

**DESVALORIZAÇÃO POR ATRASO: UM ESTUDO SOBRE O  
COMPORTAMENTO IMPULSIVO E PROCRASTINADOR NA  
TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA.**

**ANDRÉ TONIN FERRARI**

UNIVERSIDADE METODISTA DE SÃO PAULO (UMESP)  
ferrari.turismo@gmail.com

**ALEXANDRE CAPPELLOZZA**

UNIVERSIDADE METODISTA DE SÃO PAULO (UMESP)  
cappelozza@gmail.com

## **Introdução**

A tomada de decisão é algo frequente no âmbito empresarial e gestores que não possuem habilidades e conhecimento suficiente podem se comprometer tomando decisões inadequadas em cenários complexos e comprometer os resultados empresariais. Além disto, sabe-se que há uma tendência nos indivíduos em procurar atalhos mentais durante o processo decisório (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979).

## **Problema de Pesquisa e Objetivo**

Portanto no ambiente corporativo, os gestores estão sujeitos a tomarem decisões cotidianas, abrangendo os diversos níveis empresariais. Decisões tomadas de forma incorreta podem levar a perda de receitas financeiras e produtividade, e também gerando insatisfações junto aos liderados, desta forma diante deste contexto o presente artigo tem como objetivo analisar a impulsividade e a procrastinação como um comportamento que pode afetar a tomada de decisão financeira.

## **Fundamentação Teórica**

A Desvalorização pelo Atraso apresenta várias suposições, que de acordo com a racionalidade, os indivíduos, planejam seus atos, mensurando as consequências futuras, e que há um enfraquecimento dos efeitos das consequências, em caso da desvalorização por atraso ocorrer, ou seja, o indivíduo aceita de forma imediata o recebimento da recompensa (CRITCHFIELD & KOLLINS, 2001).

## **Metodologia**

Este estudo é de corte transversal, pois os dados serão coletados em um só ponto no tempo e sintetizados (HAIR et., al 1999).

O estudo utilizou técnicas quantitativas para análises dos resultados que buscam identificar os indivíduos que apresentam comportamento impulsivo e procrastinador que afetam a tomada de decisão financeira, e procura generalizar os resultados da amostra para a população-alvo (MALHOTRA, 2001).

## **Análise dos Resultados**

De acordo com os resultados apresentados neste estudo a H1 não foi confirmada por meio dos resultados apresentados na aplicação da regressão logística. No entanto a H2 foi confirmada parcialmente, pois ficou evidenciado o comportamento por meio dos resultados obtidos na regressão logística, porém os resultados obtidos na aplicação dos experimentos para os cenários de um mês a seis meses, o comportamento procrastinador não ficou evidenciado.

## **Conclusão**

Em um primeiro momento os resultados do experimento foram comparados com os resultados de uma oferta monetária real aplicada a amostra. Os resultados evidenciam que não há diferença entre os resultados do experimento e os resultados da oferta real, possibilitando a validação de que cenários experimentais podem ser utilizados em pesquisas que tratam de temas associados com decisões financeiras.

## **Referências Bibliográficas**

AINSLIE, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82 (4), 463-496. BARRAT, ES. Factor analysis of some psychometric measures of impulsiveness and anxiety. *Psychological Reports*. 1965;16:547-554. RACHLIN, H., RAINIERI, A., & CROSS, D. (1991). Subjective probability and delay. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 55, 233-244. TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*.

# **DESVALORIZAÇÃO POR ATRASO: UM ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO IMPULSIVO E PROCRASTINADOR NA TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA.**

## **INTRODUÇÃO**

Decidir é o processo de escolha de uma opção dentre alternativas e pode ser considerada como recorrente a quase todo momento. Tal processo envolve situações cotidianas como decidir qual roupa vestir, ou decisões de outra magnitude como, por exemplo, investir ou não em educação, ou realizar investimentos em outras possibilidades.

A tomada de decisão é algo frequente no âmbito empresarial e gestores que não possuem habilidades e conhecimento suficiente podem se comprometer tomando decisões inadequadas em cenários complexos e comprometer os resultados empresariais. Além disto, sabe-se que há uma tendência nos indivíduos em procurar atalhos mentais durante o processo decisório (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979).

Desta forma diferentes aspectos podem influenciar a tomada de decisão individual levando o indivíduo racional a tomar decisões carregadas por um viés cognitivo, ou seja, em uma situação racional o processo decisório do indivíduo ocorre de forma diferente de uma situação em que os atalhos mentais são ativados, tendo suas decisões influenciadas por emoções (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979).

Por outro lado, a impulsividade também pode afetar a decisão, considerando que a impulsividade trata-se de uma tendência a resposta de forma rápida e sem reflexão, sendo a impulsividade relacionada com consequências negativas como inadimplência, arrependimento pós compra e comprometimento da auto-estima. A compra por impulso pode adquirir proporções excessivas e levar o indivíduo a adquirir dívidas financeiras ou a enfrentar distúrbios psicológicos (DITTMAR, 1996).

No entanto indivíduos tendem a apresentar um comportamento procrastinador, pois acabam prorrogando suas decisões, desta forma perdendo oportunidades que possam ser vantajosas ao indivíduo (HAMASAKI & KERBAUY, 2001).

Outro aspecto que pode influenciar as decisões se refere ao comportamento procrastinador que pode ser percebido durante a vida estudantil. Estudos demonstram que aproximadamente 80% dos estudantes procrastinam, e destes, 50% apresentam prejuízos significativos durante sua vida acadêmica por conta deste comportamento (DRYDEN & SABELUS, 2012; ENUMO & KERBAUY, 1999).

Os adultos por sua vez procrastinam em tarefas rotineiras como, por exemplo, marcar exames médicos (HAMASAKI & KERBAUY, 2001), e pesquisadores apontam aumento desse comportamento na população em geral, indicando que a procrastinação afeta cronicamente 15 a 20% da população de indivíduos adultos (KACHGAL, HANSEN & NUTLER, 2001).

No contexto empresarial, profissionais que procrastinam tendem a apresentar resultados abaixo do esperado, gerando inclusive desconforto junto aos liderados, pois deixam o cumprimento das atividades para a última hora, correndo o risco de não entregar o trabalho. No entanto a procrastinação tem sido pouco explorada pelas pesquisas em comportamento organizacional apesar de seus impactos negativos na produtividade empresarial (WEYMANN, 1988).

Profissionais que tomam decisões de forma impulsiva tendem a comprometer os resultados empresariais. E problemas originados da impulsividade também podem ser presenciados em consumidores que apresentam comportamento impulsivo. A compra por impulso gera vários tipos de consequências negativas, pois no momento em que o consumidor avaliar a realização destes gastos, gera-se emoções negativas, sendo a culpa ou irritação pela aquisição de produtos ou serviços, entre outras consequências. (COSTA & LARAN, 2003).

Além disto, a procrastinação pode levar o profissional a altos níveis de estresse por conta da ansiedade sobre a entrega de seus resultados. Além de levar o indivíduo ao sofrimento físico e emocional, é possível que haja impacto nos relacionamentos empresariais e pessoais. (KERBAUY, 1997).

Sabe-se que indivíduos que procrastinam geralmente tomam decisões que poderiam trazer melhor resultado se fossem decididas anteriormente. Neste sentido, o ato de procrastinar, pode afetar o desempenho do indivíduo no trabalho e levando-o a tomar decisões que podem acarretar em prejuízos ou na perda de oportunidades.

Portanto no ambiente corporativo, os gestores estão sujeitos a tomarem decisões cotidianas, abrangendo os diversos níveis empresariais. Decisões tomadas de forma incorreta podem levar a perda de receitas financeiras e produtividade, e também gerando insatisfações junto aos liderados, desta forma diante deste contexto o presente artigo tem como objetivo analisar a impulsividade e a procrastinação como um comportamento que pode afetar a tomada de decisão financeira.

## **FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **Desvalorização por Atraso**

Desvalorização pelo Atraso ou *Delay Discounting*, representa um comportamento no qual as pessoas aceitam receber valores de forma imediata na medida em que o prazo para este recebimento se torna distante, ou seja, pode ser definido como a depreciação do valor de uma recompensa relacionada com o tempo com que o indivíduo leva para aceitar a recompensa. Assim considerando a definição de Desvalorização pelo Atraso, indivíduos que tendem a recusar o recebimento de recompensas mais adiante, apresentam um comportamento imediatista, para mesmo que esperar receber esta recompensa mais a frente seja mais vantajosa (MAR & ROBBINS, 2007).

A Desvalorização pelo Atraso apresenta várias suposições, que de acordo com a racionalidade, os indivíduos, planejam seus atos, mensurando as consequências futuras, e que há um enfraquecimento dos efeitos das consequências, em caso da desvalorização por atraso ocorrer, ou seja, o indivíduo aceita de forma imediata o recebimento da recompensa (CRITCHFIELD & KOLLINS, 2001).

Thaler (1981), afim de investigar o efeito de diferentes atrasos e de diferentes magnitudes sobre a taxa de desvalorização de estímulos apetitivos e aversivos realizou também um experimento com universitários. Nesse experimento o autor comparou situações em que os participantes deveriam relatar que quantia de dinheiro recebida ou paga após um determinado período de tempo seria equivalente a uma quantia fixa a ser recebida ou paga imediatamente. O resultado este experimento apontou para uma Desvalorização pelo Atraso tanto na situação apetitiva quanto na situação aversiva. No entanto, a desvalorização na situação aversiva se mostrou muito menor do que na situação apetitiva, identificando o

fenômeno que mais tarde ficou conhecido como assimetria ganho-perda, (LOEWESTEIN & PRELEC, 1992; THALER, 1981).

Tal conclusão é importante para resultados dos outros dois experimentos descritos acima, uma vez que a taxa de desvalorização é muito menor na situação aversiva, o uso de atrasos pequenos pode não resultar em uma desvalorização importante (THALER, 1981).

Nos experimentos propostos por Loewenstein (1988) envolvendo a Desvalorização por Atraso, as escolhas também são feitas a partir de um ponto de referência, no entanto a situação de Desvalorização pelo Atraso o ponto de referência não é dado pela probabilidade de ganho ou perda, mas pelas mudanças temporais provocadas pelas instruções.

O nível observado que os indivíduos desvalorizam consequências atrasadas sugeriria o comportamento impulsivo como componente que pode afetar a tomada de decisão financeira (AISNLIE, 1975; LOGUE, 1988; RACHLIN & GREEN, 1972).

### Impulsividade

Impulso é considerado uma necessidade forte, e as vezes irresistível, com a inclinação de agir sem deliberação ou planejamento, sendo gerado a partir da exposição de um certo estímulo (WOLTERS, 2003).

A impulsividade pode ser conceituada como “uma tendência a responder rapidamente a um dado estímulo, sem deliberação ou avaliação das consequências” ou como escolhas comportamentais que não teriam sido feitas caso elas fossem consideradas em termos de suas consequências de longo prazo (ROOK & FISCHER, 1995).

Na Universidade de Harvard foi realizado um estudo sobre impulsividade na década de 60, baseando-se nos conceitos de Skinner e aplicada na teoria econômica social (LOGUE, 2002). No entanto, as pessoas apresentam tendência a considerar o valor de um resultado pela quantidade de tempo que levam para obter o referido resultado, sendo que impulsividade desconsidera o valor futuro, desta forma preferindo o resultado presente. O valor da consequência, seja ela desejável ou não tipicamente diminui com o passar do tempo. Ao mesmo tempo, a recompensa, ou punição, que está disponível imediatamente tem impacto maior no desempenho que aquele que é atrasada (GREEN & MYERSON, 1995).

Por sua vez um indivíduo impulsivo na mesma situação, tenderia a escolher a alternativa imediata, mesmo de menor valor, em detrimento da alternativa atrasada de maior valor.

Em uma situação aversiva, um indivíduo auto controlado apresentaria maior probabilidade em escolher alternativa imediata de menor magnitude em detrimento de uma alternativa aversiva atrasada de maior magnitude. O indivíduo impulsivo tenderia a procrastinar, apresentando maior probabilidade na escolha da alternativa aversiva atrasada de maior magnitude, em detrimento da alternativa aversiva imediata de menor magnitude (AINSLIE, 1974).

A desvalorização pelo atraso pode ser considerada uma definição operacional de impulsividade, que representa a perda do valor que uma recompensa sofre com o aumento o atraso para sua obtenção (YOON et al., 2007).

A impulsividade é a preferência pelos resultados a curto prazo ao invés de recompensas futuras, mesmo estas recompensas podendo ser mais valiosas, no entanto, na procrastinação, a

recompensa a longo prazo está associada a execução de uma ação pouco atrativa, portanto, assim como acontece no comportamento impulsivo, o indivíduo escolhe uma atividade menos importante, porém mais prazerosa a curto prazo (VAN EERDE, 2000).

No entanto, comportamentos com baixo grau de impulsividade podem levar o indivíduo a apresentar um comportamento de adiamento de tarefas que são importantes e que pode impactar na tomada de decisão. (FERRARI & EMMONS, 1994).

## Procrastinação

A procrastinação é definida como um comportamento de se adiar tarefas, de se transferir atividades para “outro dia” que não o atual; deixar de fazer algo ou, ainda, interromper o que deveria ser concluído dentro de um prazo determinado (KERBAUY, 1997).

Procrastinar também se refere a atrasar uma tarefa importante que tem um reforçador atrasado, em benefício de alguma coisa mais rápida e fácil que traga menor ansiedade. (BOICE, 1996).

A procrastinação é uma tendência comportamental, que traz consequências negativas para o indivíduo. Sendo o sintoma mais típico o fraco desempenho, pois devido ao comportamento de iniciarem tudo mais tarde, os procrastinadores acabam não tendo tempo suficiente para realizar a tarefa, considerando suas capacidades (FERRARI, JOHNSON & MCCOWN, 1995).

A procrastinação envolve uma escolha voluntária de um comportamento ou tarefa sobre outras opções, desta maneira não se pode atrasar de forma irracional todas as tarefas, mas pode-se simplesmente favorecer algumas em detrimento de outras. A menos que o indivíduo procrastine de forma aleatória, a natureza da própria tarefa pode ter algum efeito sobre as decisões (STEEL, 2007).

Tanto o castigo como as recompensas são incentivos ao comportamento. Desta maneira, a procrastinação deveria ocorrer com maior frequência nos indivíduos que foram recompensados pelo seu comportamento, e que optaram por atividades mais reforçadoras, ou que não foram punidos de forma suficiente por procrastinarem (SKINNER, 1975).

Os estudos sobre procrastinação refletem a condição passiva, evidenciando características que são consideradas frequentes entre os brasileiros, tais como adiar tarefas e decisões (ENUNO E KERBAUY, 1999).

Considera-se a procrastinação um problema frequente (Ferrari, Johnson & McCown, 1995). Cerca de 25% das pessoas adultas, relatam comportamentos procrastinatórios em tarefas consideradas rotineiras como pagar contas, impostos, marcar exames médicos (SCHOUWEMBURG, 2004). Portanto neste estudo foram formuladas as seguintes hipóteses:

H1 – A impulsividade influencia positivamente a desvalorização por atraso.

H2 – A procrastinação ativa influencia negativamente a desvalorização por atraso.

## **METODOLOGIA**

Este estudo é de corte transversal, pois os dados serão coletados em um só ponto no tempo e sintetizados (HAIR et., al 1999).

O estudo utilizou técnicas quantitativas para análises dos resultados que buscam identificar os indivíduos que apresentam comportamento impulsivo e procrastinador que afetam a tomada de decisão financeira, e procura generalizar os resultados da amostra para a população-alvo (MALHOTRA, 2001).

O estudo se trata de uma pesquisa exploratória, onde o objetivo é evidenciar variáveis importantes para o estudo do tema e para levantar possibilidades de futuras pesquisas. Malhotra (2001, pg. 105) afirma que a pesquisa exploratória serve para “definir o problema com maior precisão, identificar cursos relevantes de ação ou obter dados adicionais, antes que se possa desenvolver uma abordagem do problema”.

### **Informações da Amostra**

A população ou universo é um conjunto de elementos que possuem as características que serão objeto de estudo (VERGARA, 1998). A população do presente estudo é constituída por alunos do curso de administração com duração de oito semestres abordando duas Instituições de Ensino Superior de Caráter Privado, localizadas na cidade de São Paulo.

Para este estudo foi utilizada uma amostra de 410 respondentes, sendo 350 respondentes pertencentes à Universidade A e 60 respondentes pertencentes a Universidade B de ambos os sexos, acima de 18 anos, em situação de adimplência e que sejam responsáveis por lidar com decisões financeiras no seu cotidiano.

Os dados quantitativos foram analisados por meio do SPSS – *Statistical Package for the Social Sciences* na versão 24.

### **Instrumentos de Medida**

Como instrumento de coleta de dados, foi utilizado um questionário estruturado contendo perguntas fechadas, em ordem pré estabelecida. Com a aplicação de uma *survey* com o objetivo de identificar se os fatores impulsividade e procrastinação afetam a desvalorização por atraso em um processo decisório. Para tanto foram utilizadas as escalas Barrat de Impulsividade BIS 11 (Barrat, 1995) e a Escala de Procrastinação Ativa EPA (Choi & Moran, 2009) para mensuração dos comportamentos respectivamente.

O experimento foi realizado com estudantes de duas Instituições de Ensino Superior de caráter privado, localizada na cidade de São Paulo, onde foram aplicados cinco cenários de ofertas monetárias para que o respondente faça a opção entre aceitar o pagamento de um determinado valor de forma imediata ou aceitar um valor maior em um prazo maior. O resultado do experimento foi comparado com a decisão real de oferta de desconto aplicado sobre a matrícula dos estudantes das cinco unidades que compõem a Instituição de Ensino Superior, considerando apenas os respondentes da Universidade A denominada neste estudo.

Foi aplicado um questionário auto preenchível, de forma presencial aos participantes envolvendo cinco Unidades da Instituição de Ensino Superior pertencentes a Universidade A

e mais uma unidade pertencente a Universidade B, objeto deste estudo, todas localizadas na Zona Sul da Cidade de São Paulo.

### Questões de Desvalorização por Atraso

As questões de desvalorização por atraso que fazem parte deste estudo, foram baseadas no experimento realizado por Rachlin, Rainieri e Cross (1991).

Foi analisado o fenômeno da desvalorização por atraso por meio de cinco cenários decisórios com diferentes prazos, sendo 1 mês, 2 meses, 6 meses, 12 meses e 36 meses, conforme a tabela 1.

**Tabela 1** – Ofertas do Experimento – Desvalorização por Atraso

Cenário 1		Cenário 2		Cenário 3		Cenário 4		Cenário 5	
Ofertas		Ofertas		Ofertas		Ofertas		Ofertas	
Agora	Em 1 Mês	Agora	Em 2 Meses	Agora	Em 6 Meses	Agora	Em 12 Meses	Agora	Em 36 Meses
R\$ 497,50	R\$ 500,00	R\$ 425,00	R\$ 500,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00	R\$ 425,00	R\$ 500,00	R\$ 400,00	R\$ 500,00
R\$ 495,00	R\$ 500,00			R\$ 425,00	R\$ 500,00	R\$ 400,00	R\$ 500,00	R\$ 375,00	R\$ 500,00
R\$ 475,00	R\$ 500,00			R\$ 400,00	R\$ 500,00	R\$ 375,00	R\$ 500,00	R\$ 350,00	R\$ 500,00
R\$ 450,00	R\$ 500,00			R\$ 375,00	R\$ 500,00	R\$ 350,00	R\$ 500,00	R\$ 325,00	R\$ 500,00
R\$ 425,00	R\$ 500,00			R\$ 350,00	R\$ 500,00	R\$ 325,00	R\$ 500,00	R\$ 300,00	R\$ 500,00
R\$ 400,00	R\$ 500,00			R\$ 325,00	R\$ 500,00	R\$ 300,00	R\$ 500,00	R\$ 275,00	R\$ 500,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

### Operacionalização do Experimento

Foram apresentadas a cada respondente cinco ofertas aleatórias e que foram extraídas por meio da combinação dos cenários apresentados na tabela 2.

Cada cenário foi apresentado por meio de uma única questão apresentada aos respondentes conforme abaixo, considerando um cenário aversivo.

**Você parcelou a compra de um televisor para pagamento em 6 meses. O vendedor ofereceu duas opções para pagamento da primeira parcela sendo:**

Os participantes do experimento escolheram entre duas respostas, conforme tabela 2.



**Tabela 2 – Desvalorização por Atraso – Situação de Escolha**

pagar R\$425,00 agora

pagar R\$500,00 daqui dois meses

Fonte: Elaborado pelos autores

Após a aplicação do experimento, os resultados foram comparados com os resultados de ofertas de renovação de matrícula de uma Instituição de Ensino Superior Privada localizada na cidade de São Paulo.

#### Técnicas Estatísticas

Para este estudo aplicou-se a técnica estatística de regressão logística. A regressão logística prediz a probabilidade de um evento ocorrer, adequada para analisar os efeitos de uma variável dependente dicotômica. Além disto, não exige a suposição da normalidade das variáveis independentes (HAIR JR, 2005).

## ANÁLISE DOS RESULTADOS

### Teste de Comparação entre Grupos de Respondentes por Instituição

Na tabela seguinte apresentam-se a mediana dos escores médios dos indicadores de cada construto, desvio padrão e a significância do teste de *Mann-Whitney* para cada construto considerado os respondentes dos Grupos Universidade A e Universidade B.

**Tabela 3 - Teste de comparação entre grupos (Universidade A e Universidade B)**

Variável	Universidade	N	Mediana	Desvio Padrão	Teste W	p-valor
Impulsividade Atencional	A	350	3,7	0,79	68088	0,00
	B	60	4,3	0,88		
Falta de Planejamento	A	350	4,5	0,71	71255	0,42
	B	60	4,7	0,74		
Impulsividade Motora	A	350	3,1	0,87	71405	0,54
	B	60	3,2	0,81		
Preferência por Pressão	A	350	4	1,39	70246	0,04
	B	60	4,3	1,35		
Satisfação com os Resultados	A	350	3,8	1,34	70787	0,17
	B	60	4	1,42		
Habilidade em Cumprir Prazos	A	350	2,3	1,25	71712	0,80
	B	60	2,3	1,32		
Decisão Intencional	A	350	4	1,15	10682	0,51
	B	60	3,5	1,15		

Fonte: Elaborado pelos autores

### Teste de Comparação entre Ofertas Experimentais e Oferta Real

Com o objetivo de compararmos os resultados obtidos entre os grupos que tomam a decisão financeira e aqueles que não tomam a decisão financeira foi aplicado o teste de qui quadrado.

De acordo com os resultados apresentados na tabela 4, não há diferença significativa entre o resultado da questão experimental (Cenário 2) comparado com a oferta real.

Portanto os resultados obtidos no cenário experimental quanto no cenário real, demonstram que as decisões nos cenários com valores financeiros são semelhantes entre a oferta do experimento e a oferta real e não podem ser consideradas como resultados significativamente distintos.

**Tabela 4** – Teste de oferta experimental e oferta real

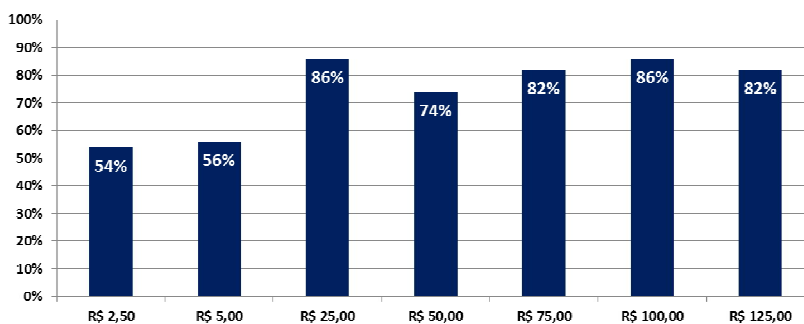
	Valor	P-valor
Qui- quadrado de Pearson	0,73	0,39
N de casos válidos	350	

Fonte: Elaborado pelos autores

#### Resultado das decisões das ofertas por período

A figura 1 apresenta os percentuais de respostas fornecidas considerando os valores dos descontos aplicados as ofertas monetárias em cada cenário, no qual o respondente foi submetido a duas situações, aceitando de forma imediata ou não o valor proposto.

**Figura 1** – Percentual de respondentes que aceitaram o desconto – 1 Mês de prazo



Fonte: Elaborado pelos Autores

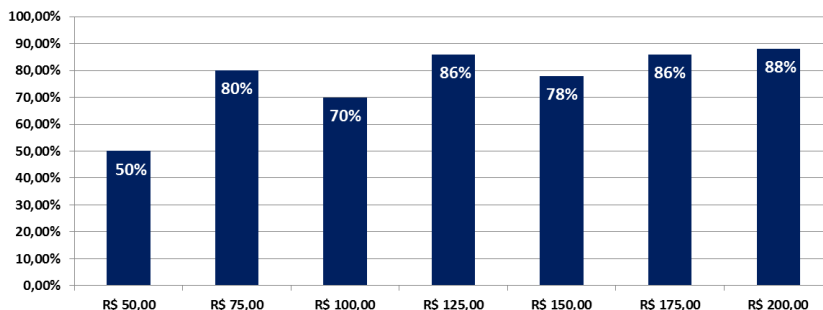
Podemos pressupor que em valores de desconto abaixo de 15% o percentual de indivíduos que aceitam o valor de forma imediata é similar ao percentual dos indivíduos que decidiram não aceitar o valor de forma imediata, portanto corroboram com o experimento de Mischel (1969), no qual o tempo favorece a escolha do estímulo aversivo de forma imediata e menor magnitude, considerando as ofertas para o prazo de um mês.

Os resultados do experimento para um cenário de um mês de prazo de pagamento convergem com os experimentos realizados por Thaler (1981), que afirma que a taxa de desvalorização por atraso é menor na situação aversiva aplicada a valores de desconto menores, não resultando em altos percentuais de aceitação do valor de forma imediata por parte dos indivíduos que tomam a decisão financeira.

O resultado apresentado na figura 2 demonstra que o primeiro valor aplicado de desconto de R\$50,00 sensibilizou parcialmente os respondentes no qual 50% optaram por aceitar o valor de forma imediata e os outros 50% aceitaram desvalorizar o valor oferecido. Mischel (1969) afirma que o tempo de espera, ou seja, o atraso por um estímulo aversivo favorece a escolha do estímulo aversivo de forma imediata e de menor magnitude.

No entanto para ofertas com prazo de seis meses cujos resultados podem ser visualizados na figura 2 nota-se o mesmo comportamento do prazo de um mês, onde entre 15% a 20% de desconto se percebe maior quantidade de respondentes que optam por desvaloriza o atraso, ou seja, aceitam o valor oferecido de forma imediata.

**Figura 2** - Percentual de respondentes que aceitaram o desconto – 6 Meses

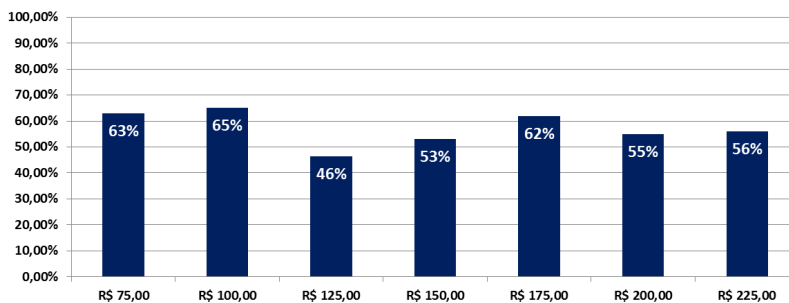


Fonte: Elaborado pelos Autores

Para ofertas com prazo de doze meses cujos resultados podem ser visualizados na figura 3 demonstram uma tendência no qual a frequência de indivíduos que aceitam o valor de forma imediata apresentam em média um percentual de aceitação menor, ou seja, podemos pressupor que o fator tempo, após doze meses pode influenciar a decisão financeira do indivíduo, conduzindo-o a um comportamento procrastinador.

No entanto, as pessoas apresentam tendência a considerar o ganho de um valor pela quantidade de tempo que podem levar para obter tal valor (FREDERICK, 2003). Os resultados do experimento para doze meses corroboram com os estudos de Green e Myerson (1995), em que afirmam que o valor da recompensa ou punição que está disponível imediatamente tem impacto menor no desempenho sobre o valor atrasado. Portanto para prazos superiores a seis meses, o efeito da desvalorização por atraso é atenuado, ou seja, há uma diminuição na frequência de indivíduos que aceitam o valor de forma imediata.

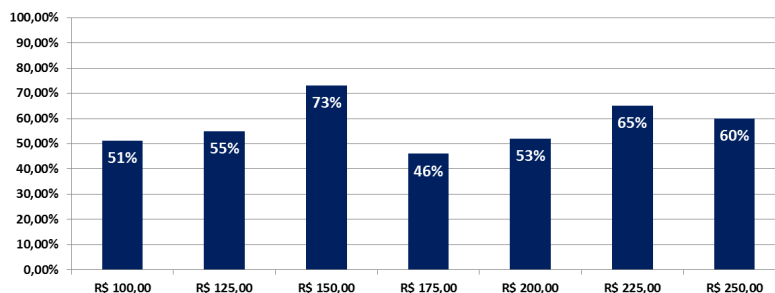
**Figura 3** - Percentual de respondentes que aceitaram o desconto – 12 Meses



Fonte: Elaborado pelos Autores

Na figura 4 os resultados apresentados para o cenário de trinta e seis meses demonstram que o tempo, pode influenciar a tomada de decisão de financeira, pois houve diminuição na percentual de indivíduos que aceitaram os descontos de forma imediata.

**Figura 4 -** Percentual de respondentes que aceitaram o desconto – 36 Meses de prazo



Fonte: Elaborado pelos Autores

A técnica de Regressão Logística foi aplicada aos sete construtos, sendo três construtos que integram a de Impulsividade e mais quatro construtores aplicados a escala de Procrastinação. Na tabela 5 temos os resultados da regressão logística aplicada aos construtos de Impulsividade e Procrastinação para a oferta de um mês.

**Tabela 5 –** Resultado Regressão Logística – Prazo um Mês

	Impulsividade Atencional	Falta de Planejamento	Impulsividade Motora	Preferência por Pressão	Satisfação com o Resultado	Habilidade em Cumprir Prazo	Decisão Intencional	Desconto	R <sup>2</sup>	H&L*
N	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)			
50	0,67(0,12)	0,40(0,35)	0,29(0,38)	0,72(0,18)	0,87(0,11)	0,71(0,17)	0,66(0,17)	R\$ 2,50	0,15	0,29
50	0,44(0,36)	0,32(0,48)	0,11(0,78)	0,31(0,43)	0,15(0,71)	0,56(0,83)	0,57(0,98)	R\$ 5,00	0,20	0,93
80	0,46(0,89)	0,34(0,42)	<b>0,82(0,03)</b>	0,36(0,12)	0,05(0,80)	0,25(0,30)	0,12(0,64)	R\$ 25,00	0,09	0,67
50	0,36(0,48)	0,97(0,25)	0,78(0,16)	0,26(0,60)	0,21(0,74)	0,56(0,28)	<b>0,26(0,04)</b>	R\$ 50,00	0,11	0,32
50	0,31(0,51)	1,17(0,11)	0,11(0,85)	0,38(0,34)	0,56(0,32)	0,68(0,13)	0,47(0,34)	R\$ 75,00	0,13	0,48
50	0,06(0,90)	0,34(0,74)	0,67(0,25)	0,68(0,15)	1,00(0,07)	0,05(0,90)	0,14(0,76)	R\$ 100,00	0,13	0,07
80	0,10(0,80)	0,59(0,18)	0,43(0,35)	0,04(0,901)	0,02(0,96)	0,24(0,58)	<b>0,06(0,06)</b>	R\$ 125,00	0,06	0,29

\* Teste de Hosmer & Lemeshow

Fonte: Elaborado pelos Autores

Os resultados apresentados na tabela 5 demonstram que apesar da impulsividade estar presente no comportamento do indivíduo, os índices de significância dos construtos de impulsividade representados em parênteses demonstram valor superior a 0,05, portanto neste estudo não se pode afirmar que a impulsividade possa afetar a tomada de decisão financeira sob o cenário aversivo.

**Tabela 6 – Resultado Regressão Logística – Prazo dois meses**

	Impulsividade Atencional	Falta de Planejamento	Impulsividade Motora	Preferência por Pressão	Satisfação com o Resultado	Habilidade em Cumprir Prazo	Decisão Intencional	Desconto
N	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	
50	0,24(0,86)	0,11(0,51)	0,05(0,75)	0,01(0,92)	0,21(0,10)	0,01(0,96)	0,14(0,22)	R\$ 75,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

Na tabela 6 os construtos de impulsividade e procrastinação não demonstraram valores significantes para o experimento com o prazo de dois meses, portanto os resultados apresentados não podem ser considerados conclusivos sobre a influência da impulsividade e da procrastinação considerando o valor da oferta para dois meses.

Na tabela 7 no qual o prazo de desconto é igual a seis meses, os resultados dos construtos de impulsividade não apresentaram valores significantes, portanto não se pode que a impulsividade possa afetar a tomada de decisão financeira. Os construtos de procrastinação apresentaram resultados significantes para a oferta de 6 meses, portanto indicando que o comportamento procrastinador influencia a tomada de decisão financeira.

**Tabela 7 – Resultado Regressão Logística – Prazo seis meses**

	Impulsividade Atencional	Falta de Planejamento	Impulsividade Motora	Preferência por Pressão	Satisfação com o Resultado	Habilidade em Cumprir Prazo	Decisão Intencional	Desconto	R <sup>2</sup>	H&L*
N	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)			
80	0,67(0,82)	1,04(0,13)	0,38(0,91)	0,12(0,65)	0,34(0,16)	0,22(0,37)	0,01(0,97)	R\$ 50,00	0,15	0,06
50	0,52(0,25)	0,32(0,97)	0,28(0,55)	0,20(0,62)	0,14(0,74)	0,11(0,05)	0,63(0,12)	R\$ 75,00	0,10	0,17
50	0,87(0,85)	0,47(0,92)	0,15(0,71)	0,01(0,98)	0,15(0,73)	0,40(0,27)	0,38(0,25)	R\$ 100,00	0,06	0,29
80	0,28(0,67)	0,57(0,50)	0,59(0,31)	0,69(0,21)	1,26(0,05)	0,35(0,04)	0,36(0,41)	R\$ 125,00	0,13	0,70
50	0,26(0,63)	0,23(0,74)	0,31(0,57)	0,04(0,05)	0,09(0,84)	0,36(0,45)	0,43(0,23)	R\$ 150,00	0,06	0,20
50	0,47(0,31)	0,21(0,81)	0,19(0,72)	0,52(0,29)	0,85(0,05)	0,23(0,62)	0,22(0,66)	R\$ 175,00	0,09	0,25
50	0,1(0,78)	0,52(0,59)	0,29(0,57)	0,02(0,05)	0,09(0,84)	0,24(0,57)	0,97(0,82)	R\$ 200,00	0,02	0,45

\* Teste de Hosmer & Lemeshow

Fonte: Elaborado pelos Autores

Na tabela 8 os resultados apresentam significância para os construtos de procrastinação entre os valores aplicados que variam entre R\$75,00 a R\$200,00.

Desta forma pressupõem-se que o comportamento procrastinador está presente, e afeta a tomada de decisão financeira. Esta condição indica que em um cenário aversivo onde ocorre a perda, o tomador de decisão que apresenta comportamento procrastinador, pode considerar o tempo como fator de influência em sua decisão.

**Tabela 8** – Resultado Regressão Logística – Prazo doze meses

N	Impulsividade Atencional	Falta de Planejamento	Impulsividade Motora	Preferência por Pressão	Satisfação com o Resultado	Habilidade em Cumprir Prazo	Decisão Intencional	Desconto	R <sup>2</sup>	H&L*
	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)			
50	0,86(0,40)	0,30(0,95)	0,89(0,20)	1,42(0,25)	1,42(0,25)	1,19(0,47)	1,30(0,21)	R\$ 75,00	0,20	0,19
80	0,87(0,77)	0,79(0,04)	0,65(0,85)	0,68(0,79)	0,30(0,20)	0,30(0,25)	0,25(0,06)	R\$ 100,00	0,11	0,96
50	0,55(0,32)	0,69(0,31)	0,95(0,05)	2,27(0,00)	2,27(0,00)	2,29(0,01)	2,03(0,00)	R\$ 125,00	0,20	0,57
50	0,72(0,26)	0,52(0,42)	0,74(0,20)	0,17(0,77)	0,08(0,05)	0,39(0,40)	0,92(0,05)	R\$ 150,00	0,20	0,57
80	0,96(0,16)	2,10(0,12)	0,95(0,11)	0,09(0,81)	0,57(0,02)	0,82(0,02)	0,34(0,05)	R\$ 175,00	0,12	0,19
50	0,84(0,32)	0,05(0,95)	1,37(0,12)	0,53(0,33)	0,04(0,03)	0,48(0,51)	0,65(0,16)	R\$ 200,00	0,14	0,53
50	0,16(0,73)	0,39(0,69)	0,06(0,91)	0,56(0,37)	0,94(0,18)	0,08(0,01)	0,87(0,05)	R\$ 225,00	0,09	0,61

\*Teste de Hosmer & Lemeshow

Fonte: Elaborado pelos Autores

Observa-se na tabela 9 que para os construtos de impulsividade não são apresentados resultados significantes e observa-se que o comportamento impulsivo neste estudo pode não afetar a tomada de decisão financeira. Porém nota-se que os construtos vinculados a procrastinação indicam que o comportamento procrastinador pode estar presente no indivíduo afetando a tomada de decisão financeira, principalmente o construto de Decisão Intencional, no qual o indivíduo decide procrastinar de maneira deliberada.

Tabela 9 – Resultado Regressão Logística – Prazo trinta e seis meses

N	Impulsividade Atencional	Falta de Planejamento	Impulsividade Motora	Preferência por Pressão	Satisfação com o Resultado	Habilidade em Cumprir Prazo	Decisão Intencional	Desconto	R <sup>2</sup>	H&L*
	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)	B (P-valor)			
50	0,21(0,65)	0,71(0,36)	0,20(0,69)	0,67(0,18)	0,58(0,01)	0,53(0,20)	0,26(0,61)	R\$ 100,00	0,13	0,94
50	0,30(0,96)	1,09(0,35)	0,24(0,67)	0,27(0,53)	0,12(0,98)	0,26(0,05)	0,45(0,02)	R\$ 125,00	0,06	0,41
80	0,27(0,58)	0,68(0,16)	0,97(0,05)	0,44(0,23)	0,10(0,05)	0,23(0,53)	0,20(0,57)	R\$ 150,00	0,11	0,15
50	0,85(0,58)	0,28(0,13)	1,19(0,05)	2,27(0,04)	2,27(0,04)	2,29(0,05)	2,03(0,00)	R\$ 175,00	0,20	0,57
50	0,29(0,63)	0,38(0,60)	0,94(0,05)	0,71(0,14)	0,46(0,00)	0,73(0,05)	0,07(0,05)	R\$ 200,00	0,21	0,31
80	1,12(0,18)	0,08(0,92)	0,48(0,51)	0,02(0,96)	0,81(0,19)	0,63(0,24)	0,90(0,12)	R\$ 225,00	0,15	0,84
50	29,46(0,99)	0,36(0,99)	95,1(0,98)	109,2(0,98)	46,16(0,98)	0,98(0,04)	0,19(0,02)	R\$ 250,00	0,29	1,00

\*Teste de Hosmer & Lemeshow

Fonte: Elaborado pelos Autores

De acordo com os resultados apresentados neste estudo a H1 não foi confirmada por meio dos resultados apresentados na aplicação da regressão logística. No entanto a H2 foi confirmada parcialmente, pois ficou evidenciado o comportamento por meio dos resultados obtidos na regressão logística, porém os resultados obtidos na aplicação dos experimentos para os cenários de um mês a seis meses, o comportamento procrastinador não ficou evidenciado.

## CONCLUSÕES

Para analisarmos o comportamento impulsivo e procrastinador na tomada de decisão financeira, considera-se que tomada de decisão consiste em um processo individual de ponderar e prever consequências positivas ou negativas de determinadas alternativas. (REIMANN & BECHARA, 2010).

Este estudo baseou-se na tomada de decisão individual financeira sob a ótica da desvalorização por atraso, no qual buscou-se mensurar a interferência do comportamento impulsivo por meio da concepção do modelo de pesquisa baseado na escala de impulsividade e procrastinação propostas por Barrat (1995) e Chu & Choi (2005), respectivamente, e também pela adaptação do experimento proposto por Rachlin, Rainieri e Cross (1991).

A desvalorização por atraso aplicado ao estudo foi realizada por meio de um experimento baseado nos estudos de Rachlin, Rainieri e Cross (1991), em que foram coletados 410 questionários, aplicados a duas Instituições de Ensino Superior localizadas na cidade de São Paulo.

Em um primeiro momento os resultados do experimento foram comparados com os resultados de uma oferta monetária real aplicada a amostra. Os resultados evidenciam que não há diferença entre os resultados do experimento e os resultados da oferta real, possibilitando a validação de que cenários experimentais podem ser utilizados em pesquisas que tratam de temas associados com decisões financeiras.

Os resultados apresentados neste estudo corroboram com os estudos de Loewestein e Prelec (1992) e Thaler (1987) no qual afirma que a desvalorização por atraso na situação aversiva é reduzida, identificando o fenômeno que mais ficou conhecido como assimetria-perda.

Esta condição de tomada de decisão em um cenário aversivo ficou evidenciada pelos resultados apresentados nesta pesquisa, no qual o tempo igual ou superior a doze meses, associado ao valor do desconto aplicado sendo igual ou superior a 15% do valor da oferta total conduzem o indivíduo ao comportamento de procrastinação.

No entanto os resultados desta pesquisa demonstram que a impulsividade apesar de possivelmente estar presente nos indivíduos, não foi possível evidenciá-lo como um comportamento que possa afetar a tomada de decisão em cenários aversivos.

Para os gestores, o estudo amplia o espectro de entendimento sobre dois componentes comportamentais: impulsividade e procrastinação, como fatores que podem anteceder a tomada de decisão financeira. Neste estudo ressalta-se que o comportamento impulsivo não foi detectado após análise dos resultados.

Os resultados deste estudo podem contribuir para o planejamento de ações comerciais, na medida em que tenta-se compreender em que momento a desvalorização ocorre, considerando o valor do desconto aplicado e o tempo. Desta forma este estudo pode auxiliar os gestores a planejarem melhor suas ofertas junto ao público alvo, principalmente considerando um cenário aversivo.

Portanto este estudo contribui com a associação de dois construtos comportamentais. Além de que, os estudos realizados associados a impulsividade e procrastinação são específicos da área clínica (GONÇALVES, F.L, 2005; BARBOSA, A.S, 2010; BERNARDES, L.S; 2013, MATTA, A; GONÇALVES, F.L. & BIZARRO, L, 2014).

E por fim, sugere-se que outras variáveis de ordem macroeconômica, como cenário econômico, condição econômica entre países, processo inflacionário, renda, e fatores comportamentais como ansiedade, por exemplo, sejam incorporadas na análise de estudos futuros, buscando uma ampliação no espectro de variáveis que possam afetar a tomada de decisão financeira.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

AINSLIE, G. (1974). **Impulse control in pigeons.** *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 21, 485-489.

AINSLIE, G. (1975). **Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control.** *Psychological Bulletin*, 82 (4), 463-496.

AKERLOF, G. A. (1991). **Procrastination and Obedience.** *The American Economic Review*, 81(2), 1-19.



- BARRAT, ES. **Anxiety and impulsiveness related to psychomotor efficiency.** *Percept Mot Skills.* 1959;9 (2):191-8.
- BARRAT, ES. **Factor analysis of some psychometric measures of impulsiveness and anxiety.** *Psychological Reports.* 1965;16:547-554.
- BOICE, R. (1996). **Procrastination and Blocking: a novel, practical approach.** West port: Praeger.
- CHOI, J.N. & MORAN, S.V. (2009). **Why not procrastinate? Development and validation of a new active procrastination scale.** *Journal of Social Psychology,* 149, 195-211.
- CHU, A. H. C., & CHOI, J. N. (2005). **Rethinking procrastination: positive effects of “active” procrastination behavior on attitudes and performance.** *The Journal of Social Psychology,* 145, 245-264.
- COSTA, F. C. X. DA; LARÁN, J. A. **A compra por impulso em ambientes on-line.** *Revista de Administração Eletrônica,* v. 43, n. 4, p. 36-47, out./dez. 2003.
- CRITCHFIELD, T.S. & KOLLINS, S.H. (2001). **Temporal discounting: basic research and the analysis of socially important behavior.** *Journal of Applied Behavior Analysis,* 34, 101-122.
- DITTMAR, H., BEATTIE, J. e FRIESE, S. **Objects, decision considerations and self-image in men’s and women’s impulse purchases.** *Acta Psychologica,* v. 93, p. 187-206, set. 1996.
- DRYDEN, W., & SABELUS, S. (2012). **The perceived credibility of two rational emotive behavior therapy rationales for the treatment of academic procrastination.** *Journal of Rational-Emotive and Cognitive Behavior Therapy,* 30, 1-24.
- ENUMO, S. R. F., & KERBAUY, R. R. (1999). **Procrastinação: descrição de comportamentos de estudantes e transeuntes de uma capital brasileira.** *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva,* 1, 125-133.
- FERRARI J., EMMONS R. 1994. **Procrastination as revenge: do people report using delays as a strategy for vengeance? Personality and Individual Differences,** 17:539-544.
- FERRARI, J. R., JOHNSON, J. L., & MCCOWN, W. G. (1995). **Procrastination and task avoidance: theory, research, and treatment.** Nova York: Plenum.
- GONÇALVES, F.L. **Desvalorização por atraso em situações apetitivas e aversivas.** 2005, 147f. Tese (Doutorado) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.
- HAIR, Joseph Jr., ANDERSON, Rolph, TATHAM, Ronald e BLACK, William. **Multivariate data analysis.** New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- HAIR JR., J. F. et al. **Análise multivariada de dados.** São Paulo: Bookman, 2009.
- HAMASAKI, Eliana Isabel de Moraes; KERBAUY, Rachel Rodrigues. **Será o comportamento de procrastinar um problema de saúde?** *Rev.br. ter. comport. cogn.,* São Paulo, v. 3, n. 2, p. 35-40, dez. 2001 .

- KACHGAL, M. M., HANSEN, L. S., & NUTTER, K. J. (2001). **Academic procrastination prevention/intervention: Strategies and recommendations.** *Journal of Developmental Education, 25*, 14-24.
- KERBAUY, R.R. **Procrastinação: adiamento de tarefas.** Em: R.A Banaco (Org), Sobre Comportamento e Cognição, 1, 445-451, 1997.
- LOEWENSTEIN, G., e PRELEC, D. (1992). **Anomalies in intertemporal choice: Evidence and interpretation.** Nova York: Russel Sage Foundation.
- LOEWENSTEIN, G. (1988). **Frames of mind in intertemporal choice.** *Management Science, 34* (2), 200-214.
- LOGUE, A.W (1988). **Research on Self Control: An integrating framework.** *Behavioral a*
- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada.** 3. ed. Por : Bookman, 2001.
- MATTA, A., GONÇALVES, L. F., BIZARRO, L. (2014). **Desvalorização pelo atraso, dependência química e impulsividade.** *Avances em Psicología Latinoamericana, 32*(2), 217-230. doi: dx.doi.org/10.12804/apl32.2.2014.03
- RACHLIN, H., RAINIERI, A., & CROSS ,D. (1991). **Subjective probability and delay.***Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 55*, 233–244.
- ROOK, D.W.; FISHER, R.J..**Normative influences on impulsive buying behavior.** *Journal of Consumer Research, v. 22, n. 3, Dec 1995.*
- SCHOUWENBURG, H. **Trait procrastination in academic settings: An overview of students who engage in task delays.** In: Schouwenburg, H.; Lay, C.; Pylchyl, T. & FERRARI, J. (Eds). **Counselling the procrastinator in academic settings.** American Psychological Association, p. 3-18. 2004.
- SKINNER, B. F. (1975/1992). *Verbal Behavior.* Acton, Massachusetts: Copley.
- STEEL, P. (2007).**The nature of procrastination.** *Psychological Bulletin, 133*(1), 65-94.
- THALER, R. (1981).**Some empirical evidence on dynamic inconsistency.** *Economics Letters, 8*, 201-207.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D..**Prospect Theory: an analysis of decision under risk.** *Econometrica, n.47; p.263-291, 1979.*
- VAN EERDE, W. (2000).**A meta-analytically derived nomological network of procrastination,** *Personality and individual differences, 35*, 1401-1418.
- WEYMANN E. 1988. **Procrastination in the workplace: dispositional and situational determinants of delay behavior at work.** *Academy of Management Proceedings, 226-230.*