, sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital. O argumento de pesquisa defende a tese de que o autocontrole influencia a confiança no julgamento e as decisões orçamentárias, enquanto o esgotamento do ego afeta a confiança no julgamento e gera alterações nas preferências individuais de investimento de capital.

É, então, prevista a interferência do comportamento do gestor nas escolhas orçamentárias que deveriam antepor a consistência da distribuição do capital no tempo com vistas ao processo de formação de lucros e fluxos de caixa futuros. A observação do modelo teórico da pesquisa foi dada pela composição de um paradigma experimental que prevê o orçamento como um síncrono de escolhas entre opções binárias de investimento de capital.

A variação do autocontrole impulsiona dois estados contrastantes que influenciam as preferências temporais em situações de tomada de decisão. É provável que as escolhas de investimento dos indivíduos em estado de alto autocontrole evoluam em razão dos retornos financeiros futuros, implicando maiores retornos em função do tempo de aplicação do capital. Na condição de baixo autocontrole e até mesmo de esgotamento do ego, os indivíduos tendem ao colapso da percepção do tempo de aplicação do capital. Sendo assim, suas preferências favorecem o momento presente, cujos resultados são inferiores em comparação aos retornos de longo prazo. Esse princípio explica o comportamento adverso em operações temporalmente determinadas, como aquele relativo ao átimo da poupança para fins de aposentadoria.

Os participantes do estudo são decisores adaptativos inculcados da tarefa de escolher um projeto de investimento de capital que ofereça maiores resultados financeiros, considerando o tempo de retorno, num universo estabelecido entre duas alternativas economicamente viáveis. O Projeto A oferece retornos maiores a curto prazo, mas instáveis e que apresentam uma tendência de queda a longo prazo, já o Projeto B apresenta retornos menores a curto prazo, mas que são estáveis e com tendência de aumento a longo prazo. A oposição entre tais projetos é sublimada por meio das informações de três indicadores de desempenho: Receita Líquida, Ebitda, e Margem de Lucro (a receita como indicador de lucros, o Ebitda como sugestão do dinheiro em caixa e a margem como produto da relação entre lucro e dinheiro em caixa). Transcendendo a dimensão imediata da situação-problema, a solução da tarefa se revela intuitiva, pois, se o Projeto B compreende retornos estáveis e sinaliza ganhos a longo prazo, em uma mesma data focal, seus resultados financeiros são maiores que aqueles apresentados pelo Projeto A. Assim, por exigir o controle da atenção, a tarefa serviu ao teste das relações manifestas no modelo da pesquisa.

As decisões orçamentárias e a confiança no julgamento são analisadas após a manipulação do autocontrole (Experimento 1) e da manipulação conjunta do esgotamento do ego e do

autocontrole (Experimento 2), como meio de comparar as respostas fornecidas na tarefa de decisão orçamentária entre grupos em diferentes condições experimentais. As evidências sugerem o efeito do autocontrole sobre as decisões orçamentárias de investimento de capital e a alteração do nível de confiança para indivíduos em estado de esgotamento do ego, sendo perceptível a variação das respostas e do nível de confiança entre os experimentos. Todavia, esse efeito não se mostrou suficientemente forte na estimação dos modelos de mediação. Não obstante esse resultado, através da estimação de covariáveis percebeu-se que o autocontrole (mensurado por uma escala) influencia a confiança no julgamento, ao passo que a impulsividade influencia as decisões orçamentárias.

Isoladamente analisadas, as escolhas individuais parecem indicar padrões de resposta para as informações financeiras ensaiadas na tarefa de decisão orçamentária. Isso significa que o relacionamento entre as variáveis do modelo teórico pode ser intensificado pela contradição acentuada entre investimentos com retornos temporalmente dispersos, como é comumente verificado no ambiente de negócios. O argumento corrobora a afirmação da atratividade dos investimentos que apresentam taxas de rendimento elevadas no momento da aplicação do capital, mas que tendem a ser gradualmente reduzidas. Os resultados financeiros da operação de investimento são comumente insatisfatórios quando confrontados com o desempenho de opções correlatas, mas atraem investimentos em razão do baixo autocontrole do investidor.

A análise descritiva das decisões orçamentárias também mostrou que o alto autocontrole condiciona as preferências individuais pelo Projeto A (Experimento 1). Esse resultado foi previsto e reforça a hipótese de que o alto autocontrole aumenta as preferências individuais por projetos de investimento de capital cujos retornos são maiores a longo prazo. Já os resultados observados para a segunda hipótese não permitem estabelecer conclusões no que se refere ao relacionamento entre o autocontrole e a confiança no julgamento (Experimento 1), exceto que os participantes na condição de alto autocontrole demonstraram uma maior confiança no julgamento das decisões orçamentárias. Nesse sentido, verificou-se que a confiança no julgamento, relatada pelos participantes, aparentou estar dissociada da acurácia das escolhas orçamentárias.

Os resultados do modelo de mediação do Experimento 2 não sustentaram a terceira hipótese, que enuncia a influência do esgotamento do ego sobre a confiança no julgamento das decisões orçamentárias e suas consequências nas preferências individuais de investimento de capital.

Entretanto, essa relação foi percebida através da análise descritiva, a qual revelou a alteração das preferências individuais dos participantes na condição de esgotamento do ego. Em outros termos, notou-se o acentuado número de preferências pelo Projeto A (em comparação ao Experimento 1) por indivíduos sob esgotamento do ego. Adicionalmente, o mesmo grupo demonstrou maior nível de confiança no julgamento das decisões orçamentárias. Por conseguinte, optou-se por não descartar imediatamente a terceira hipótese, considerando ainda que tais apontamentos implicam que resultados financeiros adversos podem ser percebidos como produto de decisões de investimento sob esgotamento dos recursos do autocontrole.

Em termos de procedimentos experimentais, os testes demonstraram a validade da manipulação do autocontrole pela tarefa das matrizes, bem como da manipulação do esgotamento do ego pela tarefa de livre manifestação escrita – o que denota a possibilidade de replicação do protocolo de pesquisa deste estudo em trabalhos futuros.

5.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

O presente estudo foi desenvolvido sob os limites do método experimental, sendo condicionado aos seus pressupostos e condições observacionais. Dessa forma, a escolha dos critérios e procedimentos de teste, ainda que cientificamente estabelecida e circunscrita ao protocolo de pesquisa, desencadeia observações aproximadas do fenômeno concreto. Isso posto, a principal limitação da pesquisa recai na simulação das decisões orçamentárias de investimento de capital através de uma tarefa experimental. Ainda assim, essa limitação é discutível quando considerado que o objetivo dos estudos experimentais perfaz a composição e análise de relações causais entre variáveis, ou seja, retesa no exame dos efeitos entre condições de teste e controle. Pode-se também citar a execução das escalas no início dos experimentos como uma limitação, visto que não corroboram a demonstração da efetividade das manipulações experimentais.

5.3 SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS

Estudos futuros podem verificar explicações alternativas para o colapso da percepção do tempo sobre as decisões orçamentárias. O conhecimento a ser gerado é necessário para a composição de sistemas de controle adaptáveis, os quais contemplem as falhas derivadas do

comportamento dos gestores. Nessa direção, sugere-se: i) analisar os efeitos do autocontrole, dada a tarefa de decisão orçamentária, sob a possibilidade de ganhos econômicos para a tomada de decisão; ii) explorar o relacionamento entre o esgotamento do ego e a confiança no julgamento em situações de decisão que gerem pontos sobre a acurácia das escolhas (numa tentativa de comparar os achados deste estudo e aqueles já verificados na literatura); e iii) testar grupos isolados de informações da tarefa de decisão orçamentária para análise das preferências individuais considerando diferentes taxas de investimento de capital.

REFERÊNCIAS

- Abdel-Rahim, H. Y., & Stevens, D. E. (2018). Information system precision and honesty in managerial reporting: A re-examination of information asymmetry effects. *Accounting, Organizations and Society*, 64, 31-43. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2017.12.004>
- Abernethy, M. A., & Lillis, A. M. (1995). The impact of manufacturing flexibility on management control system design. *Accounting, Organizations and Society*, 20(4), 241-258. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)E0014-L](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)E0014-L)
- Aguiar, A. D. de. (2011). Orientação temporal dos gestores: potenciais dimensões e significados. *Revista Universo Contábil*, 7(4), 6-21. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117021206002>
- Ahrens, T., & Chapman, C. S. (2007). Management accounting as practice. *Accounting, Organizations and Society*, 32(1-2), 1-27. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.09.013>
- Ainsworth, S. E., Baumeister, R. F., Ariely, D., & Vohs, K. D. (2014). Ego depletion decreases trust in economic decision making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 40-49. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.04.004>
- Ais, J., Zylberberg, A., Barttfeld, P., & Sigman, M. (2016). Individual consistency in the accuracy and distribution of confidence judgments. *Cognition*, 146, 377-386. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2015.10.006>
- Alquist, J. L., Baumeister, R. F., McGregor, I., Core, T. J., Benjamin, I., & Tice, D. M. (2018). Personal conflict impairs performance on an unrelated self-control task: Lingering costs of uncertainty and conflict. *Journal of Experimental Social Psychology*, 74, 157-160. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.09.010>
- Ansari, S. L. (1977). An integrated approach to control system design. *Accounting, Organizations and Society*, 2(2), 101-112. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(77\)90027-7](https://doi.org/10.1016/0361-3682(77)90027-7)
- Arnold, M. C., & Gillenkirch, R. M. (2015). Using negotiated budgets for planning and performance evaluation: An experimental study. *Accounting, Organizations and Society*, 43, 1-16. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2015.02.002>
- Asay, H. S., Libby, R., & Rennekamp, K. (2018). Firm performance, reporting goals, and language choices in narrative disclosures. *Journal of Accounting and Economics*, 65(2-3), 380-398. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2018.02.002>
- Awh, E., Vogel, E. K., & Oh, S.-H. (2006). Interactions between attention and working memory. *Neuroscience*, 139, 201-208. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.neuroscience.2005.08.023>

- Baldwin, J. (2018). In digital we trust: Bitcoin discourse, digital currencies, and decentralized network fetishism. *Palgrave Communications*, 4(14), 1-10. doi: 10.1057/s41599-018-0065-0
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230-244. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2F0022-3514.71.2.230>
- Baumeister, R. F. (2002). Ego depletion and self-control failure: an energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1(2), 129-136. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1080/152988602317319302>
- Baumeister, R. F. (2014). Self-regulation, ego depletion, and inhibition. *Neuropsychologia*, 65, 313-319. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2014.08.012>
- Baumeister, R. F., & Alghamdi, N. G. (2015). Role of self-control failure in immoral and unethical actions. *Current Opinion in Psychology*, 6, 66-69. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.04.001>
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. T. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265. Retrieved from <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.74.5.1252>
- Baumeister, R. F., & Exline, J. J. (1999). Virtue, personality, and social relations: self-control as the moral muscle. *Journal of Personality*, 67(6), 1165-94. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00086>
- Baumeister, R. F., & Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry*, 7(1), 1-15. Retrieved from http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0701_1
- Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2007). Self-regulation, ego depletion, and motivation. *Social and Personality Psychology Compass*, 1(1), 115-128. doi: 10.1111/j.1751-9004.2007.00001.x
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Oettingen, G. (2016). Pragmatic prospection: how and why people think about the future. *Review of General Psychology*, 20(1), 3-16. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/gpr0000060>
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The Strength Model of Self-Control. *Current Directions in Psychological Science*, 16(6), 351-355. Retrieved from <https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-8721.2007.00534.x>
- Berrios, G. E., & Gili, M. (1995). Will and its disorders: a conceptual history. *History of Psychiatry*, 6, 87-104. doi: 10.1177/0957154X9500602105
- Bijleveld, E., Custers, R., & Aarts, H. (2011). Once the money is in sight: Distinctive effects of conscious and unconscious rewards on task performance. *Journal of Experimental*

- Social Psychology*, 47(4), 865-869. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.03.002>
- Bonner, S. E., & Sprinkle, G. B. (2002). The effects of monetary incentives on effort and task performance: theories, evidence, and a framework for research. *Accounting, Organizations and Society*, 27, 303-345. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00052-6](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00052-6)
- Boucher, H. C., & Kofos, M. N. (2012). The idea of money counteracts ego depletion effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(4), 804-810. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.02.003>
- Bowles, S., & Gintis, H. (2004). The evolution of strong reciprocity: cooperation in heterogeneous populations. *Theoretical Population Biology*, 65(1), 17-28. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tpb.2003.07.001>
- Bower, G. H., & Morrow, D. G. (1990). Mental models in narrative comprehension. *Science*, 247(4938), 44-8. doi: 10.1126/science.2403694
- Brier, G. W. (1950). Verification of forecasts expressed in terms of probability. *Mon. Wea. Rev.* 78(1), 1-3. Retrieved from [https://doi.org/10.1175/1520-0493\(1950\)078<0001:VOFEIT>2.0.CO;2](https://doi.org/10.1175/1520-0493(1950)078<0001:VOFEIT>2.0.CO;2)
- Brüggen, A., & Luft, J. (2011). Capital rationing, competition, and misrepresentation in budget forecasts. *Accounting, Organizations and Society*, 36(7), 399-411. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.05.002>
- Bushman, R. M., Indjejikian, R. J., & Smith, A. (1996). CEO compensation: The role of individual performance evaluation. *Journal of Accounting and Economics*, 21(2), 161-193. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(95\)00416-5](https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00416-5)
- Butler, S. A., & Ghosh, D. (2015). Individual differences in managerial accounting judgments and decision making. *The British Accounting Review*, 47(1), 33-45. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.bar.2014.09.002>
- Carroll, S. R., Petrusic, W. M., & Leth-Steensen, C. (2009). Anchoring effects in the judgment of confidence: Semantic or numeric priming? *Attention, Perception, & Psychophysics*, 71(2), 297-307. doi:10.3758/APP.71.2.297
- Cesar, A. M. R. V. C., Boggio, P. S., Fregni, F., & Campanhã, C. (2012a). *Neuroaccounting: um estudo experimental sobre tomada de decisão em ambientes contábeis. Advances in Scientific and Applied Accounting*, 5(1), 27-53. Recuperado de <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/69/56>
- Cesar, A. M. R. V. C., Jerônimo, P. F., & Carneiro, R. B. (2012b). Neuroaccounting: a contribuição da neurociência para a análise da decisão relacionada a metas orçamentárias. *Enf.: Ref. Cont.*, 31(3), 89-107. doi: 10.4025/enfoque.v31i3.17320

- Chapman, K. (2018). Earnings Notifications, Investor Attention, and the Earnings Announcement Premium. *Journal of Accounting and Economics*. doi: 10.1016/j.jacceco.2018.05.002
- Chenhall, R. H., & Langfield-Smith, K. (1998). The relationship between strategic priorities, management techniques and management accounting: An empirical investigation using a systems approach. *Accounting, Organizations and Society*, 23(3), 243-264. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(97\)00024-X](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(97)00024-X)
- Chenhall, R. H., & Morris, D. (1986). The impact of structure, environment, and interdependence on the perceived usefulness of management accounting systems. *The Accounting Review*, 61(1), 16-35. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/247520>
- Child, J. (1972). Organizational structure, environment and performance: The role of strategic choice. *Sociology*, 6(1), 1-22. Retrieved from <https://doi.org/10.1177/003803857200600101>
- Christandl, F., Mierke, K., & Peifer, C. (2018). Time flows: Manipulations of subjective time progression affect recalled flow and performance in a subsequent task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 74, 246-256. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.09.015>
- Collins, F. (1982). Managerial accounting systems and organizational control: A role perspective. *Accounting, Organizations and Society*, 7(2), 107-122. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(82\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0361-3682(82)90015-0)
- Comte, A. (1983). *Curso de filosofia positiva*. São Paulo: Abril Cultural, Coleção Os Pensadores.
- Covaleski, M. A., & Dirsmith, M. W. (1986). The budgetary process of power and politics. *Accounting, Organizations and Society*, 11(3), 193-214. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(86\)90021-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(86)90021-8)
- Cowley, B. U. (2018). Studying the integrated functional cognitive basis of sustained attention with a Primed Subjective- Illusory-Contour Attention Task. *Scientific Reports*, 8, 13514. Retrieved from <https://doi.org/10.1038/s41598-018-31876-7>
- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance the role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18, 3-42. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90016-7](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90016-7)
- Dechow, P. M. (2006). Asymmetric sensitivity of CEO cash compensation to stock returns: A discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 193-202. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.11.001>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: a review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 344-401. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>

- Dechow, P. M., Kothari, S. P., & Watts, R. L. (1998). The relation between earnings and cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 25, 133-168. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00020-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00020-2)
- deHaan, E., Shevlin, T., & Thornock, J. (2015). Market (in)attention and the strategic scheduling and timing of earnings announcements. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 36–55. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.03.003>
- Di Luca, M., & Rhodes, D. (2016). Optimal perceived timing: integrating sensory information with dynamically updated expectations. *Scientific Reports*, 6, 28563. doi:10.1038/srep28563
- Dittrich, D. A. V., Güth, W., & Maciejovsky, B. (2005). Overconfidence in investment decisions: An experimental approach. *The European Journal of Finance*, 11(6), 471-491. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/1351847042000255643>
- Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1978). Confidence in judgment: Persistence of the illusion of validity. *Psychological review*, 85(5), 395. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.85.5.395>
- Epley, n., & Gilovich, T. (2006). The anchoring-and-adjustment heuristic. *Psychological Science*, 17, 311-18. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01704.x>
- Erle, T. M., Ruessmann, J. K., & Topolinski, S. (2018). The effects of visuo-spatial perspective-taking on trust. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79, 34-41. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.06.006>
- Escudero, F. T. (2013). *Mantendo o autocontrole: o impacto da depleção do ego e da conservação de recursos autorregulatórios sobre o comportamento do consumidor* (Tese de doutorado). Programa de Pós-graduação em Administração, área de Concentração Estratégias de Marketing e Comportamento do Consumidor, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil. Recuperado de <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/31917>
- Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2011). Elements of trust: risk and perspective-taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 171-177. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.08.007>
- Evans, A. M., & van Beest, I. (2017). Gain-loss framing effects in dilemmas of trust and reciprocity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 73, 151-163. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.06.012>
- Fischer, P. E., Heinle, M. S., & Verrecchia, R. E. (2016). Beliefs-driven price association. *Journal of Accounting and Economics*, 61(2-3), 563-583. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.07.006>
- Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: the appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3(4), 552-564. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0096-1523.3.4.552>

- Fishbach, A., & Shah, J. Y. (2006). Self-Control in Action: Implicit Dispositions Toward Goals and Away From Temptations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*(5), 820-832. doi: 10.1037/0022-3514.90.5.820
- Fisher, J. G., Maines, L. A., Peffer, S. A., & Sprinkle, G. B. (2002). Using budgets for performance evaluation: effects of resource allocation and horizontal information asymmetry on budget proposals, budget slack, and performance. *The Accounting Review*, *77*(4), 847-865. Retrieved from <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.4.847>
- Fleming, S. M., & Daw, N. D. (2017). Self-evaluation of decision-making: A general bayesian framework for metacognitive computation. *Psychological Review*, *124*(1), 91-114. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/rev0000045>
- Fleming, S. M., van der Putten, E. J., & Daw, N. D. (2018). Neural mediators of changes of mind about perceptual decisions. *Nature Neuroscience*, *21*, 617-624. Retrieved from <https://doi.org/10.1038/s41593-018-0104-6>
- Fockert, J. W. de, Rees, G., Frith, C. D., & Lavie, N. (2001). The role of working memory in visual selective attention. *Science*, *291*(5509), 1803-1806. doi: 10.1126/science.1056496
- Frankfurt, H. G. (1971). Freedom of the will and the concept of a person. *The Journal of Philosophy*, *68*(1), 5-20. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2024717>
- Fudenberg, D., & Levine, D. K. Timing and self-control. *Econometrica*, *80*(1), 1-42. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/41336580>
- Fujita, K., & Roberts, J. C. (2010). Promoting prospective self-control through abstraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*, 1049-1054. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.05.013>
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., & Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*(2), 325-336. doi: 10.1037/0022-3514.92.2.325
- Gigerenzer, G., Hoffrage, U., & Kleinbifling, H. (1991). Probabilistic mental models: A brunswikian theory of confidence. *Psychological Review*, *98*(4), 506-528. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2F0033-295X.98.4.506>
- Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2007). Propection: Experiencing the Future. *Science*, *317*(5843), 1351-1354. doi: 10.1126/science.1144161
- Goodwin, C. J. (2008). *Research Psychology: Methods and Design*, Wiley.
- Gouveia, V. V., Santos, W. S. dos, Guerra, V. M., Fonseca, P. N. da, & Gouveia, R. S. V. (2013). Escala de Autocontrole: adaptação brasileira e evidências de validade de construto. *Avaliação Psicológica*, *12*(3), 379-386. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5118596>

- Hackbarth, D. (2008). Managerial Traits and Capital Structure Decisions. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(4), 843-881. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/27647377>
- Hagger, M. S., & Chatzisarantis, N. L. D. (2016). A multilab preregistered replication of the ego-depletion effect. *Perspectives on Psychological Science*, 11(4), 546–573. doi: 10.1177/1745691616652873
- Halevy, Y. (2015). Time consistency: stationarity and time invariance. *Econometrica*, 83(1), 335-352. Retrieved from <https://doi.org/10.3982/ECTA10872>
- Halford, G. S., Wilson, W. H., & Phillips, S. (1998). Processing capacity defined by relational complexity: implications for comparative, developmental, and cognitive psychology. *Behavioral and Brain Sciences*, 21, 803-865. Retrieved from <https://doi.org/10.1017/S0140525X98001769>
- Hansen, S. C., Otley, D. T., & Van der Stede, W. A. (2003). Practice developments in budgeting: An overview and research perspective. *Journal of Management Accounting Research*, 95-116. Retrieved from <https://doi.org/10.2308/jmar.2003.15.1.95>
- Hansen, S. C., & Van der Stede, W. A. (2004). Multiple facets of budgeting: an exploratory analysis. *Management Accounting Research*, 15(4), 415-439. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.mar.2004.08.001>
- Harwood, G. B., Pate, J. L., & Schneider, A. (1991). Budgeting decisions as a function of framing: an application of prospect theory's reflection effect. *Management Accounting Research*, 2, 161-170. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S1044-5005\(91\)70032-2](https://doi.org/10.1016/S1044-5005(91)70032-2)
- Hawking, S. (2015). *Uma breve história do tempo*. Rio de Janeiro: Intrínseca.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation and conditional process analysis*. New York: Guilford.
- Heatheron, T. F., & Wagner, D. D. (2011). Cognitive neuroscience of self-regulation failure. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(3), 132-139. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tics.2010.12.005>
- Hilary, G., & Hsu, C. (2011). Endogenous overconfidence in managerial forecasts. *Journal of Accounting and Economics*, 51(3), 300-313. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.01.002>
- Hilary, G., Hsu, C., Segal, B., & Wang, R. (2016). The Bright Side of Managerial Over-optimism. *Journal of Accounting and Economics*, 62(1),46-64. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2016.04.001>
- Hirshleifer, D., & Teoh, S. H. (2003). Limited attention, information disclosure, and financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 36(1-3), 337-386. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.002>

- Hoch, S. J., & Loewenstein, G. F. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of Consumer Research*, 17(4), 492-507. Retrieved from <https://doi.org/10.1086/208573>
- Hofmann, W., Friese, M., & Strack, F. (2009). Impulse and self-control from a dual-systems perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 4(2), 162-176. doi: 10.1111/j.1745-6924.2009.01116.x
- Hofmann, W., Rauch, W., & Gawronski, B. (2007). And deplete us not into temptation: automatic attitudes, dietary restraint, and self-regulatory resources as determinants of eating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 497-504. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.05.004>
- Hofmann, W., Schmeichel, B. J., & Baddeley, A. D. (2012). Executive functions and self-regulation. *Trends in Cognitive Sciences*, 16(3), 174-180. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tics.2012.01.006>
- Hsu, M., Bhatt, M., Adolphs, R., Tranel, D., & Camerer, C. F. (2005). Neural systems responding to degrees of uncertainty in human decision-making. *Science*, 310(5754), 1680-1683. doi: 10.1126/science.1115327
- Hurley, P. (2015). Ego depletion: Applications and implications for auditing research. *Journal of Accounting Literature*, 35, 47-76. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2015.10.001>
- Inzlicht, M., & Schmeichel, B. J. (2012). What is ego depletion? Toward a mechanistic revision of the resource model of self-control. *Perspectives on Psychological Science*, 7(5), 450-463. doi: 10.1177/1745691612454134
- Jackson, S. B., Keune, T. M., & Salzsieder, L. (2013). Debt, equity, and capital investment. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2-3), 291-310. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.09.001>
- Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). Measures of anchoring in estimation tasks. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1161-1166. Retrieved from <https://doi.org/10.1177/01461672952111004>
- Job, V., Dweck, C. S., & Walton, G. M. (2010). Ego depletion-is it all in your head? Implicit theories about willpower affect self-regulation. *Psychological Science*, 21(11), 1686-1693. doi: 10.1177/0956797610384745
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory; an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/1914185>
- Kepecs, A., Uchida, N., Zariwala, H. A., & Mainen, Z. F. (2008). Neural correlates, computation and behavioural impact of decision confidence. *Nature*, 455, 227-231. doi:10.1038/nature07200

- Kim, O., & Verrecchia, R. E. (1994). Market liquidity and volume around earnings announcements. *Journal of Accounting and Economics*, *17*, 41-67. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90004-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90004-3)
- King-Casas, B., Tomlin, D., Anen, C., Camerer, C. F., Quartz, S. R., & Montagu, P. R. (2005). Getting to know you: reputation and trust in a two-person economic exchange. *Science*, *308*(5718), 78-83. doi: 10.1126/science.1108062
- Kivetz, R., & Simonson, I. (2002). Earning the Right to Indulge: Effort as a Determinant of Customer Preferences Toward Frequency Program Rewards. *Journal of Marketing Research*, *39*(2), 155-170. Retrieved from <https://doi.org/10.1509/jmkr.39.2.155.19084>
- Kormendi, R., & Lipe, R. (1987). Earnings Innovations, Earnings Persistence, and Stock Returns. *The Journal of Business*, *60*(3), 323-345. Retrieved from https://www.jstor.org/stable/2352874?seq=1#page_scan_tab_contents
- Lake, J. I., LaBar, K. S., & Meck, W. H. (2016). Emotional modulation of interval timing and time perception. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, *64*, 403-420. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2016.03.003>
- Lambert, R. A. (2003). Discussion of 'limited attention, information disclosure, and financial reporting'. *Journal of Accounting and Economics*, *36*(1-3), 387-400. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.005>
- Lamont, O. (1997). Cash flow and investment: evidence from internal capital markets. *The Journal of Finance*, *1*, 83-109. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb03809.x>
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *32*(2), 311-328. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.32.2.311>
- Larcker, D. F., & Akolyukina, A. A. (2012). Detecting Deceptive Discussions in Conference Calls. *Journal of Accounting Research*, *50*(2), 495-540. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00450.x>
- Lavie, N. (2010). Attention, distraction, and cognitive control under load. *Current Directions in Psychological Science*, *19*(3), 143-148. Retrieved from <https://doi.org/10.1177/0963721410370295>
- Lawrence, A. (2013). Individual investors and financial disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, *56*, 130-147. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.001>
- Lawrence, A., Ryans, J., Sun, E., & Laptev, N. (2018). Earnings announcement promotions: a Yahoo Finance field experiment. *Journal of Accounting and Economics*, *66*(2-3), 399-414. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2018.08.004>
- Lebreton, M., Langdon, S., Slieker, M. J., Nootgedacht, J. S., Goudriaan, A. E., Denys, D., van Holst, R. J., & Luigjes, J. (2018). Two sides of the same coin: Monetary incentives concurrently improve and bias confidence judgments. *Science Advances*, *4*(5), 1-13. doi: 10.1126/sciadv.aaq0668

- Légal, J-B, Chappé, J., Coiffard, V., & V-F, A. (2012). Don't you know that you want to trust me? Subliminal goal priming and persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 358-360. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.06.006>
- Leone, A. J., & Rock, S. (2002). Empirical tests of budget ratcheting and its effect on managers' discretionary accrual choices. *Journal of Accounting and Economics*, 33(1), 43-67. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00044-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00044-1)
- Leone, A. J., Wu, J. S., & Zimmerman, J. L. (2006). Asymmetric sensitivity of CEO cash compensation to stock returns. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 167-192. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.001>
- Leone, M. J., Salles, A., Pulver, A., Golombek, D. A., & Sigman, M. (2018). *Time drawings: Spatial representation of temporal concepts. Consciousness and Cognition*, 59, 10-25. doi:10.1016/j.concog.2018.01.005
- Lewicki, P., Czyzewska, M., & Hoffman, H. (1987). Unconscious Acquisition of Complex Procedural Knowledge. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 13(4), 523-530. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0278-7393.13.4.523>
- Lewicki, R. J., Tomlinson, E. C., & Gillespie, N. (2006). Models of interpersonal trust development: Theoretical approaches, empirical evidence, and future directions. *Journal of management*, 32(6), 991-1022. Retrieved from <https://doi.org/10.1177/0149206306294405>
- Lewis, J. D., & Weigert, A. (1985). *Trust as a Social Reality. Social Forces*, 63(4), 967. doi:10.2307/2578601
- Lima, A. C., Yu, A. S. O., Silveira, J. A. G. da, & Santos, F. C. B. dos. (2016). Vieses cognitivos no orçamento de capital. *Revista Contabilidade Vista e Revista*, 27(2), 1-19. Recuperado de <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/3054>
- Lima Filho, R. N., & Bruni, A. L. (2013). Quanto mais faço, mais erro? Uma análise sobre a presença de vieses cognitivos em julgamentos sobre orçamento. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(3), 224-239. doi: 10.4013/base.2013.103.03
- Liu, Y., Lu, H., & Veenstra, K. (2014). Is sin always a sin? The interaction effect of social norms and financial incentives on market participants' behavior. *Accounting, Organizations and Society*, 39, 289-307. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2014.04.001>
- Logan, G. D., Schachar, R. J., & Tannock, R. (1997). Impulsivity and inhibitory control. *Psychological Science*, 8(1), 60-64. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1997.tb00545.x>
- Luft, J. (2016). Management accounting in the laboratory and in social context: Four contrasts, 1975 e 2014. *Accounting, Organizations and Society*, 49, 9-20. doi: 10.1016/j.aos.2015.08.001

- Lukka, K. (1988). Budgetary biasing in organizations: Theoretical framework and empirical evidence. *Accounting Organizations and Society*, 13(3), 281-301. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(88\)90005-0](https://doi.org/10.1016/0361-3682(88)90005-0)
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO Overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance*, LX(6), 2661-2700. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x>
- Malloy-Diniz, L. F., Mattos, P., Leite, W. B., Abreu, N., Coutinho, G., Paula, J. J. de, Tavares, H., Vasconcelos, A. G., & Fuentes, D. (2010). Tradução e adaptação cultural da Barratt Impulsiveness Scale (BIS-11) para aplicação em adultos brasileiros. *J Bras Psiquiatr.* 59(2), 99-105. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1590/S0047-20852010000200004>
- Marginson, D., & Ogden, S. (2005). Coping with ambiguity through the budget: the positive effects of budgetary targets on managers' budgeting behaviours. *Accounting, Organizations and Society*, 30(5), 435-456. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2004.05.004>
- Martins, G. D. A., & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da investigação científica*. São Paulo: Atlas.
- Masicampo, E. J., & Baumeister, R. F. (2008). Toward a physiology of dual-process reasoning and judgment: lemonade, willpower, and expensive rule-based analysis. *Psychological Science*, 19(3), 255-260. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02077.x>
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: a theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, XLV, 633-644. Retrieved from <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- McGuire, J. T., & Kable, J. W. (2015). Medial prefrontal cortical activity reflects dynamic re-evaluation during voluntary persistence. *Nature Neuroscience*, 18, 760-766. doi:10.1038/nn.3994
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Gino, F., Schweitzer, M. E., & Ariely, D. (2009). Too tired to tell the truth: Self-control resource depletion and dishonesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 594-597. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.02.004>
- Meichenbaum, D. H.; & Goodman, J. (1971). Training impulsive children to talk to themselves: A means of developing self-control. *Journal of Abnormal Psychology*, 77(2), 115-126. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/h0030773>
- Merchant, K. A. (1985). Budgeting and the propensity to create budgetary slack. *Accounting, Organizations and Society*, 10(2), 201-210. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(85\)90016-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(85)90016-9)

- Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). A Hot/Cool-System Analysis of delay of gratification: dynamics of willpower. *Psychological Review*, *106*(1), 3-19. Retrieved from <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- Miller, D. J., Spengler, E. S., & Spengler, P. M. (2015). A meta-analysis of confidence and judgment accuracy in clinical decision-making. *Journal of Counseling Psychology*, *62*(4), 553–567. Retrieved from <https://doi.org/10.1037/cou0000105>
- Mischel, W. (1974). Process in delay of gratification. *Advances in experimental social psychology*, *7*, 249-292. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60039-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60039-8)
- Mischel, W., & Ebbesen, E. B. (1970). Attention in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, *16*(2), 329-337. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/buy/2015-37270-001>
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, *21*(2), 204-218. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/h0032198>
- Miyake, A., Friedman, N. P., Emerson, M. J., Witzki, A. H., & Howerter, A. (2000). The unity and diversity of executive functions and their contributions to complex “frontal lobe” tasks: a latent variable analysis. *Cognitive Psychology*, *41*, 49-100. Retrieved from <https://doi.org/10.1006/cogp.1999.0734>
- Mohr, P. N. C., Heekeren, H. R., & Rieskamp, J. (2017). Attraction effect in risky choice can be explained by subjective distance between choice alternatives. *Scientific Reports*, *7*, 8942. Retrieved from <https://www.nature.com/articles/s41598-017-06968-5>
- Mouritsen, J., & Kreiner, K. (2016). Accounting, decisions and promises. *Accounting, Organizations and Society*, *49*, 21-31. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2016.02.002>
- Mucci, D. M., Frezatti, F., & Dieng, M. (2016). As múltiplas funções do orçamento empresarial. *RAC*, *20*(3), 283-304. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2016140121>
- Muraven, M. (2010). Building self-control strength: practicing self-control leads to improved self-control performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*, 465-468. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.12.011>
- Muraven, M., Baumeister, R. F., & Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: building self-control strength through repeated exercise. *The Journal of Social Psychology*, *139*(4), 446-457. doi: 10.1080/00224549909598404
- Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*(3), 774-789. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.74.3.774>

- Murray, S. L., Lupien, S. P., & Seery, M. D. (2012). Resilience in the face of romantic rejection: The automatic impulse to trust. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(4), 845-854. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.02.016>
- Natura (2016). Project Bacchus – Naples investor presentation. Recuperado de https://natu.infoinvest.com.br/enu/6813/Project%20Bacchus%20-%20Naples%20investor%20presentation_v20170611_EN.pdf
- Natura (2016). Natura – Relatório de Administração 2016. Recuperado de <https://natu.infoinvest.com.br/ptb/5905/Press%20release%204T16%20Portugues%20e%20Ingles.pdf>
- Núñez, R., & Cooperrider, K. (2013). The tangle of space and time in human cognition. *Trends in Cognitive Sciences*, 17(5), 220-229. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tics.2013.03.008>
- Oblak, K., Ličen, M., & Slapničar, S. (2018). The role of cognitive frames in combined decisions about risk and effort. *Management Accounting Research*, 39, 35-46. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.mar.2017.07.001>
- O'Donnell, S., Daniel, T. O., & Epstein, L. H. (2017). Does goal relevant episodic future thinking amplify the effect on delay discounting? *Consciousness and Cognition*, 51, 10-16. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.concog.2017.02.014>
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *The American Economic Review*, 89(1), 103-124. doi: 10.1257/aer.89.1.103
- O'Hora, D., Carey, R., Kervick, A., Crowley, D., & Dabrowski, M. (2016). Decisions in motion: Decision dynamics during intertemporal choice reflect subjective evaluation of delayed rewards. *Scientific Reports*, 6, 20740. doi: 10.1038/srep20740
- O'Leary, S. G., & Dubey, D. R. (1979). Applications of self-control procedures by children: a review. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 12(3), 449-465. Retrieved from <https://doi.org/10.1901/jaba.1979.12-449>
- Olivers, C. N. L. (2009). What drives memory-driven attentional capture? the effects of memory type, display type, and search type. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 35(5), 1275-1291. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/a0013896>
- Oppenheimer, D. M., Meyvis, T., & Davidenko, N. (2009). Instructional manipulation checks: detecting satisficing to increase statistical power. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 867-872. doi:10.1016/j.jesp.2009.03.009
- Otley, D. T. (1978). Budget Use and Managerial Performance. *Journal of Accounting Research*, 16(1), 122-149. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/2490414>
- Otley, D. T., & Berry, A. J. (1980). Control, organisation and accounting. *Accounting, Organizations and Society*. 5(2), 231-244. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(80\)90012-4](https://doi.org/10.1016/0361-3682(80)90012-4)

- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of clinical psychology, 51*(6), 768-774. Retrieved from [https://doi.org/10.1002/1097-4679\(199511\)51:6<768::AID-JCLP2270510607>3.0.CO;2-1](https://doi.org/10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::AID-JCLP2270510607>3.0.CO;2-1)
- Phillips, H. N., Cope, T. E., Hughes, L. E., Zhang, J., & Rowe, J. B. (2018). Monitoring the past and choosing the future: the prefrontal cortical influences on voluntary action. *Scientific Reports, 8*(7247), 1-13. doi:10.1038/s41598-018-25127-y
- Pocheptsova, A., Amir, O., Dhar, R., & Baumeister, R. F. (2009). Deciding without resources: Resource depletion and choice in context. *Journal of Marketing Research, 46*(3), 344-355. Retrieved from <https://doi.org/10.1509%2Fjmk.46.3.344>
- Polti, I., Martin, B., & van Wassenhove, V. (2018). The effect of attention and working memory on the estimation of elapsed time. *Scientific Reports, 8*(1), 6690. doi: 10.1038/s41598-018-25119-y
- Pouget, A., Drugowitsch, J., & Kepecs, A. (2016). Confidence and certainty: distinct probabilistic quantities for different goals. *Nature Neuroscience, 19*(3), 366-374. Retrieved from <https://doi.org/10.1038/nn.4240>
- Prado, P. H. M., Korelo, J. C., & Silva, D. M. L. da (2014). Análise de mediação, moderação e processos condicionais. *Revista Brasileira de Marketing – ReMark, Edição Especial, 13*(4), 4-24. doi: 10.5585/remark.v13i4.2739
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments, and Computers, 36*, 717-731. Retrieved from <https://doi.org/10.3758/BF03206553>
- Quattrone, P. (2016). Management accounting goes digital: Will the move make it wiser? *Management Accounting Research, 31*, 118-122. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.mar.2016.01.003>
- Rachlin, H. (1974). Self-control. *Behaviorism, 2*(1), 94-107. Retrieved from https://www.jstor.org/stable/pdf/27758811.pdf?seq=1#page_scan_tab_contents
- Rees, G., Frith, C. D., & Lavie, N. (1997). Modulating irrelevant motion perception by varying attentional load in an unrelated task. *Science, 278*, 1616-1619. doi: 10.1126/science.278.5343.1616
- Reisig, M. D., & Pratt, T. C. (2011). Low self-control and imprudent behavior revisited. *Journal Deviant Behavior, 32*(7), 589-625. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/01639621003800505>
- Roberts, R. C. (1984). Will power and the virtues. *The Philosophical Review, 93*(2), 227-247. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2184584>
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review, 23*(3), 393-404. Retrieved from <https://doi.org/10.5465/amr.1998.926617>

- Samuels, J. A., & Whitecotton, S. M. (2011). An effort based analysis of the paradoxical effects of incentives on decision-aided performance. *Journal of Behavioral Decision Making, 24*(4), 345-360. doi: 10.1002/bdm.691
- Sbicigo, J. B., Janczura, G. A., & Salles, J. F. de. (2016). Considerações metodológicas na elaboração de experimentos com *priming* de repetição. *Temas em Psicologia, 24*(4), 1533-1547. doi: 10.9788/TP2016.4-19
- Schmeichel, B. J., & Vohs, K. (2009). Self-affirmation and self-control: affirming core values counteracts ego depletion. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(4), 770-782. doi: 10.1037/a0014635
- Seligman, M. E. P., Railton, P., Baumeister, R. F., & Sripada, C. (2013). Navigating into the future or driven by the past. *Perspectives on Psychological Science, 8*(2), 119-141. doi: 10.1177/1745691612474317
- Shadish, W. R., Cook, T. D., & Campbell, D. T. (2002). *Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference*. Boston: Houghton Mifflin. Retrieved from <https://www.alnap.org/system/files/content/resource/files/main/147.pdf>
- Silva, D. M. L. da. (2011). *Relação entre atingimento de meta e autorregulação na decisão de compra de produtos de consumo* (Tese de doutorado). Programa de Pós-graduação em Administração, área de Concentração Estratégias de Marketing e Comportamento do Consumidor, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil. Recuperado de <http://hdl.handle.net/1884/25738>
- Simon, H. A. (1987). Making management decisions: the role of intuition and emotion. *The Academy of Management Executive* (1987-1989), *1*(1), 57-64. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/4164720>
- Sjåstad, H., & Baumeister, R. F. (2018). The Future and the Will: Planning requires self-control, and ego depletion leads to planning aversion. *Journal of Experimental Social Psychology, 76*, 127-141. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.01.005>
- Slovic, P. (1995). The construction of preference. *American Psychologist, 50*(5), 364-371. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.50.5.364>
- Smith Jr., C. W., & Watts, R. L. (1992). The investment opportunity set and corporate financing, dividend, and compensation policies. *Journal of Financial Economics, 32*(3), 263-292. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(92\)90029-W](https://doi.org/10.1016/0304-405X(92)90029-W)
- Snodgrass, J. G., & Vanderwart, M. (1980). A standardized set of 260 pictures: norms for name agreement, image agreement, familiarity, and visual complexity. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 6*(2), 174-215. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0278-7393.6.2.174>
- Sponem, S., & Lambert, C. (2016). Exploring differences in budget characteristics, roles and satisfaction: a configurational approach. *Management Accounting Research, 30*, 47-61. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.mar.2015.11.003>

- Stavrova, O., & Evans, A. M. (2018). Examining the trade-off between confidence and optimism in future forecasts. *J Behav Dec Making*, 1-12. doi: 10.1002/bdm.2087
- Steinman, R. M., Haddad, G. M., Skavenski, A. A., & Wyman, D. (1973). Miniature eye movement. *Science*, 181(4102), 810-819. doi: 10.1126/science.181.4102.810
- Stephan, E., Shidlovski, D., & Heller, D. (2017). Distant determination and near determinism: The role of temporal distance in prospective attributions to will. *Journal of Experimental Social Psychology*, 68, 113-121. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.06.006>
- Strack, F., & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 437-446. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.437>
- Sultan, A. J., Joireman, J., & Sprott, D. E. (2012). Building consumer self-control: The effect of self-control exercises on impulse buying urges. *Marketing Letters*, 23(1), 61-72. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/41488767>
- Taffler, R. J., Spence, C., & Eshraghi, A. (2017). Emotional economic man: Calculation and anxiety in fund management. *Accounting, Organizations and Society*, 61, 53-67. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.aos.2017.07.003>
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406. Retrieved from <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/260971>
- Tice, D. M., Baumeister, R. F., Shmueli, D., & Muraven, M. (2007). Restoring the self: Positive affect helps improve self-regulation following ego depletion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 379-384. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.05.007>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124-1131. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/1738360>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458. doi: 10.1126/science.7455683
- Van den Broek, M. D., & Bradshaw, C. M., & Szabadi, E. (1992). Performance of impulsive and non-impulsive subjects on two temporal differentiation tasks. *Personality and Individual Differences*, 13(2), 19-174. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90039-R](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90039-R)

- Van der Stede, W. A. (2000). The relationship between two consequences of budgetary controls: Budgetary slack creation and managerial short-term orientation. *Accounting, Organizations and Society*, 25(6), 609-622. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(99\)00058-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(99)00058-6)
- Verrecchia, R. E. (1981). On the relationship between volume reaction and consensus of investors: implications for interpreting tests of information content. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 271-283. Retrieved from https://www.jstor.org/stable/2490975?seq=1#page_scan_tab_contents
- Verrecchia, R. E. (1982). *Information Acquisition in a Noisy Rational Expectations Economy*. *Econometrica*, 50(6), 1415. doi:10.2307/1913389
- Verrecchia, R. E. (2001). *Essays on disclosure*. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180. doi:10.1016/s0165-4101(01)00025-8
- Vohs, K. D. (2015). Money priming can change people's thoughts, feelings, motivations, and behaviors: an update on 10 years of experiments. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144(4), e86–e93. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/xge0000091>
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., Twenge, J. M., Nelson, N. M., & Tice, D. M. (2008). Making choices impairs subsequent self-control: a limited-resource account of decision-making, self-regulation, and active initiative. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(5), 883-898. doi: 10.1037/0022-3514.94.5.883
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The Psychological Consequences of Money. *Science*, 314, 1154-1156. doi: 10.1126/science.1132491
- Vohs, K. D., & Schmeichel, B. J. (2003). Self-Regulation and the Extended Now: Controlling the Self Alters the Subjective Experience of Time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 217-230. doi: 10.1037/0022-3514.85.2.217
- Wan, E. W., & Rucker, D. D. (2013). Confidence and construal framing: When confidence increases versus decreases information processing. *Journal of Consumer Research*, 39(5), 977-992. doi: 10.1086/666467
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2003). Can implementation intentions help to overcome ego-depletion? *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 279-286. doi:10.1016/S0022-1031(02)00527-9
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic Optimism About Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 806-820. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.39.5.806>
- Wilcox, N. T. (1993). Lottery choice: Incentives, complexity and decision time. *The Economic Journal*, 103(421), 1397-1417. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2234473>. DOI: 10.2307/2234473
- Wittmann, M. (2015). Modulations of the experience of self and time. *Consciousness and Cognition*, 38(15), 172-181. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.concog.2015.06.008>

- Wittmann, M., & Paulus, M. P. (2008). Decision making, impulsivity and time perception. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 12(1), 7-12. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tics.2007.10.004>
- Xu, H., Bègue, L., & Bushman, Brad J. (2012). Too fatigued to care: ego depletion, guilt, and prosocial behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(5), 1183-1186. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.03.007>
- Yeung, N., & Summerfield, C. (2012). Metacognition in human decision-making: confidence and error monitoring. *Phil. Trans. R. Soc. B*, 367, 1310-1321. doi: 10.1098/rstb.2011.0416
- Zortea, M., Jou, G. I. de, & Salles, J. F. de. (2014). Tarefa experimental de metamemória para avaliar monitoramento e controle de memória. *Psico-USF, Bragança Paulista*, 19(2), 329-344. Recuperado de <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/115646>

ANEXO A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Nós, Vicente Pacheco e Ana Claudia Afra Neitzke, pesquisadores do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná - UFPR, estamos convidando você estudante de Graduação do Curso de Ciências Contábeis, ou de um dos Cursos de Especialização em (1) MBA em Auditoria Integral, (2) Contabilidade e Finanças, (3) Controladoria, (4) Gestão Contábil e Tributária, e (5) Gestão de Negócios, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR, a participar de um estudo intitulado “As Sombras Projetadas pelo Autocontrole sobre as Decisões Orçamentárias”, que tem a pretensão de verificar os efeitos desencadeados pelo autocontrole sobre as escolhas típicas da gestão do orçamento empresarial. Explorar essas escolhas, os momentos em que ocorrem e as limitações às quais estão sujeitas, permite o prognóstico de falhas na tomada de decisão orçamentária, por isso que esta pesquisa é importante.

- a) O objetivo desta pesquisa é investigar o efeito do autocontrole sobre as decisões orçamentárias. Esse efeito será também verificado pelo teste de outras duas variáveis, uma delas representa uma falha de autocontrole e a outra é a confiança.
- b) Caso você participe da pesquisa, será necessário executar uma, ou mais, tarefas experimentais. Ao todo, você participará de um experimento. O objetivo é que você desenvolva uma tarefa que demanda atenção. Após essa etapa, você precisará tomar uma decisão própria do orçamento empresarial, a ideia é distribuir, da melhor forma possível, os recursos financeiros sinalizados no corpo da tarefa.
- c) Para tanto você deverá comparecer no Departamento de Ciências Contábeis – UFPR, Laboratório de Pesquisa – Linha Gerencial (PPGCONT), em data e horário previamente acordados para participar de um experimento, o que levará aproximadamente quarenta e cinco minutos (o tempo máximo necessário para cada tarefa experimental será de quinze minutos).
- d) É possível que você experimente algum desconforto, principalmente relacionado a cansaço, em função da atenção exigida em cada uma das tarefas experimentais. Isso pode ser condicionante ao desconforto durante a tarefa de decisão orçamentária, fazendo com que você sinta necessidade de se concentrar com maior intensidade quando da avaliação das opções de decisão financeira.
- e) Alguns riscos relacionados ao estudo podem ser fadiga e cansaço.
- f) Os benefícios esperados com essa pesquisa são decorrentes do conhecimento gerado sobre os efeitos do autocontrole sobre as decisões orçamentárias, o que contribui para o desenvolvimento das Ciências Contábeis, embora nem sempre você seja diretamente beneficiado por sua participação neste estudo.
- g) Os pesquisadores, Vicente Pacheco e Ana Claudia Afra Neitzke, responsáveis por este estudo, poderão ser localizados no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGCONT-UFPR), Av. Prefeito Lothário Meisser, 632 – Campus III – Jardim Botânico, CEP: 80210-170 – Curitiba – Paraná – Brasil – Fone: 55 41 3360-4193, de segunda a sexta-feira entre 08:00h e 17:00h, ou por endereço eletrônico: “*****@ufpr.br” e “*****@gmail.com”, para esclarecer eventuais

dúvidas que você possa ter e fornecer-lhe as informações que queira, antes, durante ou depois de encerrado o estudo.

- h) A sua participação neste estudo é voluntária e se você não quiser mais fazer parte da pesquisa poderá desistir a qualquer momento e solicitar que lhe devolvam este Termo de Consentimento Livre e Esclarecido assinado.
- i) As informações relacionadas ao estudo poderão ser conhecidas por pessoas autorizadas. Os pesquisadores que terão acesso aos dados e informações coletadas são aqueles acima mencionados, Vicente Pacheco e Ana Claudia Afra Neitzke. No entanto, se qualquer informação for divulgada em relatório ou publicação, isto será feito sob forma codificada, para que a sua identidade seja preservada e mantida sua confidencialidade.
- j) O material obtido – fichas utilizadas durante as tarefas - será utilizado unicamente para essa pesquisa e será destruído/descartado por incineração ao término do estudo, dentro de cinco anos contados da data de encerramento formal da pesquisa.
- k) As despesas necessárias para a realização da pesquisa, como para a confecção e impressão de fichas, não são de sua responsabilidade e você não receberá qualquer valor em dinheiro pela sua participação.
- l) Quando os resultados forem publicados, não aparecerá seu nome, e sim um código.
- m) Se você tiver dúvidas sobre seus direitos como participante de pesquisa, você pode contatar também o Comitê de Ética em Pesquisa em Seres Humanos (CEP/SD) do Setor de Ciências da Saúde da Universidade Federal do Paraná, pelo telefone 3360-7259.

Eu, _____ li esse Termo de Consentimento e compreendi a natureza e objetivo do estudo do qual concordei em participar. A explicação que recebi menciona os riscos e benefícios da minha participação na pesquisa. Eu entendi que sou livre para interromper minha participação a qualquer momento sem justificar minha decisão e sem qualquer prejuízo para mim.

Eu concordo voluntariamente em participar deste estudo.

Curitiba, ___ de _____ de _____

[Assinatura do Participante de Pesquisa ou Responsável Legal]

[Assinatura do Pesquisador Responsável ou quem aplicou o TCLE]

APÊNDICE A – Avaliação Científica

Prezado(a) Participante,

A presente carta o convida a avaliar uma tarefa experimental a ser utilizada no estudo de doutorado de autoria da pesquisadora Ana Claudia Afra Neitzke, sob orientação do Professor Dr. Vicente Pacheco, ambos vinculados ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná - UFPR. A missiva relaciona os critérios de avaliação científica, em termos da consistência conceitual entre a tarefa e a realidade dos negócios, pela forma das decisões orçamentárias. Então, havendo o interesse de participar voluntariamente deste trabalho, avalie a tarefa experimental no ordenamento e sucessão da sua apresentação, em consonância com os critérios pautados na ficha de avaliação científica. Por favor, também solicitamos que você registre suas preferências deliberativas em cada decisão.

Muito obrigada pela sua contribuição.

Ana Claudia Afra Neitzke

Prof. Dr. Vicente Pacheco

Cartão de Resposta

Este espaço é destinado ao registro das suas preferências deliberativas. Então, por favor, registre as suas decisões pelo ordenamento e sucessão das telas apresentadas, considerando as informações indicativas do número da decisão. Para tal, **observe a indicação da decisão no canto inferior direito em cada uma das telas** e assinale a informação correspondente no cartão abaixo.

Bloco 1								
Decisões			Confiança					
D1	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D2	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D3	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D4	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D5	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D6	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D7	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D8	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D9	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D10	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
Bloco 2								
Decisões			Confiança					
D11	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D12	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D13	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D14	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D15	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D16	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D17	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D18	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D19	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D20	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100

Ficha de Avaliação Científica

Critério 1 – Complexidade visual

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

As imagens apresentadas na tarefa experimental não são visualmente complexas.	1	2	3	4
---	---	---	---	---

Critério 2 – Potencial de informação

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

Os valores graficamente expressos têm alto potencial informacional, já que contribuíram para o meu processo de julgamento e escolha em cada decisão.	1	2	3	4
--	---	---	---	---

Critério 3 – Verossimilhança

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

A tarefa experimental é verossimilhante ao ambiente de negócios, pois que o cenário das decisões orçamentárias representa as situações que comumente ocorrem em operações de investimento de capital.	1	2	3	4
---	---	---	---	---

Critério 4 – Congruência conceitual

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

As informações apresentadas nas telas são congruentes entre si, de modo que por meio delas consigo formular minhas preferências em cada decisão.	1	2	3	4
--	---	---	---	---

Critério 5 – Condicionantes das preferências individuais

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

As minhas escolhas no conjunto das decisões orçamentárias foram determinadas pelas informações dispostas em cada tela, pela associação entre: Receita Líquida, EBITDA, e Margem de Lucro.	1	2	3	4
---	---	---	---	---

1. Com qual gênero você se identifica?

() Feminino

() Masculino

() Agênero ou Não-binário

() Prefiro não Responder

2. Qual é a sua idade?

3. Qual é o seu curso e em qual período você está?

APÊNDICE B – Protocolo de Pesquisa do Experimento 1

Código: _____

Instruções Gerais

O seu papel é fundamental neste estudo, que tem como objeto as decisões orçamentárias organizacionais. Sendo assim, é importante que você comunique aos pesquisadores as eventuais dúvidas originadas em qualquer etapa da presente pesquisa.

Escalas

As escalas abaixo fornecerão informações relevantes aos pesquisadores, uma vez que direcionam a construção de novos argumentos acerca do processo deliberativo. Por favor, preencha cada uma delas com informações que você julga serem condizentes com a sua realidade. Lembre-se que não existem respostas corretas ou erradas.

Barratt Impulsiveness Scale (BIS-11)

1 = raramente ou nunca; 2 = de vez em quando; 3 = com frequência; 4 = quase sempre/sempre

Eu planejo tarefas cuidadosamente.	1	2	3	4
Eu faço coisas sem pensar.	1	2	3	4
Eu tomo decisões rapidamente.	1	2	3	4
Eu sou despreocupado (confio na sorte, “desencanado”).	1	2	3	4
Eu não presto atenção.	1	2	3	4
Eu tenho pensamentos que se atropelam.	1	2	3	4
Eu planejo viagens com bastante antecedência.	1	2	3	4
Eu tenho autocontrole.	1	2	3	4
Eu me concentro facilmente.	1	2	3	4
Eu economizo (poupo) regularmente.	1	2	3	4
Eu fico me contorcendo na cadeira em peças de teatro ou palestras.	1	2	3	4
Eu penso nas coisas com cuidado.	1	2	3	4
Eu faço planos para me manter no emprego (eu cuido para não perder meu emprego).	1	2	3	4
Eu falo coisas sem pensar.	1	2	3	4
Eu gosto de pensar em problemas complexos.	1	2	3	4
Eu troco de emprego.	1	2	3	4
Eu ajo por impulso.	1	2	3	4
Eu fico entediado com facilidade quando estou resolvendo problemas mentalmente.	1	2	3	4
Eu ajo no “calor” do momento.	1	2	3	4
Eu mantenho a linha de raciocínio (“não perco o fio da meada”).	1	2	3	4
Eu troco de casa (residência).	1	2	3	4
Eu compro coisas por impulso.	1	2	3	4
Eu só consigo pensar em uma coisa de cada vez.	1	2	3	4
Eu troco de interesses e passatempos (“hobby”).	1	2	3	4

Eu gasto ou compro a prestação mais do que ganho.	1	2	3	4
Enquanto estou pensando em uma coisa, é comum que outras ideias me venham à cabeça ou ao mesmo tempo.	1	2	3	4
Eu tenho mais interesse no presente do que no futuro.	1	2	3	4
Em me sinto inquieto em palestras ou aulas.	1	2	3	4
Eu gosto de jogos e desafios mentais.	1	2	3	4
Eu me preparo para o futuro.	1	2	3	4

Escala de Autocontrole

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

Corro risco, só para me divertir.	1	2	3	4
Fazer coisas que podem me colocar em encrenca, me estimulam.	1	2	3	4
Para mim, estimulação e aventura são mais importantes do que segurança.	1	2	3	4
Gosto de me testar fazendo coisas arriscadas.	1	2	3	4
Quando tenho um desentendimento com alguém, fico aborrecido só de falar.	1	2	3	4
Quando estou com raiva é melhor que as pessoas fiquem longe de mim,	1	2	3	4
Quando estou com raiva, tenho mais vontade de agredir a pessoa do que conversar.	1	2	3	4
Fico irritado com facilidade.	1	2	3	4
Costumo agir impulsivamente.	1	2	3	4
Estar em movimento, faz-me sentir melhor do que quando estou sentado ou pensando.	1	2	3	4
Acho que tenho mais energia e necessidade de atividades do que as pessoas da minha idade.	1	2	3	4
Prefiro sair e fazer coisas a ler ou refletir sobre algo.	1	2	3	4
Se for para escolher, prefiro fazer atividades físicas do que mentais.	1	2	3	4
Tento pensar primeiro em mim, ainda que isto torne as coisas difíceis para outras pessoas.	1	2	3	4
Tento conseguir as coisas que quero mesmo quando isto causar problemas para outros.	1	2	3	4
Se as coisas que eu faço chateiam ou perturbam as pessoas, isto é problema delas.	1	2	3	4
Costumo não me preocupar muito quando outras pessoas estão passando por problemas.	1	2	3	4
Faço qualquer coisa que me dê prazer, mesmo que atrapalhe meus planos para o futuro.	1	2	3	4
Estou mais preocupado com o que me acontece agora do que com coisas no futuro.	1	2	3	4
Não vivo pensando, nem me preparando para o futuro.	1	2	3	4
Tento evitar situações quando sei que serão difíceis.	1	2	3	4
Não gosto de atividades muito difíceis, que exigem muito de mim.	1	2	3	4
Quando as coisas complicam, eu desisto.	1	2	3	4
As coisas mais fáceis de fazer são as que me dão mais prazer.	1	2	3	4

Tarefa das Matrizes

Encontre **seis colunas** que contenham números que, somados, totalizam dez. O tempo total para esta tarefa é de 10 minutos. A coluna grifada abaixo como exemplo ilustra um caso onde obtemos o número dez a partir dos seus números componentes – *Instruções para a condição de alto autocontrole.*

Encontre **duas colunas** que contenham números que, somados, totalizam dez. O tempo total para esta tarefa é de 10 minutos. A coluna grifada abaixo como exemplo ilustra um caso onde obtemos o número dez a partir dos seus números componentes – *Instruções para a condição de baixo autocontrole.*

Matriz 1			Matriz 2			Matriz 3			Matriz 4		
1,70	1,82	2,91	2,01	1,25	8,75	0,49	0,74	1,17	0,47	4,58	2,57
1,70	4,81	3,05	3,54	5,41	9,21	3,72	2,00	1,22	3,15	3,82	4,38
2,10	5,06	4,28	5,06	6,55	4,23	3,75	5,22	5,67	4,94	5,42	5,98
4,50	5,19	4,57	7,59	7,08	3,03	8,83	8,23	7,70	2,95	4,86	7,54
Matriz 5			Matriz 6			Matriz 7			Matriz 8		
1,05	6,33	7,12	8,77	9,45	5,23	0,17	2,46	2,23	0,46	1,98	2,38
2,88	4,12	8,25	3,66	2,12	5,17	6,02	5,60	1,63	0,48	1,79	2,48
4,33	3,45	6,43	4,59	3,15	8,77	6,05	6,21	1,60	0,58	1,69	2,59
5,12	6,55	1,89	8,22	4,83	9,44	8,22	8,19	4,54	1,65	0,98	2,94
Matriz 9			Matriz 10			Matriz 11			Matriz 12		
1,70	5,07	5,39	0,85	1,62	4,00	0,15	0,95	1,31	0,63	0,65	1,02
1,70	0,03	8,98	6,06	5,63	2,00	4,98	2,90	2,88	2,64	2,34	2,12
2,10	4,96	9,42	6,25	5,01	2,00	6,66	6,73	7,67	2,89	5,98	8,89
4,50	4,65	9,92	6,36	3,16	2,00	9,75	9,85	8,17	9,49	9,37	9,33
Matriz 13			Matriz 14			Matriz 15			Matriz 16		
0,14	0,15	0,32	0,84	1,54	7,28	0,77	1,47	1,69	0,63	0,74	2,21
5,51	5,68	0,52	4,42	3,54	7,18	3,38	3,18	2,28	8,05	7,68	3,00
5,48	6,15	0,84	5,54	4,78	5,55	3,62	3,01	2,48	8,31	7,06	4,50
5,28	3,31	1,17	6,99	6,93	6,76	3,68	2,93	2,53	8,45	6,44	0,29
Matriz 17			Matriz 18			Matriz 19			Matriz 20		
0,12	0,71	0,74	0,74	1,93	2,56	0,14	0,67	2,22	5,20	2,54	2,8
4,27	3,07	2,27	7,24	5,03	3,14	5,96	5,58	5,22	1,78	2,39	2,96
5,09	5,73	5,82	7,71	6,38	3,80	7,04	7,59	9,33	1,42	2,28	3,00
9,27	7,03	6,79	8,28	9,18	0,50	9,77	9,50	8,52	1,60	2,19	3,85

Cartão de Resposta

Este espaço é destinado ao registro das suas preferências deliberativas. Então, por favor, registre as suas decisões pelo ordenamento e sucessão das telas apresentadas, considerando as informações indicativas do número da decisão. Para tal, observe a indicação da decisão no canto inferior direito em cada uma das telas e assinale a informação correspondente no cartão abaixo.

Bloco 1								
Decisões			Confiança					
D1	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D2	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D3	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D4	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D5	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D6	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D7	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D8	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D9	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D10	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
Bloco 2								
Decisões			Confiança					
D11	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D12	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D13	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D14	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D15	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D16	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D17	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D18	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D19	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D20	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
Bloco 3								
Decisões			Confiança					
D21	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D22	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D23	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D24	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D25	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D26	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D27	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D28	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D29	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D30	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100

Bloco 4								
Decisões			Confiança					
D31	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D32	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D33	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D34	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D35	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D36	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D37	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D38	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D39	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D40	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100

Verificação das Instruções

As questões abaixo são relativas às instruções contidas na tarefa de decisão de investimento de capital. Por favor, tenha por base tais instruções ao respondê-las.

1. Qual operação de investimento foi analisada por você?

- () Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)
 () Expansão do portfólio de produtos da empresa
 () Arrendamento financeiro de uma máquina
 () Compra de máquinas e equipamentos novos

2. Qual o número de projetos de investimento apresentado por decisão?

- () Um projeto de investimento
 () Dois projetos de investimento
 () Três projetos de investimento
 () Quatro projetos de investimento

Orçamento Empresarial

Para finalização da sua participação nesta pesquisa, avalie os seus conhecimentos sobre a contabilidade gerencial.

1 = discordo totalmente; 7 = concordo totalmente

Eu já estudei aspectos relativos à projeção de demonstrações contábeis ou financeiras, como Balanço, DRE ou Fluxo de Caixa.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já estudei aspectos relativos à Controladoria ou ao orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7

No meu trabalho, eu convivo com atividades associadas ao orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à elaboração do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à execução do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à tomada de decisão envolvendo o orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu vejo o orçamento empresarial como uma importante ferramenta para a gestão dos negócios.	1	2	3	4	5	6	7
Eu acredito que as empresas podem melhorar seu desempenho financeiro com o uso do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu entendo que os benefícios decorrentes do uso do orçamento na empresa superam os seus custos de implantação e acompanhamento.	1	2	3	4	5	6	7

1. Com qual gênero você se identifica?

Feminino

Masculino

Agênero ou Não-binário

Prefiro não Responder

2. Qual é a sua idade?

3. Qual é o seu curso?

4. Em qual período do curso você está?

Muito obrigada pela sua participação.

APÊNDICE C – Protocolo de Pesquisa do Experimento 2

Código: _____

Instruções Gerais

O seu papel é fundamental neste estudo, que tem como objeto as decisões orçamentárias organizacionais. Sendo assim, é importante que você comunique aos pesquisadores as eventuais dúvidas originadas em qualquer etapa da presente pesquisa.

Escalas

As escalas abaixo fornecerão informações relevantes aos pesquisadores, uma vez que direcionam a construção de novos argumentos acerca do processo deliberativo. Por favor, preencha cada uma delas com informações que você julga serem condizentes com a sua realidade. Lembre-se que não existem respostas corretas ou erradas.

Barratt Impulsiveness Scale (BIS-11)

1 = raramente ou nunca; 2 = de vez em quando; 3 = com frequência; 4 = quase sempre/sempre

Eu planejo tarefas cuidadosamente.	1	2	3	4
Eu faço coisas sem pensar.	1	2	3	4
Eu tomo decisões rapidamente.	1	2	3	4
Eu sou despreocupado (confio na sorte, “desencanado”).	1	2	3	4
Eu não presto atenção.	1	2	3	4
Eu tenho pensamentos que se atropelam.	1	2	3	4
Eu planejo viagens com bastante antecedência.	1	2	3	4
Eu tenho autocontrole.	1	2	3	4
Eu me concentro facilmente.	1	2	3	4
Eu economizo (poupo) regularmente.	1	2	3	4
Eu fico me contorcendo na cadeira em peças de teatro ou palestras.	1	2	3	4
Eu penso nas coisas com cuidado.	1	2	3	4
Eu faço planos para me manter no emprego (eu cuido para não perder meu emprego).	1	2	3	4
Eu falo coisas sem pensar.	1	2	3	4
Eu gosto de pensar em problemas complexos.	1	2	3	4
Eu troco de emprego.	1	2	3	4
Eu ajo por impulso.	1	2	3	4
Eu fico entediado com facilidade quando estou resolvendo problemas mentalmente.	1	2	3	4
Eu ajo no “calor” do momento.	1	2	3	4
Eu mantenho a linha de raciocínio (“não perco o fio da meada”).	1	2	3	4
Eu troco de casa (residência).	1	2	3	4
Eu compro coisas por impulso.	1	2	3	4
Eu só consigo pensar em uma coisa de cada vez.	1	2	3	4
Eu troco de interesses e passatempos (“hobby”).	1	2	3	4

Eu gasto ou compro a prestação mais do que ganho.	1	2	3	4
Enquanto estou pensando em uma coisa, é comum que outras ideias me venham à cabeça ou ao mesmo tempo.	1	2	3	4
Eu tenho mais interesse no presente do que no futuro.	1	2	3	4
Em me sinto inquieto em palestras ou aulas.	1	2	3	4
Eu gosto de jogos e desafios mentais.	1	2	3	4
Eu me preparo para o futuro.	1	2	3	4

Escala de Autocontrole

1 = discordo totalmente; 4 = concordo totalmente

Corro risco, só para me divertir.	1	2	3	4
Fazer coisas que podem me colocar em encrenca, me estimulam.	1	2	3	4
Para mim, estimulação e aventura são mais importantes do que segurança.	1	2	3	4
Gosto de me testar fazendo coisas arriscadas.	1	2	3	4
Quando tenho um desentendimento com alguém, fico aborrecido só de falar.	1	2	3	4
Quando estou com raiva é melhor que as pessoas fiquem longe de mim,	1	2	3	4
Quando estou com raiva, tenho mais vontade de agredir a pessoa do que conversar.	1	2	3	4
Fico irritado com facilidade.	1	2	3	4
Costumo agir impulsivamente.	1	2	3	4
Estar em movimento, faz-me sentir melhor do que quando estou sentado ou pensando.	1	2	3	4
Acho que tenho mais energia e necessidade de atividades do que as pessoas da minha idade.	1	2	3	4
Prefiro sair e fazer coisas a ler ou refletir sobre algo.	1	2	3	4
Se for para escolher, prefiro fazer atividades físicas do que mentais.	1	2	3	4
Tento pensar primeiro em mim, ainda que isto torne as coisas difíceis para outras pessoas.	1	2	3	4
Tento conseguir as coisas que quero mesmo quando isto causar problemas para outros.	1	2	3	4
Se as coisas que eu faço chateiam ou perturbam as pessoas, isto é problema delas.	1	2	3	4
Costumo não me preocupar muito quando outras pessoas estão passando por problemas.	1	2	3	4
Faço qualquer coisa que me dê prazer, mesmo que atrapalhe meus planos para o futuro.	1	2	3	4
Estou mais preocupado com o que me acontece agora do que com coisas no futuro.	1	2	3	4
Não vivo pensando, nem me preparando para o futuro.	1	2	3	4
Tento evitar situações quando sei que serão difíceis.	1	2	3	4
Não gosto de atividades muito difíceis, que exigem muito de mim.	1	2	3	4
Quando as coisas complicam, eu desisto.	1	2	3	4
As coisas mais fáceis de fazer são as que me dão mais prazer.	1	2	3	4

Tarefa das Matrizes

Encontre **seis colunas** que contenham números que, somados, totalizam dez. O tempo total para esta tarefa é de 10 minutos. A coluna grifada abaixo como exemplo ilustra um caso onde obtemos o número dez a partir dos seus números componentes – *Instruções para a condição de alto autocontrole.*

Encontre **duas colunas** que contenham números que, somados, totalizam dez. O tempo total para esta tarefa é de 10 minutos. A coluna grifada abaixo como exemplo ilustra um caso onde obtemos o número dez a partir dos seus números componentes – *Instruções para a condição de alto autocontrole.*

Matriz 1			Matriz 2			Matriz 3			Matriz 4		
1,70	1,82	2,91	2,01	1,25	8,75	0,49	0,74	1,17	0,47	4,58	2,57
1,70	4,81	3,05	3,54	5,41	9,21	3,72	2,00	1,22	3,15	3,82	4,38
2,10	5,06	4,28	5,06	6,55	4,23	3,75	5,22	5,67	4,94	5,42	5,98
4,50	5,19	4,57	7,59	7,08	3,03	8,83	8,23	7,70	2,95	4,86	7,54
Matriz 5			Matriz 6			Matriz 7			Matriz 8		
1,05	6,33	7,12	8,77	9,45	5,23	0,17	2,46	2,23	0,46	1,98	2,38
2,88	4,12	8,25	3,66	2,12	5,17	6,02	5,60	1,63	0,48	1,79	2,48
4,33	3,45	6,43	4,59	3,15	8,77	6,05	6,21	1,60	0,58	1,69	2,59
5,12	6,55	1,89	8,22	4,83	9,44	8,22	8,19	4,54	1,65	0,98	2,94
Matriz 9			Matriz 10			Matriz 11			Matriz 12		
1,70	5,07	5,39	0,85	1,62	4,00	0,15	0,95	1,31	0,63	0,65	1,02
1,70	0,03	8,98	6,06	5,63	2,00	4,98	2,90	2,88	2,64	2,34	2,12
2,10	4,96	9,42	6,25	5,01	2,00	6,66	6,73	7,67	2,89	5,98	8,89
4,50	4,65	9,92	6,36	3,16	2,00	9,75	9,85	8,17	9,49	9,37	9,33
Matriz 13			Matriz 14			Matriz 15			Matriz 16		
0,14	0,15	0,32	0,84	1,54	7,28	0,77	1,47	1,69	0,63	0,74	2,21
5,51	5,68	0,52	4,42	3,54	7,18	3,38	3,18	2,28	8,05	7,68	3,00
5,48	6,15	0,84	5,54	4,78	5,55	3,62	3,01	2,48	8,31	7,06	4,50
5,28	3,31	1,17	6,99	6,93	6,76	3,68	2,93	2,53	8,45	6,44	0,29
Matriz 17			Matriz 18			Matriz 19			Matriz 20		
0,12	0,71	0,74	0,74	1,93	2,56	0,14	0,67	2,22	5,20	2,54	2,8
4,27	3,07	2,27	7,24	5,03	3,14	5,96	5,58	5,22	1,78	2,39	2,96
5,09	5,73	5,82	7,71	6,38	3,80	7,04	7,59	9,33	1,42	2,28	3,00
9,27	7,03	6,79	8,28	9,18	0,50	9,77	9,50	8,52	1,60	2,19	3,85

Você encontrou as dez colunas conforme solicitado nas instruções?

Tarefa de Livre Manifestação Escrita

Escreva, durante **sete minutos**, sobre todas as coisas que você gosta de fazer em seu tempo livre; você poderá manifestar livremente as suas preferências, porém, não poderá usar qualquer palavra que contenha, em qualquer posição silábica, as letras “O” e “N”. Por exemplo: a palavra “VIAJAR” poderá ser usada, mas não a palavra “COMER”, já que possui a letra N em sua composição. A palavra “ESTUDAR” poderá ser usada, mas não a palavra “COMER”, considerando que possui a letra “O” em sua composição.

Por favor, escreva, no espaço abaixo, de forma ininterrupta durante a totalidade do tempo da tarefa – *Instruções para a condição de alto autocontrole*.

Escreva, durante **sete minutos**, sobre todas as coisas que você gosta de fazer em seu tempo livre; você poderá manifestar livremente as suas preferências. Por favor, escreva, no espaço abaixo, de forma ininterrupta durante a totalidade do tempo da tarefa – *Instruções para a condição de alto autocontrole*.

Verificação da Dificuldade da Tarefa

1 = nada difícil; 4 = muito difícil. O quão difícil foi seguir as instruções da Tarefa de Livre Manifestação Escrita?	1	2	3	4
1 = nenhum esforço; 4 = muito esforço. Qual o nível de esforço que a Tarefa de Livre Manifestação Escrita exigiu?	1	2	3	4

Tarefa dos Anagramas

A Tarefa dos Anagramas consiste em uma sequência de 25 conjuntos de letras embaralhadas, que deverão ser ordenadas. Cada conjunto equivalerá a uma palavra, quando você conseguir decifrá-la, deverá escrevê-la ao lado das letras. Esteja atento ao fato de que cada letra poderá ser utilizada uma única vez, e que apenas poderá ser combinada com as letras do seu próprio grupo. Por exemplo: você lerá “TEILE” e ao lado terá um espaço para escrever a palavra correta, ou seja, “LEITE”. O tempo total para resolução dos anagramas é de **sete minutos**.

LATTO (1)

ECANS (2)

JEBIO (3)

HONOS (4)

LOFAR (5)

RVIOD (6)

ISNLA (7)

MAACL (8)

PSIAL (9)

GARBI (10)

SOHOL (11)

VOFAR (12)

HCROO (13)

BEVRO (14)

OICHE (15)

DUAJA (16)

BOIXA (17)

IEDOO (18)

APCZA (19)

LHIOF (20)

SURIV (21)

MELIF (22)

TLENE (23)

ROODA (24)

MOLHI (25)

Cartão de Resposta

Este espaço é destinado ao registro das suas preferências deliberativas. Então, por favor, registre as suas decisões pelo ordenamento e sucessão das telas apresentadas, considerando as informações indicativas do número da decisão. Para tal, observe a indicação da decisão no canto inferior direito em cada uma das telas e assinale a informação correspondente no cartão abaixo.

Bloco 1								
Decisões			Confiança					
D1	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D2	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D3	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D4	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D5	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D6	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D7	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D8	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D9	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D10	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
Bloco 2								
Decisões			Confiança					
D11	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D12	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D13	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D14	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D15	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D16	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D17	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D18	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D19	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D20	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
Bloco 3								
Decisões			Confiança					
D21	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D22	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D23	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D24	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D25	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D26	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D27	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D28	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D29	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D30	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100

Bloco 4								
Decisões			Confiança					
D31	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D32	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D33	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D34	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D35	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D36	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D37	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D38	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D39	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100
D40	(A)	(B)	50	60	70	80	90	100

Verificação das Instruções

As questões abaixo são relativas às instruções contidas na tarefa de decisão de investimento de capital. Por favor, tenha por base tais instruções ao respondê-las.

1. Qual operação de investimento foi analisada por você?

- () Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)
 () Expansão do portfólio de produtos da empresa
 () Arrendamento financeiro de uma máquina
 () Compra de máquinas e equipamentos novos

2. Qual o número de projetos de investimento apresentado por decisão?

- () Um projeto de investimento
 () Dois projetos de investimento
 () Três projetos de investimento
 () Quatro projetos de investimento

Orçamento Empresarial

Para finalização da sua participação nesta pesquisa, avalie os seus conhecimentos sobre a contabilidade gerencial.

1 = discordo totalmente; 7 = concordo totalmente

Eu já estudei aspectos relativos à projeção de demonstrações contábeis ou financeiras, como Balanço, DRE ou Fluxo de Caixa.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já estudei aspectos relativos à Controladoria ou ao orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7

No meu trabalho, eu convivo com atividades associadas ao orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à elaboração do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à execução do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu já participei de atividades associadas à tomada de decisão envolvendo o orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu vejo o orçamento empresarial como uma importante ferramenta para a gestão dos negócios.	1	2	3	4	5	6	7
Eu acredito que as empresas podem melhorar seu desempenho financeiro com o uso do orçamento empresarial.	1	2	3	4	5	6	7
Eu entendo que os benefícios decorrentes do uso do orçamento na empresa superam os seus custos de implantação e acompanhamento.	1	2	3	4	5	6	7

1. Com qual gênero você se identifica?

Feminino

Masculino

Agênero ou Não-binário

Prefiro não Responder

2. Qual é a sua idade?

3. Em qual curso de graduação você é formado?

4. Qual é o seu curso atual?

5. Em qual período do curso você está?

Muito obrigada pela sua participação.

APÊNDICE D – Tarefa de Decisão Orçamentária

Acreditamos na sua **habilidade de resolução de problemas complexos**, e é por isso que atribuímos um papel e uma tarefa para você.

Como membro do Comitê Executivo, um alto cargo de gestão, você é responsável por **decidir** sobre **operações de compra de máquinas e equipamentos novos**, que implicam o investimento de capital em projetos economicamente viáveis.

Os projetos, A e B, foram aprovados pela Tesouraria Central, já que são viáveis e convergem para a estratégia de negócios. Contudo, tais projetos apresentam diferentes desempenhos e você terá que **encontrar soluções** que possibilitem **maior retorno financeiro**, em melhor tempo.

Compare as **semelhanças** e as **diferenças** dos resultados de cada projeto em relação à data focal, ou seja, ao primeiro ano do investimento de capital, com base em três fatores:

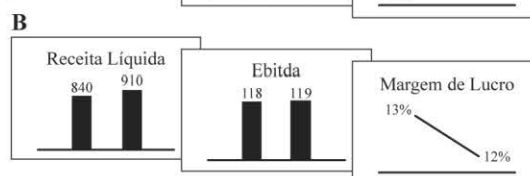
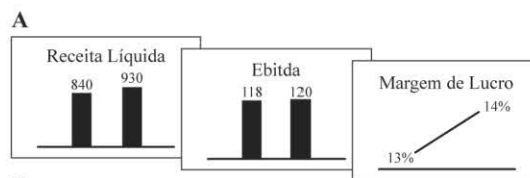
Receita Líquida (em milhões de reais);
Ebitda, sigla em inglês que representa “Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização”; e
Margem de Lucro (em milhões de reais).

É por meio destas decisões que avaliaremos sua habilidade de resolução de problemas complexos.

Sendo assim, **seu desempenho em cada decisão será analisado por uma equipe técnica especializada**, que espera que os resultados financeiros gerados sejam condizentes com o tempo de aplicação do capital investido no projeto, A ou B, escolhido por você.

É importante destacar que você precisará ter **atenção**, já que os retornos de cada projeto variam no tempo.

Decisão Orçamentária 1



Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A → B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 2

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

820	910
-----	-----

Ebitda

115	117
-----	-----

Margem de Lucro

12%	13%
-----	-----

B

Receita Líquida

820	890
-----	-----

Ebitda

115	116
-----	-----

Margem de Lucro

12%	11%
-----	-----

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 3

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

800	870
-----	-----

Ebitda

112	114
-----	-----

Margem de Lucro

12%	11%
-----	-----

B

Receita Líquida

800	1013
-----	------

Ebitda

112	123
-----	-----

Margem de Lucro

12%	21%
-----	-----

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 4

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

780	993
-----	-----

Ebitda

110	121
-----	-----

Margem de Lucro

12%	20%
-----	-----

B

Receita Líquida

780	850
-----	-----

Ebitda

110	111
-----	-----

Margem de Lucro

12%	11%
-----	-----

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 5

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

760 830

Ebitda

107 109

Margem de Lucro

11% 10%

B

Receita Líquida

760 965

Ebitda

107 118

Margem de Lucro

11% 19%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 6

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

740 810

Ebitda

104 106

Margem de Lucro

11% 10%

B

Receita Líquida

740 830

Ebitda

104 107

Margem de Lucro

11% 12%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 7

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

720 810

Ebitda

101 105

Margem de Lucro

11% 12%

B

Receita Líquida

720 790

Ebitda

101 103

Margem de Lucro

11% 10%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 8

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

700

790

Ebitda

98

102

Margem de Lucro

10%
11%

B

Receita Líquida

700

770

Ebitda

98

101

Margem de Lucro

10%
10%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 9

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

680

864

Ebitda

96

106

Margem de Lucro

10%
18%

B

Receita Líquida

680

750

Ebitda

96

98

Margem de Lucro

10%
9%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 10

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

660

730

Ebitda

93

95

Margem de Lucro

10%
9%

B

Receita Líquida

660

750

Ebitda

93

97

Margem de Lucro

10%
11%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 11

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

670 740

Ebitda

94 97

Margem de Lucro

10% → 9%

B

Receita Líquida

670 760

Ebitda

94 98

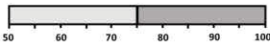
Margem de Lucro

10% → 11%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 12

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

680 750

Ebitda

96 98

Margem de Lucro

10% → 9%

B

Receita Líquida

680 918

Ebitda

96 123

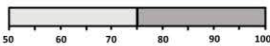
Margem de Lucro

10% → 21%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 13

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

690 780

Ebitda

97 101

Margem de Lucro

10% → 11%

B

Receita Líquida

690 760

Ebitda

97 99

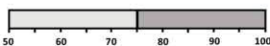
Margem de Lucro

10% → 10%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 14

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida
 700 770

Ebitda
 98 101

Margem de Lucro
 10% — 10%

B

Receita Líquida
 700 790

Ebitda
 98 102

Margem de Lucro
 10% — 11%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 15

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida
 710 780

Ebitda
 100 102

Margem de Lucro
 11% — 10%

B

Receita Líquida
 710 800

Ebitda
 100 103

Margem de Lucro
 11% — 12%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 16

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida
 720 972

Ebitda
 101 129

Margem de Lucro
 11% — 22%

B

Receita Líquida
 720 790

Ebitda
 101 103

Margem de Lucro
 11% — 10%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?

Decisão Orçamentária 17

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

730 820

Ebitda

103 106

Margem de Lucro

11% 12%

B

Receita Líquida

730 800

Ebitda

103 105


Margem de Lucro

11% 10%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 18

A

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

B

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

740 810

Ebitda

104 106

Margem de Lucro

11% 10%

B

Receita Líquida

740 830

Ebitda

104 107

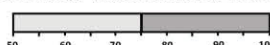
Margem de Lucro

11% 12%

Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 19

A

Maior retorno imediato

Instabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de menor retorno a longo prazo

B

Menor retorno imediato

Estabilidade do tempo de recuperação do capital

Tendência de maior retorno a longo prazo

A

Receita Líquida

750 840

Ebitda

105 108

Margem de Lucro

11% 12%

B

Receita Líquida

750 820

Ebitda

105 107

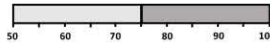
Margem de Lucro

11% 10%

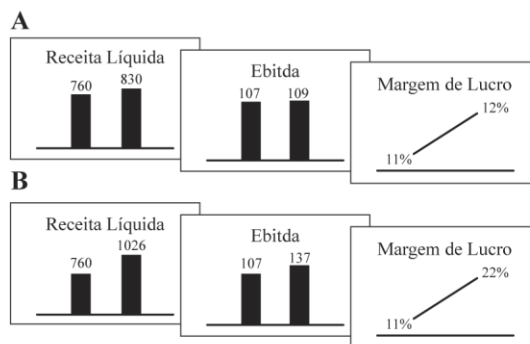
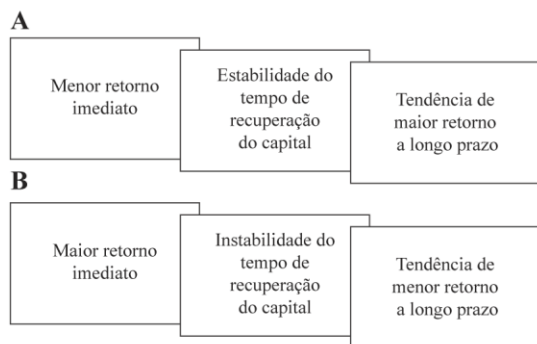
Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A \curvearrowright B

Quão confiante você está na sua escolha?



Decisão Orçamentária 20



Você escolhe o Projeto A ou o Projeto B?

A → B

Quão confiante você está na sua escolha?

