

ORIENTAÇÃO TEMPORAL DOS GESTORES: POTENCIAIS DIMENSÕES E SIGNIFICADOS

ANDSON BRAGA DE AGUIAR

FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM CONTABILIDADE,
ECONOMIA E FINANÇAS

RESUMO

Orientação temporal dos gestores (OTG) tem sido um tema que vem recebendo crescente atenção nas últimas décadas por parte da literatura em contabilidade. No entanto, muita confusão ainda existe quanto ao entendimento do que OTG realmente significa. Argumenta-se, neste ensaio teórico, que uma das razões para tanto é a ausência de estudos que busquem especificar conceitualmente as dimensões do construto que representa OTG. O objetivo deste ensaio teórico é, portanto, explorar essa questão ao assumir o caráter multidimensional do construto OTG e ao procurar o significado de cada uma das dimensões propostas. Para tanto, são utilizados dois critérios para classificação das preferências intertemporais dos indivíduos: (i) consistência do comportamento, em que os indivíduos apresentam diferentes níveis de consistência entre o comportamento desejado e o comportamento atual, e (ii) momento de ocorrência dos benefícios decorrentes das escolhas realizadas pelos indivíduos, podendo tais benefícios estarem concentrados no curto-prazo ou no longo-prazo. Com base nesses dois critérios, pode-se sugerir a existência de quatro dimensões para OTG: (i) miopia gerencial, (ii) hiperopia gerencial, (iii) procrastinação e (iv) antecipação. Têm-se como desafios pra futuras pesquisas tanto o desenvolvimento de instrumentos de mensuração capazes de captar cada uma dessas dimensões quanto uma consistência entre teoria utilizada, dimensão de OTG explorada e interpretação das evidências obtidas em um mesmo estudo.

1 INTRODUÇÃO

O processo de tomada de decisão gerencial geralmente envolve alocação de recursos entre diferentes atividades, tal como alocação de esforço entre atividades que afetam apenas o lucro da divisão na qual o gestor atua e atividades que afetam o lucro de toda a empresa, alocação de orçamento de capital entre diferentes projetos, alocação dos benefícios de um produto intermediário entre a divisão que produz o produto e aquela que recebe, e alocação de esforço entre atividades com efeitos financeiros de curto-prazo e atividades com efeitos financeiros de longo-prazo (LAMBERT, 2001).

Este estudo se dedica a explorar justamente essa última forma de alocação de recursos, isto é, entre atividades de curto-prazo – aquelas que envolvem custos imediatos (esforço gerencial) e benefícios imediatos (remuneração) – e atividades de longo-prazo – aquelas que envolvem custos imediatos e benefícios de longo-prazo.

Essas escolhas intertemporais tem sido crescentemente objeto de pesquisa na literatura em contabilidade; precisamente, a pesquisa contábil tem procurado entender o efeito dos sistemas de controle gerencial sobre a orientação temporal dos gestores (OTG) (MERCHANT, 1990; VAN DER STEDE, 2000; MARGINSON; MCAULAY, 2008).

No entanto, é possível perceber a existência de muita confusão associada ao significado de OTG na literatura contábil, seja pelo uso de diversos termos para designar OTG, tais como miopia gerencial (MERCHANT, 1990), problema de horizonte (DECHOW; SLOAN, 1993), excessivo foco no curto-prazo (MARGINSON; MCAULAY, 2008) e

orientação gerencial de curto-prazo (VAN DER STEDE, 2000), seja pelos diferentes instrumentos de mensuração utilizados para capturar OTG, tais como variação nas despesas com pesquisa e desenvolvimento entre dois períodos (BUSHEE, 1998), tempo gasto entre tarefas com diferentes efeitos temporais no lucro (MERCHANT, 1990; VAN DER STEDE, 2000) e nível de encorajamento para a geração de novas idéias com diferentes efeitos temporais no lucro (MERCHANT, 1990).

A existência dessa confusão tem importantes implicações para a pesquisa contábil que investiga OTG tanto em termos de comparabilidade entre estudos quanto em termos da constituição de uma estrutura teórica capaz de direcionar futuras pesquisas (CHENHALL, 2003; LUFT; SHIELDS, 2003; COVALESKI et al., 2007).

Este estudo parte do pressuposto de que uma das razões para a falta de entendimento sobre o significado de OTG é justamente a ausência de estudos que busquem especificar conceitualmente as dimensões do construto que representa OTG. De fato, tem sido mencionado que para a especificação conceitual de um construto torna-se necessário a elaboração de significados precisos e que sejam aceitos pela comunidade que investiga aquele construto (BISBE; BATISTA-FOGUET; CHENHALL, 2008).

Ao se buscar o significado de OTG, percebe-se que se trata de um conceito multidimensional, na medida em que diferentes aspectos do comportamento do indivíduo são explorados por diferentes perspectivas teóricas, sejam elas baseadas em economia ou em psicologia (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002; O'DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b; METCALFE; MISCHEL, 1999; TROPE; LIBERMAN, 2003).

Diante disso, torna-se necessário a identificação das dimensões que compõem um construto multidimensional, além da especificação dos indicadores que irão representar cada uma dessas dimensões, para que possa ser compreendido o significado desse construto (BISBE; BATISTA-FOGUET; CHENHALL, 2008).

O objetivo deste ensaio teórico é, portanto, o de explorar essa questão ao assumir o caráter multidimensional do construto OTG e ao procurar o significado de cada uma das dimensões propostas, tendo por base a literatura baseada em economia que explora escolhas intertemporais dos indivíduos.

Sugere-se que OTG pode ser entendida a partir de quatro dimensões cujo significado de cada uma dessas dimensões dependerá de dois critérios: (i) consistência do comportamento, em que os indivíduos apresentam diferentes níveis de consistência entre o comportamento desejado e o comportamento atual, cujos extremos são: indivíduos temporalmente consistentes (*time-consistency*) e indivíduos temporalmente inconsistentes (*time-inconsistency*); e (ii) momento de ocorrência dos benefícios decorrentes das escolhas realizadas pelos indivíduos, podendo tais benefícios estarem concentrados no curto-prazo ou no longo-prazo.

Tem-se assim que as quatro dimensões de OTG sugeridas neste estudo são: (i) miopia gerencial – consistência temporal e foco em benefícios de curto-prazo, (ii) hiperopia gerencial – consistência temporal e foco em benefícios de longo-prazo, (iii) procrastinação – inconsistência temporal e foco em benefícios de curto-prazo e (iv) antecipação – inconsistência temporal e foco em benefícios de longo-prazo.

Este estudo pretende oferecer as seguintes duas contribuições para a pesquisa contábil sobre OTG. A primeira diz respeito à identificação e à interpretação dos significados das dimensões de OTG, tendo por base os dois critérios mencionados; desse modo, tornar-se-á possível, em momento posterior, a definição de indicadores capazes de capturar cada dimensão do construto de OTG e, ao mesmo tempo, que esses indicadores possam ser

conscientemente combinados quando o objetivo do estudo for explorar mais de uma dimensão de OTG. A segunda contribuição é que, por meio dessa identificação e interpretação das dimensões de OTG, tornar-se-á possível também uma coerência em termos da dimensão pesquisada e da perspectiva teórica que prediz os fatores que afetam essa dimensão de OTG, evitando-se utilizar perspectivas teóricas para predizerem dimensões de OTG que não aquela dimensão com a qual mantém aderência de pressupostos.

O restante deste ensaio teórico está estruturado em seis partes, incluindo esta introdução. Na segunda, apresenta-se uma visão geral sobre OTG, em termos de diferentes perspectivas teóricas que exploram o tema e em termos dos dois critérios utilizados neste ensaio para a definição das dimensões. Nas duas partes seguintes, cada um dos dois critérios para definição das dimensões de OTG é discutido. Na quinta parte, desenvolve-se a proposta de multidimensionalidade de OTG a partir dos dois critérios discutidos nas duas partes anteriores. Por fim, são apresentadas as considerações finais.

2 OTG: VISÃO GERAL

Os gestores têm freqüentemente que desempenhar diferentes tarefas para atingir suas metas organizacionais. Desde programar a produção até prospectar novos clientes, os gestores se confrontam com variadas tarefas de modo que se torna necessário a determinação do nível total de esforço que será alocado a elas, assim como a decisão de quanto alocar do nível de esforço total a cada uma delas ao longo do tempo. Distintas correntes de pesquisa têm predito os fatores que influenciam as preferências dos indivíduos e que, conseqüentemente, afetam a direção de esforços entre tarefas.

A teoria econômica normativa sugere que os indivíduos alocarão esforço às tarefas que otimizam seu retorno (HOLMSTROM, 1979; BANKER; DATAR, 1989; LAMBERT, 2001). Abordagens econômicas cognitivas enfatizam o efeito de estratégias de controle mental, tais como o período de avaliação e o ponto de referência, sobre as preferências dos indivíduos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; BERNARTZI; THALER, 1995).

A literatura sobre motivação no trabalho indica que os gestores serão relativamente mais motivados a desempenhar tarefas relacionadas com metas difíceis e também com as quais estejam comprometidos (LOCKE et al, 1981; LATHAM; LOCKE, 1991), com aquelas associadas à alta remuneração decorrente de seu desempenho (LAWLER, 1994) e com aquelas que julguem serem capazes de desempenhar (BANDURA, 2004).

Assim, as preferências dos indivíduos, no processo de alocação de esforços entre diferentes tarefas, parecem depender tanto de fatores de incentivo (p. ex., retorno, valor e instrumentalidade) quanto de fatores cognitivos (p. ex., período de avaliação, ponto de referência e percepção de auto-eficácia), em vez de decorrer apenas de efeitos de incentivo, como admitido pela literatura econômica normativa.

Uma das possíveis fontes de distinção entre as tarefas que os gestores desempenham deriva de seus efeitos temporais: em um extremo, existem tarefas que afetam resultados financeiros de curto-prazo, tais como atrair novos clientes e exercer pressão sobre os clientes existentes; em outro extremo, existem tarefas cujos efeitos financeiros são de longo-prazo, tais como investir em melhoria da qualidade e fazer levantamentos de satisfação de clientes (DIKOLLI; VAYSMAN, 2006).

Os fatores que influenciam escolhas intertemporais – decisões em que o momento de ocorrência de custos e benefícios é distribuído ao longo do tempo (LOEWENSTEIN;

THALER, 1989) – e, portanto, afetam a alocação de esforços entre tarefas com diferentes efeitos temporais, têm também sido preditos por distintas correntes de pesquisa.

A literatura econômica normativa, ao enfatizar preferências intertemporais, indica que os indivíduos preferem consumir resultados desejáveis o quanto antes e postergar resultados indesejáveis sempre que possível (LOEWENSTEIN, 1987). Estratégias de controle mental são também apontadas como capazes de afetar as preferências intertemporais dos gestores (VAN RINSUM, 2006; SHELLEY; OMER, 1996).

Por sua vez, a literatura em psicologia ressalta o efeito de aspectos cognitivos, tais como influências viscerais, direcionadores emocionais ‘quentes’, nível de construção de eventos e excesso de otimismo, sobre as preferências intertemporais (LOEWENSTEIN, 1996; METCALFE; MISCHEL, 1999; TROPE; LIBERMAN, 2003).

Percebe-se, assim, que a literatura baseada em economia e em psicologia tem dedicado grande atenção ao tema de escolhas intertemporais. Apesar de apresentar uma definição aparentemente clara como representando uma troca compensatória entre custos e benefícios que ocorrem em diferentes momentos do tempo (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O’DONOGHUE, 2002), a literatura sobre escolhas intertemporais tem sido caótica quando se trata do significado de orientação temporal.

De um lado, tem-se argumentado que os indivíduos são temporalmente consistentes e, portanto, não apresentam problemas de autocontrole (*self-control problems*); significa dizer que a preferência relativa por benefícios de curto-prazo sobre aqueles de longo-prazo é a mesma, não importando quando a escolha está sendo realizada (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O’DONOGHUE, 2002; O’DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b).

De outro lado, tem-se sugerido que os indivíduos são, na verdade, temporalmente inconsistentes e, como tal, apresentam problemas de autocontrole, especificamente, possuem preferências enviesadas para o curto-prazo e reversões de preferência.

Preferências enviesadas para o curto-prazo implicam que uma escolha realizada em um período futuro não confirma a mesma escolha realizada em períodos anteriores e, desse modo, os tomadores de decisão podem escolher uma alternativa que resulta em benefícios de longo-prazo em um momento anterior (t), mas mudam de idéia e escolhem a alternativa que resulta em benefício de curto-prazo em um momento posterior ($t + 1$) (O’DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b).

Reversões de preferência, por sua vez, significam que indivíduos ou têm apenas um sistema de tomada de decisão ou têm dois diferentes sistemas de tomada de decisão (MCCLURE et al., 2004). A primeira situação sugere que as escolhas que envolvem risco são afetadas por estratégias de controle mental, tais como definição de um ponto de referência e de um período de avaliação, utilizadas para avaliar diferentes alternativas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; BERNATZI; THALER, 1995).

A segunda situação propõe que escolhas intertemporais deveriam depender do sistema de tomada de decisão que estiver sendo ativado pelas estratégias de controle mental, isto é, se está sendo ativado um tomador de decisão que planeja com um foco no longo-prazo, que é cognitivo ou que constrói eventos com elevado nível de abstração ou se está sendo ativado um tomador de decisão que é míope, que é emotivo ou que constrói eventos com reduzido nível de abstração (THALER; SHEFRIN, 1981; METCALFE; MISCHEL, 1999; TROPE; LIBERMAN, 2003).

Portanto, a partir da consistência das escolhas intertemporais feitas pelos indivíduos, pode-se identificar um dos critérios que será utilizado para definir as dimensões de OTG, isto

é, a consistência do comportamento dos indivíduos que pode ser, em um extremo, temporalmente consistente ou, em outro extremo, temporalmente inconsistente.

A segunda dimensão decorre da própria definição de escolhas intertemporais em que se evidenciam as trocas intertemporais compensatórias. Desse modo, uma vez que o custo do esforço gerencial é de curto-prazo, os benefícios decorrentes do esforço alocado podem ocorrer no curto-prazo ou no longo-prazo.

Desse modo, o momento de ocorrência dos benefícios decorrentes das escolhas realizadas pelos indivíduos representa o segundo critério identificado para a definição das dimensões de OTG (**Figura 1**).

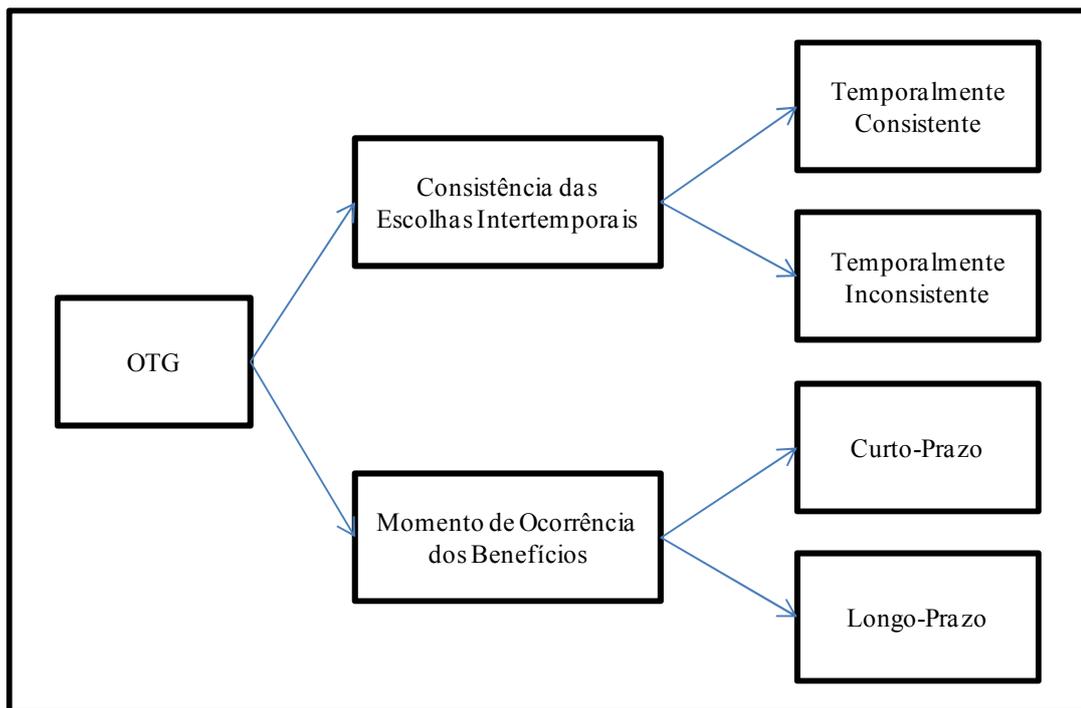


Figura 1: Critérios para Identificação das Dimensões de OTG

Na sequência, esses dois critérios são discutidos. Ênfase será dada ao entendimento das implicações de cada um deles para a definição das dimensões de OTG e interpretação de seus significados.

3 CONSISTÊNCIA DO COMPORTAMENTO

O paradigma dominante na pesquisa sobre escolhas intertemporais tem sido representado por teorias econômicas normativas, especificamente, a teoria da utilidade descontada (*discounted utility theory* – DU).

Essa perspectiva econômica prediz que os tomadores de decisão selecionam suas alternativas tendo por base a utilização de fatores de desconto associados ao período de postergação (PRELEC; LOEWENSTEIN, 1991), podendo ser matematicamente expressa como segue (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002):

$$U^t = \sum_{k=0}^{T-t} \left(\frac{1}{1+p} \right)^k u(c_{t+k}) \quad (1)$$

Em que:

- $u(c_{t+k})$: representa a função utilidade do indivíduo no período $t+k$;
- $\left(\frac{1}{1+p}\right)^k$: representa a função descontada do indivíduo, isto é, o peso relativo que ele atribui, no período t , ao seu bem-estar no período $t+k$;
- p : representa a taxa de desconto do indivíduo, ou seja, sua taxa de preferência temporal.

Como resultado, o modelo de utilidade descontada prediz que, se os indivíduos apresentarem uma taxa positiva de desconto, eles irão preferir consumir os resultados desejados de suas ações o mais breve possível, enquanto que eles irão preferir postergar os resultados indesejados dessas ações sempre que possível (LOEWENSTEIN, 1987).

O modelo de utilidade descontada tem por principal pressuposto que todos os motivos subjacentes às escolhas intertemporais podem ser condensados e representados por um único parâmetro, que seria justamente a taxa de desconto. Além desse pressuposto central, outras suposições são assumidas por esse modelo econômico normativo, dentre os quais, destaca-se o de consistência temporal (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002).

Indivíduos temporalmente consistentes são aqueles cujas escolhas intertemporais realizadas em um período futuro irão confirmar as escolhas intertemporais em períodos anteriores (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002). Desse modo, indivíduos que apresentam consistência temporal selecionam uma alternativa no momento atual por meio da determinação do seu plano ótimo de vida, dadas as preferências atuais; desde que essas preferências são temporalmente consistentes, em qualquer momento do tempo, tais indivíduos vão considerar ótimo continuar perseguindo o mesmo plano (O'DONOGHUE; RABIN, 2000).

Uma implicação da suposição de consistência temporal é que, com taxas positivas de desconto, os indivíduos não irão alterar suas preferências por remuneração imediata em comparação a benefícios postergados, mesmo que eles sejam questionados sobre essa decisão em diferentes pontos no tempo (O'DONOGHUE; RABIN, 2000).

O pressuposto de consistência temporal tem uma segunda implicação que é a de que o tomador de decisão desconta todos os custos e benefícios dos eventos postergados utilizando uma taxa constante por unidade de tempo, isto é, uma taxa de desconto exponencial (*exponential discounting*) (READ; ROELOFSMA, 2003).

Como consequência, seja o período de postergação de um benefício de 1 dia ou de 1 ano, uma vez que se assume uma taxa de desconto exponencial, essa taxa de desconto será a mesma para qualquer das duas alternativas.

Entretanto, a teoria da utilidade descontada tem sido criticada por possuir diversas anomalias; dentre as anomalias, destaca-se justamente a de consistência temporal, sendo sugerido por diversos estudos que ao invés de possuir uma taxa de desconto exponencial, os indivíduos apresentariam uma taxa de desconto hiperbólica (*hyperbolic discounting*) (LOEWENSTEIN, 1987; PRELEC; LOEWENSTEIN, 1991; FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002).

Uma das versões da forma funcional do desconto hiperbólico pode ser representada como segue (NOOR, 2007):

$$F(d) = \frac{1}{1 + kd} \quad (2)$$

Em que:

- $F(d)$: representa o fator de desconto a ser multiplicado pelo benefício;
- d : representa a quantidade de períodos de uma postergação;
- k : representa o parâmetro que afeta a sensibilidade do indivíduo à postergação.

O modelo de desconto hiperbólico assume que os indivíduos possuem uma taxa declinante de preferência temporal (THALER, 1981). Como consequência, uma taxa de desconto será maior no caso em que o período de postergação de um benefício for de 1 dia em comparação a um período de postergação de 1 ano, quando se assume desconto hiperbólico.

A principal implicação dessa suposição é que os indivíduos serão mais pacientes quando as decisões são tomadas antecipadamente, tal como no caso em que eles escolhem poupar ao invés de consumir o dinheiro que eles irão receber dentro de um mês; entretanto, quando se aproxima o momento de recebimento do dinheiro, tais indivíduos mudarão suas preferências e farão escolhas de modo impaciente, isto é, agora eles irão preferir consumir o dinheiro ao invés de poupar.

Diversos estudos têm confirmado que as preferências intertemporais dos indivíduos podem mudar ao longo do tempo, caracterizando uma inconsistência dinâmica ou inconsistência temporal (THALER, 1981; BENZION; RAPOPORT; YAGIL, 1989).

Como consequência, tem-se argumentado que os indivíduos exibem preferências enviesadas para o presente, de tal modo que, ao considerar trocas compensatórias entre dois momentos futuros, preferências enviesadas para o presente atribuem maior peso relativo ao momento que estiver mais próximo quando o momento da decisão se aproxima (O'DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b).

Inconsistência temporal significa, portanto, que os gestores podem mudar suas preferências quando eles se aproximam da escolha das alternativas de uma decisão (THALER, 1981). Em termos de taxa de desconto, implica dizer que ela não será mais constante, tal como predito pela teoria da utilidade descontada.

A pesquisa contábil que investiga OTG tem, invariavelmente, assumido que os indivíduos são temporalmente consistentes e, conseqüentemente, apresentam uma taxa de desconto exponencial.

Estudos contábeis baseados em modelos de agência, por exemplo, assumem que os indivíduos apresentam uma função utilidade exponencial (LAMBERT, 2001) e, portanto, irão sempre preferir benefícios de curto-prazo em detrimento daqueles de longo-prazo (NARAYANAN, 1985; DIKOLLI, 2001; SLIWKA, 2002; DUTTA; REICHELSTEIN, 2003; DIKOLLI; VAYSMAN, 2006).

Similarmente, a pesquisa empírica contábil tem entendido OTG como um comportamento intencional e consistente em que os indivíduos preferem atingir resultados financeiros de curto-prazo a custo de criação de valor de longo-prazo (BUSHEE, 1998; 2001; CHENG, 2004; BHOJRAJ; LIBBY, 2005; VAN DER STEDE, 2000).

Em síntese, quando se trata da consistência das escolhas intertemporais, OTG representa um contínuo cujos extremos são: (i) indivíduos temporalmente consistentes, cujas escolhas intertemporais atuais confirmam escolhas intertemporais passadas, e (ii) indivíduos

temporalmente inconsistentes, cujas escolhas intertemporais atuais não confirmam escolhas intertemporais passadas.

4 PREFERÊNCIAS INTERTEMPORAIS

Escolhas intertemporais representam trocas compensatórias entre custos e benefícios que ocorrem em diferentes momentos do tempo (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002). Tais trocas podem privilegiar, em um extremo, benefícios de curto-prazo e, em outro extremo, benefícios de longo-prazo.

Desse modo, independentemente da intencionalidade das escolhas intertemporais, isto é, seja assumido que os indivíduos são temporalmente consistentes ou temporalmente inconsistentes, eles podem optar por atribuir maior peso relativo a benefícios de curto-prazo ou a benefícios de longo-prazo.

No caso em que os indivíduos são temporalmente consistentes e apresentam taxas positivas de desconto exponencial, eles irão preferir consumir os resultados desejados de uma alternativa o mais breve possível, enquanto que tais indivíduos irão preferir postergar os resultados não desejados de uma alternativa sempre que possível (LOEWENSTEIN, 1987).

Por outro lado, se os indivíduos temporalmente consistentes apresentarem taxas negativas de desconto exponencial, eles irão preferir postergar os resultados desejados de uma alternativa (*savouring*), enquanto que estarão interessados em consumir os resultados não desejados o mais breve possível (*dreading*) (LOEWENSTEIN, 1987); tal perspectiva não é geralmente explorada por teorias econômicas normativas, tal como a teoria da utilidade descontada e, tampouco, pela literatura contábil sobre OTG.

No caso em que os indivíduos são temporalmente inconsistentes e apresentam taxas positivas de desconto hiperbólico, eles serão viesados para o presente, o que significa dizer que ao considerar trocas compensatórias entre dois momentos futuros, tais indivíduos atribuirão maior peso relativo ao momento mais próximo em comparação ao mais distante na medida em que se aproximarem do momento efetivo da tomada de decisão (O'DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b).

Por outro lado, se os indivíduos forem temporalmente inconsistentes e apresentarem taxas negativas de desconto hiperbólico, eles apresentarão um comportamento viesado para o futuro, representando uma forma de antecipação de consumo futuro (RASMUSEN, 2008). Desse modo, um indivíduo que no período atual prefere poupar para consumir o montante poupado daqui a cinco anos e, ao final desses cinco anos, decide postergar esse consumo e continuar poupando por mais cinco anos, é também percebido como temporalmente inconsistente (RASMUSEN, 2008).

Em síntese, os indivíduos, sejam eles temporalmente consistentes ou não, podem preferir consumir os benefícios de suas decisões no curto-prazo ou no longo-prazo, sendo assim caracterizado o segundo critério a ser usado para identificação das dimensões de OTG.

5 PROPOSTA DE MULTIDIMENSIONALIDADE

A partir da consistência das escolhas intertemporais e do momento de ocorrência dos benefícios de uma escolha, são identificadas e sugeridas quatro dimensões de OTG (**Figura 2**): (i) miopia gerencial – indivíduos temporalmente consistentes com foco em benefícios de curto-prazo, (ii) hiperopia gerencial – indivíduos temporalmente consistentes com foco em benefícios de longo-prazo, (iii) procrastinação – indivíduos temporalmente inconsistentes com

foco em benefícios de curto-prazo e (iv) antecipação – indivíduos temporalmente inconsistentes com foco em benefícios de longo-prazo.

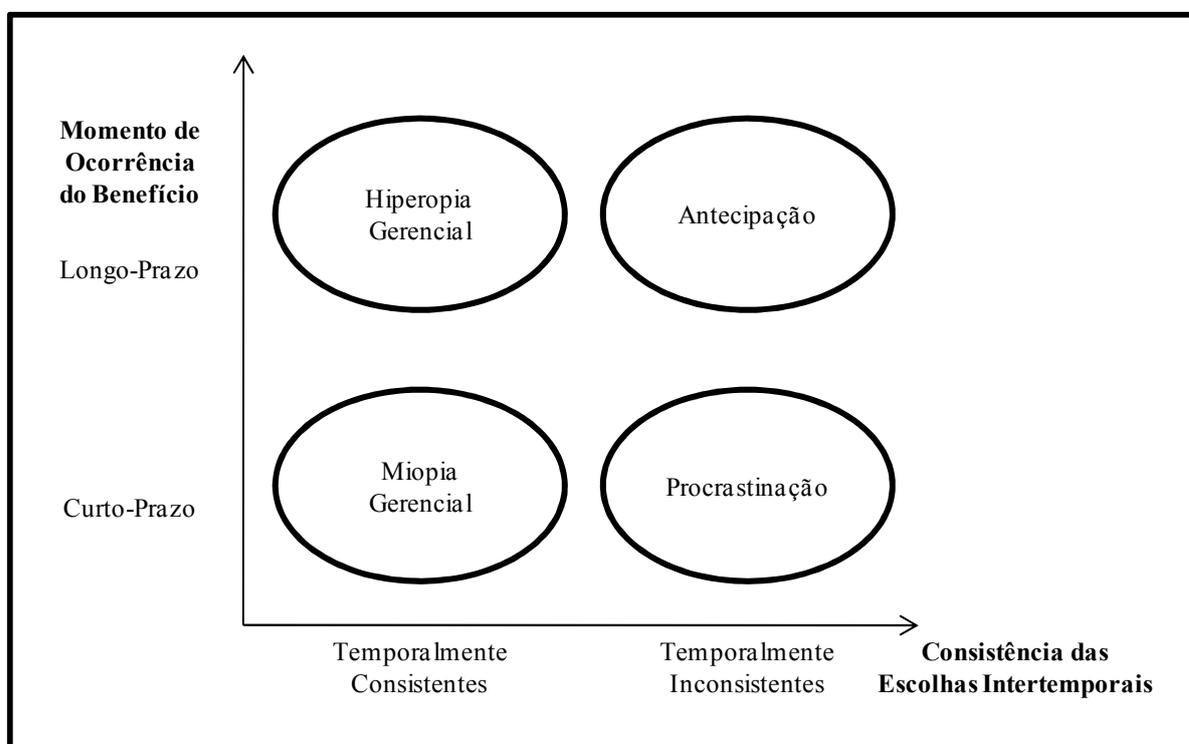


Figura 2: Dimensões de OTG

5.1 Miopia Gerencial

A primeira dimensão de OTG seria aquela representando indivíduos consistentes temporalmente em suas escolhas intertemporais e que apresentam preferências por benefícios de curto-prazo, em geral, a custa do longo-prazo.

Esse é justamente o tipo de comportamento temporal predito pela teoria da utilidade descontada. Precisamente, a principal expectativa é de que os indivíduos apresentam taxas positivas de desconto exponencial e que, portanto, irão preferir consumir os resultados desejados de uma alternativa o mais breve possível (LOEWENSTEIN, 1987).

Essa dimensão de OTG é também aquela que a pesquisa contábil tem dedicado maior atenção. Em geral, a literatura contábil assume que miopia gerencial representa um comportamento disfuncional e procura identificar esquemas de incentivo, em termos das medidas de desempenho incluídas no plano de remuneração (p. ex. contábeis, não-financeiras e lucro residual) e em termos do tipo de remuneração (p. ex. esquemas de bônus anuais, opção de ações e planos de incentivo de longo-prazo), que possam ser capazes de reduzir essa ênfase em benefícios de curto-prazo (LAMBERT, 2001; NARAYANAN, 1985; SLIWKA, 2002).

Tem-se assim que, sob essa dimensão, OTG é percebida como uma preferência por alocação de recursos, em termos de esforço, tempo ou recursos financeiros, a atividades cujo retorno financeiro, em forma de remuneração baseada em desempenho, ocorra dentro de um horizonte de tempo o mais curto possível.

5.2 Hiperopia Gerencial

A segunda dimensão de OTG representa aquela em que os indivíduos são consistentes temporalmente, sendo que, ao invés de enfatizarem o curto-prazo, hiperopia gerencial implica uma ênfase em benefícios de longo-prazo.

Esse tipo de comportamento temporal contradiz o que é predito pela teoria da utilidade descontada, uma vez que assume que os indivíduos possuem taxas negativas de desconto exponencial e que, como consequência, irão preferir poupar a consumir os resultados desejados no momento atual. Hiperopia gerencial representaria, desse modo, uma tentação por consumo no futuro (NOOR, 2007).

Sob essa dimensão, tem-se que OTG é percebida como uma preferência por alocação de recursos, de qualquer natureza, a atividades cujo retorno financeiro estará concentrado em um horizonte de tempo mais de longo-prazo.

5.3 Procrastinação

A terceira dimensão de OTG reflete aqueles indivíduos temporalmente inconsistentes em suas escolhas intertemporais e que apresentam preferências enviesadas para o presente, isto é, para o curto-prazo.

Esse é o tipo de comportamento temporal predito pelo modelo de desconto hiperbólico, em que os indivíduos planejam escolher a alternativa que lhes oferece os melhores benefícios de longo-prazo, mas que mudam de idéia quando se aproximam do efetivo momento da decisão e optam pela alternativa que lhes oferece benefícios de curto-prazo (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002).

Sob essa dimensão, OTG é percebida como uma postergação de atividades que os indivíduos consideravam preferíveis que fossem realizadas no curto-prazo ao invés de no longo-prazo (O'DONOGHUE; RABIN, 1999a; 1999b).

Em outras palavras, OTG refletiria a inconsistência nas escolhas gerenciais que, em um momento, indicam um plano de alocação de parte de seus recursos a atividades que trarão benefícios de longo-prazo, mas que, no momento efetivo de alocação de recursos, indicam uma mudança de idéia e uma decisão de postergação do momento de alocação de recursos para tais atividades e, ao mesmo tempo, um desvio desses recursos para atividades cujos efeitos financeiros são de curto-prazo.

5.4 Antecipação

A última dimensão de OTG também representa aqueles indivíduos que são temporalmente inconsistentes, mas, dessa vez, ao contrário do que ocorre com quem procrastina, as preferências desses indivíduos são enviesadas para o futuro, isto é, para o longo-prazo.

Esse tipo de comportamento temporal é pouco explorado pela literatura econômica que assume um modelo hiperbólico de desconto. No caso de antecipação, os indivíduos planejam usufruir dos benefícios de uma alternativa apenas no longo-prazo, mas quando chega o momento de usufruírem de tais benefícios, conforme o que haviam planejado, eles mudam de idéia e optam por, novamente, postergar o consumo dos benefícios daquela alternativa para o longo-prazo; o que implica dizer que grande parte da utilidade dos indivíduos decorre, nesse caso, da antecipação do consumo futuro (RASMUSEN, 2008).

Sob essa dimensão, OTG é percebida como uma preferência por alocação de recursos em atividades cujo retorno financeiro ocorrerá dentro de um horizonte de longo-prazo, sendo que, quando chega esse momento de consumo, ao invés de manterem o planejado e consumirem os benefícios de suas ações, eles preferem realocar tais recursos em novas atividades cujo retorno financeiro também ocorrerá dentro de um horizonte de longo-prazo.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um requisito necessário para que se compreenda o significado de um determinado construto teórico é a especificação de suas dimensões e dos significados de cada uma dessas dimensões. Este estudo partiu do pressuposto que OTG representa um construto multidimensional, a partir da percepção de diferentes significados que podem ser encontrados na literatura baseada em economia.

Tendo sido assumido o caráter multidimensional de OTG, este ensaio teórico buscou identificar as dimensões de OTG e o significado de cada uma dessas dimensões a partir de dois critérios: (i) consistência das preferências intertemporais e (ii) momento de ocorrência dos benefícios.

As quatro dimensões identificadas a partir desses critérios – miopia gerencial, hiperopia gerencial, procrastinação e antecipação – permitem que possam ser desenvolvidos estudos que mantenham uma aderência em termos de pressupostos teóricos adotados, dimensões de OTG explicadas e interpretação dos resultados obtidos.

Como pôde ser percebido, a dimensão de OTG representada por uma consistência temporal que enfatiza benefícios de curto-prazo, é aquela que decorre de pressupostos econômico-normativos – teoria da utilidade descontada. Esses pressupostos são, provavelmente, de pouca utilidade para explicar um foco no longo-prazo e, menos ainda, inconsistências temporais.

Por sua vez, a dimensão de OTG representada por uma inconsistência temporal que enfatiza benefícios de curto-prazo decorre da aceitação de que os indivíduos possuem uma taxa de desconto hiperbólica. Como consequência, os pressupostos associados ao modelo de desconto hiperbólico são de pouca utilidade para explicar foco no longo-prazo e consistência temporal.

Para explicar preferências por benefícios de longo-prazo, ambos os modelos econômicos – teoria da utilidade descontada e modelo hiperbólico – precisariam assumir que os indivíduos podem possuir taxas negativas de desconto, o que nem sempre é o caso, embora existam evidências que demonstrem exatamente que os indivíduos podem preferir poupar a consumir seus recursos imediatamente.

De fato, essas abordagens econômicas costumam explorar apenas duas das dimensões de OTG identificadas neste estudo, negligenciando a possibilidade de que os indivíduos possuam uma preferência por postergar os benefícios decorrentes de suas ações sempre que possível ou possuam preferências enviesadas para o longo-prazo.

A literatura contábil sobre OTG segue essa mesma tradição econômica, em especial, a teoria da utilidade descontada, uma vez que, até o momento, tem enfatizado apenas uma dimensão desse construto, representado por indivíduos temporalmente consistentes que preferem concentrar consumo no curto-prazo. Pouca ou nenhuma atenção tem sido dedicada ao entendimento de indivíduos que tenham um foco no longo-prazo e, menos ainda, se esses indivíduos são ou não temporalmente consistentes.

Tem-se, portanto, que são muitas as oportunidades de pesquisas futuras para a literatura contábil sobre OTG, em termos de sua especificação conceitual, podendo-se destacar as seguintes: (i) entendimento dos indicadores que seriam capazes de capturar cada uma das dimensões de OTG, uma vez que, mesmo para a única dimensão explorada pela literatura contábil, não parece existir ainda um construto válido e amplamente aceitável; (ii) identificação dos fatores que afetariam cada uma das dimensões de OTG, tanto em termos de aspectos de incentivo quanto de aspectos cognitivos, de modo a se avaliar se os mesmos fatores que são úteis para explicar uma dimensão de OTG, também terão a mesma relevância para explicar outras dimensões de OTG; e (iii) ampliação do escopo de pesquisa empírica para o entendimento de OTG ao adotar não apenas pressupostos baseados em economia, mas considerar também o papel de pressupostos baseados em psicologia, os quais podem, inclusive, oferecer outros critérios para identificação e interpretação do significado das dimensões de OTG.

REFERÊNCIAS

- BANDURA, Albert. *Self-efficacy: the exercise of control*. W. F. Freeman and Company, New York, 2004.
- BANKER, Rajiv D.; DATAR, Srikant M. Sensitivity, precision, and linear aggregation of signals for performance evaluation. *Journal of Accounting Research*, v. 27, n. 1, p. 21-39, 1989.
- BENZION, Uri; RAPOPORT, Amnon; YAGIL, Joseph. Discount rates inferred from decisions: an experimental study. *Management Science*, v. 35, n. 3, p. 270-284, 1989.
- BERNARTZI, Shlomo; THALER, Richard H. Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 110, p. 73-92, 1995.
- BHOJRAJ, Sanjeev; LIBBY, Robert. Capital market pressure, disclosure frequency-induced earnings/cash flow conflict, and managerial myopia. *The Accounting Review*, v. 80, n. 1, p. 1-20, 2005.
- BISBE, Josep; BATISTA-FOGUET, Joan-Manoel; CHENHALL, Robert. Defining management accounting constructs: a methodological note on the risks of conceptual misspecification. *Accounting, Organizations and Society*, v. 32, p. 789-820, 2007.
- BUSHEE, Brian J. The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. *The Accounting Review*, v. 73, n. 3, p. 305-333, 1998.
- BUSHEE, Brian J. Do institutional investors prefer near-term earnings over long-run value? *Contemporary Accounting Research*, v. 18, n. 2, p. 207-246, 2001.
- CHENG, Shijun J. R&D expenditures and CEO compensation. *Journal of Accounting and Economics*, v. 79, n. 2, p. 305-328, 2004.
- CHENHALL, Robert H. Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, v. 28, p. 127-168, 2003.
- COVALESKI, Mark et al. Budgeting research: three theoretical perspectives and criteria for selective integration. In: CHAPMAN, Christopher S.; HOPWOOD, Anthony G.; SHIELDS, Michael D. *Handbook of Management Accounting Research*. v. 1. Oxford: Elsevier, p. 587-624, 2007.

- DECHOW, Patricia M.; SLOAN, Richard G. Executive incentives and horizon problems. *Journal of Accounting and Economics*, v. 14, p. 51-89, 1991.
- DIKOLLI, Shane S. Agent employment horizons and contracting demand for forward-looking performance measures. *Journal of Accounting Research*, v. 39, n. 3, p. 481-493, 2001.
- DIKOLLI, Shane S.; VAYSMAN, Igor. Contracting on the stock price and forward-looking performance. *European Accounting Review*, v. 15, n. 4, p. 445-464, 2006.
- DUTTA, Sunil; REICHELSTEIN, Stefan. Leading indicator variables, performance measurement, and long-term versus short-term contracts. *Journal of Accounting Research*, v. 41, n. 5, p. 837-866, 2003.
- FREDERICK, Shane; LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted. Time discounting and time preference: a critical review. *Journal of Economic Literature*, v. 40, p. 351-401, 2002.
- HOLMSTROM, Bengt. Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, v. 10, n. 1, p. 74-91, 1979.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.
- LAMBERT, Richard A. Contracting theory and accounting. *Journal of Accounting and Economics*, v. 32, p. 3-87, 2001.
- LATHAM, Gary P.; LOCKE, Edwin A. Self-regulation through goal setting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 50, p. 212-247, 1991.
- LAWLER, Edward E. *Motivation in work organizations*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1994.
- LOCKE, Edwin A. et al. Goal setting and task performance: 1969-1980. *Psychological Bulletin*, v. 90, n. 1, p. 125-152, 1981.
- LOEWENSTEIN, George F. Anticipation and the valuation of delayed consumption. *The Economic Journal*, v. 97, p. 666-684, 1987.
- LOEWENSTEIN, George F. Out of control: visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 65, n. 3, p. 272-292, 1996.
- LOEWENSTEIN, George F.; THALER, Richard H. Anomalies intertemporal choices. *Journal of Economic Perspectives*, v. 3, n. 4, p. 181-193, 1989.
- LUFT, Joan; SHIELDS, Michael D. Mapping management accounting: graphics and guidelines for theory-consistent empirical research. *Accounting, Organizations and Society*, v. 28, p. 169-249, 2003.
- MCCLURE, Samuel M. et al. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, v. 306. p. 502-507.
- MARGINSON, David; MCAULAY, Laurie. Exploring the debate on short-termism: a theoretical and empirical analysis. *Strategic Management Journal*, v. 29, p. 273-292, 2008.
- MERCHANT, Kenneth A. The effects of financial controls on data manipulation and management myopia. *Accounting, Organizations and Society*, v. 15, n. 4, p. 297-313, 1990.
- METCALFE, Janet; MISCHEL, Walter. A hot/cool system analysis of delay of gratification: dynamics of willpower. *Psychological Review*, v. 106, n. 1, p. 3-19, 1999.

- NARAYANAN, M. P. Managerial incentives for short-term results. *The Journal of Finance*, v. 40, n. 5, p. 1469-1484, 1985.
- NOOR, Jawwad. Commitment and self-control. *Journal of Economic Theory*, v. 135, p. 1-34, 2007.
- O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Incentives for procrastinators. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 114, n. 3, p. 769-816, 1999a.
- O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Doing it now or later. *The American Economic Review*, v. 89, n. 1, p. 103-124, 1999b.
- O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. The economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 13, p. 233-250, 2000.
- PRELEC, Drazen; LOEWENSTEIN, George. Decision making over time and under uncertainty: a common approach. *Management Science*, v. 37, n. 7, p. 770-786, 1991.
- READ, Daniel; ROELOFSMA, Peter H. M. P. Subadditive versus hyperbolic discounting: a comparison of choice and matching. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 91, p. 140-153, 2003.
- SHELLEY, Marjorie K.; OMER, Thomas C. Intertemporal framing issues in management compensation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 66, n. 1, p. 42-58, 1996.
- SLIWKA, Dirk. On the use of nonfinancial performance measures in management compensation. *Journal of Economics & Management Strategy*, v. 11, n. 3, p. 487-511, 2002.
- THALER, Richard H. Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economic Letter*, v. 8, p. 201-207, 1981.
- THALER, Richard H.; SHEFRIN, H. M. An economic theory of self-control. *The Journal of Political Economy*, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.
- TROPE, Yaacov; LIBERMAN, Nira. Temporal construal. *Psychological Review*, v. 110, n. 3, p. 403-421, 2003.
- VAN DER STEDE, Win A. The relationship between two consequences of budgetary controls: budgetary slack creation and managerial short-term orientation. *Accounting, Organizations and Society*, v. 25, p. 609-622, 2000.
- VAN RINSUM, Marcel. *Performance measurement and managerial time orientation*. ERIM Ph.D. Series Research in Management, Rotterdam, 2006.