

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOBIOLOGIA
FACULDADE DE FILOSOFIA, CIÊNCIAS E LETRAS DE RIBEIRÃO PRETO**

RAFAEL CAMPOS OLIVEIRA JORDÃO

Escolhas intertemporais e senso de pertencimento na gestão pública e privada

Ribeirão Preto

2023

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, CIÊNCIAS E LETRAS DE RIBEIRÃO PRETO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOBIOLOGIA

Rafael Campos Oliveira Jordão

Escolhas intertemporais e senso de pertencimento na gestão pública e privada

Dissertação apresentada à Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, como parte das exigências para obtenção do título de Mestre em Ciências, obtido no Programa de Pós-Graduação em Psicobiologia

Área de Concentração: Psicobiologia

Orientador: Professor Doutor José Lino Oliveira Bueno

Ribeirão Preto - SP
2023

Autorizo a reprodução total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada à fonte.

Catálogo na publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto
Universidade de São Paulo

Jordão, Rafael Campos Oliveira.

Escolhas intertemporais e senso de pertencimento na gestão pública e privada. / Rafael campos Oliveira Jordão; orientador José Lino Oliveira Bueno. - Ribeirão Preto, 2023. 40 p.

Dissertação (Mestrado)– Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto - USP. Área de concentração: Psicobiologia.

1 Comportamento Econômico, 2 Escolhas Intertemporais, 3 Propriedade Psicológica, 4 Gestão Pública, 5 Gestão Privada.

Nome: Jordão, Rafael Campos Oliveira.

Título: Escolha intertemporal e senso de pertencimento na gestão pública e privada.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicobiologia da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto – USP como parte dos requisitos para obtenção do grau de Mestre em Ciências. Área de Concentração: Psicobiologia.

Aprovado em: _____.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. _____.

Instituição: _____.

Julgamento: _____.

Prof. Dr. _____.

Instituição: _____.

Julgamento: _____.

Prof. Dr. _____.

Instituição: _____.

Julgamento: _____.

Prof. Dr. _____.

Instituição: _____.

Julgamento: _____.

“Tudo que temos que decidir é o que fazer com o tempo que nos é dado.”
(*Gandalf*, O senhor dos anéis: a sociedade do anel, Tolkien, 2019, p.90)

RESUMO

JORDÃO, R. C. O. (2023). *Escolhas intertemporais e senso de pertencimento na gestão pública e privada* (Dissertação de Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Psicobiologia, Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.

Escolhas intertemporais envolvem decisões que variam entre valor e tempo. Este tem sido um tema frutífero em pesquisas ao longo das últimas décadas, porém são poucos os estudos de campo sobre a temática e desconhece-se estudos que investiguem hospitais universitários públicos e privados. O presente estudo comparou gestores financeiros da administração pública e privada e comparou se havia diferença na taxa de desconto temporal dos grupos, taxa k . Além disso, a literatura tem sido recorrente ao afirmar que a posse do público se difere do privado, portanto este estudo também verificou se havia diferença no sentimento de posse dos funcionários no local de trabalho, somado a isso se a posse teria interferência na taxa k . O procedimento foi realizado via *google forms*, e contou com 38 participantes, sendo que os participantes do hospital público correspondiam a 50% da força de trabalho. O estudo não encontrou diferenças na taxa k dos dois grupos indicando que os tomadores de decisão público e privado tomam decisões relativamente semelhantes, quando se trata de investimentos ao longo do tempo (Mann-Whitney Test $p=0.24$ e $p=0.27$). Os grupos não mostraram diferença na percepção de posse, ambos entendem o próprio local de trabalho, tanto público como privado, como igualmente pertencentes (Mann-Whitney Test $p=0.66$), porém observou-se que a posse no Grupo Privado influenciou a taxa k dos mesmos ($p = 0.05^*$ $r = -0.63$, correlação de Spearman). Fatores estruturais como pandemia, ou nível salarial, tiveram maior impacto na taxa k indicando que a dissociação de questões pessoais acaba por influenciar as decisões profissionais independente do local de trabalho.

Palavras-chave: Comportamento Econômico, Escolhas Intertemporais, Propriedade Psicológica, Gestão Pública, Gestão Privada.

ABSTRACT

JORDÃO, R. C. O. (2023). Intertemporal choice and psychological ownership in public and private management. (Dissertação de Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Psicobiologia, Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.

Intertemporal choices involve decisions that vary between value and time. This has been a fruitful topic in research over the past decades, but there are few field studies on the subject and no studies investigating public and private university hospitals. This study compared financial managers in public and private administration and compared whether there was a difference in the groups' temporal discount rate, the k rate. Additionally, the literature has repeatedly asserted that public ownership differs from private ownership, so this study also examined whether there was a difference in the employees' sense of ownership in the workplace, and whether ownership would affect the k rate. The procedure was conducted via Google Forms and had 38 participants, with public hospital participants accounting for 50% of the workforce. The study found no differences in the k rate of the two groups, indicating that public and private decision-makers make relatively similar decisions when it comes to investments over time (Mann-Whitney Test $p = 0.24$ and $p = 0.27$). The groups showed no difference in the perception of ownership, with both understanding their own workplace, whether public or private, as equally belonging (Mann-Whitney Test $p = 0.66$), but it was observed that ownership in the Private Group influenced their k rate ($p = 0.05$ * $r = -0.63$, Spearman correlation). Structural factors such as the pandemic or salary level had a greater impact on the k rate, indicating that the dissociation of personal issues ends up influencing professional decisions regardless of the workplace.

Keywords: Behavioral Economics, Intertemporal Choice, Psychological Ownership, Public Management, Private Management.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 MÉTODO.....	18
2.1 Participantes	18
2.2 Materiais	19
2.3. Procedimento.....	19
2.3. 1. Procedimento de Escolha Intertemporal	19
2.3.2 Questionário de Propriedade Psicológica	24
3 RESULTADOS	25
4 DISCUSSÃO	29
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	34
ANEXO I – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido	38
ANEXO II – Modelo de e-mail de convite experimental.....	40

1 INTRODUÇÃO

A escolha entre um bem agora e um bem maior no futuro não é matéria científica nova. Adam Smith já levantava questões no século XVIII (Frederick, Lowenstein & O'Donoghue, 2002). Em 1937 Paul Samuelson publica um trabalho propondo um modelo de utilidade descontada no qual assumia que os indivíduos descontam a utilidade de bens futuros de maneira exponencial (Samuelson, 1937). O trabalho não teve como foco de validação experimental, por Samuelson, e a proposta dele era congruente com o modelo da época de *homo economicus* em que a utilidade descontada das escolhas seria constante ao longo do tempo. O decaimento constante da utilidade gera o que é chamado de curva exponencial. Este é um modelo que não contradiz axiomas clássicos da economia, como por exemplo, a reversão de preferência, pois no modelo exponencial o indivíduo quando questionado se opta por uma maçã hoje a duas amanhã ele optará de maneira igual quando a questão trouxer uma maçã em um ano ou duas maçãs em um ano e um dia (Thaler, 1981). Thaler, sugere que a psicofísica do tempo faz com que o indivíduo perceba a distância de hoje para amanhã, um dia, como maior do que a diferença entre um ano e um ano e um dia, quando se trata da exata diferença de um dia em ambos os casos.

Mesmo com objeções na área, o trabalho serviu de início para vários estudos sobre o tema, abrangendo drogadição (Kirby, Petry, & Bickel, 1999), cenários de ganhos e perdas financeiras (Shelley, 1994), quantidade de dinheiro e desvalorização no tempo (Green, Myerson, & McFadden, 1997), além de outros estudos (Green & Myerson, 2004; Frederick et al., 2002). Considera-se que o valor de um bem é o valor subjetivo, aquele atribuído pelo sujeito, e ele é descontado ao longo do tempo até o recebimento. Quanto maior o tempo de atraso para receber, maior é o valor subjetivo subtraído (Green & Myerson, 2004). Assim, por exemplo, entre um valor de R\$ 100,00 hoje e um valor de R\$ 120,00 para receber em um mês, ambos são percebidos de maneira diferente em questão de valor subjetivo. E quanto mais distante está o valor de R\$ 120,00 a ser recebido, por exemplo um ano, menor o valor percebido no momento imediato. Em outras palavras, essa percepção de utilidade deve ser vista entre a escolha de dois bens, e o agente escolhe o que lhe parece mais útil naquele tempo.

Os estudos com Escolhas intertemporais mensuram preferências entre recompensas/valores diferentes e tempos de espera que também são variáveis (Green & Myerson, 2004). A definição é corroborada por pesquisadores da área, por exemplo, Angeletos, Laibson, Repetto, Tobacman & Weinberg (2001), Frederick et al. (2002) e Laibson, (1997). Entende-se por exponencial o decaimento do valor subjetivo constante, como proposto por Samuelson (1937), porém experimentos e novos modelos demonstraram que a queda na verdade tem um decaimento hiperbólico (Laibson, 1997; Green et al., 1997; Frederick et al., 2002). Essas escolhas intertemporais abrangem várias questões do nosso dia a dia, de finanças individuais a comportamentos compulsivos com drogas, para exemplificar. Os estudos com droga, por exemplo, investigam o impulso do sujeito a escolher uma recompensa menor, porém imediata, uso de drogas, a uma recompensa maior e no futuro, ter saúde. Para isso, utiliza-se de escolhas intertemporais para mensurar a taxa de desconto dos indivíduos, e quanto maior a taxa, maior a desvalorização futura e conseqüentemente mais os valores presentes parecem subjetivamente melhores, o que pode indicar que escolhas intertemporais mensuram impulsividade (Takahashi, 2016; Green & Myerson, 2004). A taxa em questão tem o nome de taxa k , e os instrumentos que a mensuram são os utilizados nos experimentos de escolhas intertemporais (Takahashi, 2016; Green et al., 1997, Green & Myerson, 2004). No Brasil, alguns estudos relacionaram escolhas intertemporais e punições altruísticas, ao relacionar respostas de sujeitos em questionários de escolhas intertemporais e respondentes do jogo econômico chamado jogo do ultimato (Tibúrcio, 2018); outros tentaram relacionar se classes mais baixas, na esfera social, possuíam maiores taxas de desconto temporal (Curto & Bueno, 2016). Estudo relacionando decisões intertemporais de governo utilizou-se de dados históricos e observou se os gastos levavam em considerações pressupostos das escolhas intertemporais (Holtz-Eakin, Rosen, & Tilly, 1993). Desconhece-se, até o momento, estudos que tenham feito aplicação de questionários para investigar a taxa k de agentes públicos e privados, e se há diferença entre os dois grupos.

O modelo normativo da economia clássica sugere que indivíduos estariam constantemente bem informados e que suas decisões são sempre racionais, de modo que suas escolhas nem mesmo se alternariam ao longo do tempo (Simon, 1955). Assim, eles tomariam decisões muito próximas do que fora proposto por Samuelson

(1937). Porém, esses tomadores de decisão possuem conhecimento e habilidade limitados, contradizendo o modelo normativo como mostrou Hebert Simon em 1955. Portanto, o gasto de dinheiro público pela economia clássica seria sempre com investimentos de máximo retorno e eficiência. Entretanto, essa ideia é paradoxal, porque uma vez que assumimos essa racionalidade os problemas estruturais de governos, por exemplo, desapareceriam (Simon, 1955). Os estudos envolvendo orçamentos/gastos e escolhas intertemporais focam em indivíduos únicos em contextos de orçamento particular e resolutividades de baixos custos em países subdesenvolvidos (Atmadja, Sills, Pattanayak, Yang & Patil, 2017) ou situações individuais de decisões que acabam por comparar com o *homo economicus* citado por Samuelson (1937) (Green et al., 1997; Harrison, Lau & Willians, 2002). Dado o contexto das pesquisas, não há estudos que busquem entender o comportamento do agente público e do privado, quando se trata de decisões que envolvam valor subjetivo no tempo, ou seja, escolhas intertemporais, e se há diferença entre eles. O presente estudo utilizou-se dos valores propostos por Green et al. (1997), uma vez que utiliza valores considerados altos para melhor simular o ambiente de trabalho e valores utilizados por instituições públicas e privadas.

Boyne (2002) sugere que não existe uma diferença muito clara entre a definição do que é uma gestão pública ou privada, e ressalva que essa falta de diferença pode ser explicada pelos métodos de pesquisa utilizados. Porém, alguns estudos propuseram a diferenciação entre uma gestão pública e privada (Amsa, 1986; Meier & O'Toole, 2011; Nutt, 2005; Nutt & Backoff, 1993; Rainey & Bozeman, 2000), pesquisando se contextos, público e privado, podem fazer a diferença quando um indivíduo toma uma decisão (Nutt, 2005). Outro estudo analisou se funcionários públicos diferem dos privados no quesito altruísmo (Tepe & Vanhuyse, 2017). Hansen & Villadsen (2010) exploraram se esses contextos influenciam o papel de liderança dos gestores. Por fim, foi investigado se o comportamento do trabalhador difere entre público e privado (Baarspul & Wilderom, 2011). As metodologias para diferenciar o público e privado são as mais variadas, sendo a observação *in loco* uma das opções (Amsa, 1986), levantamentos bibliográficos (Tocar, 2020) e simulações (Nutt, 2005) para citar alguns. O presente estudo foca em utilizar como sujeitos experimentais os próprios trabalhadores do público e privado para fins de comparação.

Entre estes contextos é comumente citada como diferente a fonte de sustentação do setor público com o privado (Boyne, 2002; Nutt, 2005; Rainey & Bozeman, 2000). O público possui na sua sustentação o dinheiro oriundo de impostos enquanto o privado possui os recursos das vendas de seus produtos, serviços (Rainey & Bozeman, 2000). A fonte do dinheiro pode ser levada em consideração quando ele é gastado (Thaler, 1999).

Ainda sobre a distinção, a tomada de decisão pode receber influências externas ou não. O gestor público que toma decisões possui regulação de toda a população que paga imposto (Rainey, Ronquillo & Avellaneda, 2010), podendo até ter menos autonomia e ser fortemente influenciado por questões políticas, como mudanças de governança cíclicas. Ele ainda pode ser cobrado para ter um resultado mais imediatista (Boyne, 2002).

Outro traço de diferença que é muitas vezes citado na literatura especializada é a posse, ou seja, quem possui o público e o privado (Boyne, 2002; Nutt & Backoff, 1993; Nutt, 2005; Rainey & Bozeman, 2000); no primeiro caso a posse é do estado, no segundo os donos da empresa e os acionistas (Rainey, et al., 2010; Nutt & Backoff, 1993). Autores de teoria econômica da propriedade sustentam que a posse em comum levaria a uma baixa eficiência no setor público (Boyne, 2002). O senso de posse pode ser definido com o sentimento de “Isso é meu” (Van Dyne & Pierce, 2004). Esse sentimento pode ser voltado para objetos tangíveis e intangíveis, como o dinheiro, que é o foco deste estudo. Por esse motivo foi utilizada um Questionário de Propriedade Psicológica apresentada por Vin Dyne e Pierce traduzida para o contexto nacional.

A propriedade psicológica considerada é a experiência em que o empregado desenvolve sentimentos de posse com a empresa (Van Dyne & Pierce, 2004). O tema possui um escopo amplo, abrangendo questões organizacionais como territorialidade, autoeficácia, responsabilidade, senso de pertencimento e senso de identidade. O presente estudo foca no senso de pertencimento (Mahsud, & Hao, 2016). A percepção de controle pode ser diferente entre indivíduos ligados a locais públicos e privados, o que pode influenciar na percepção de posse do trabalhador (Zhang, Liu, Zhang, Xu, & Cheung, 2021). Mahsud, & Hao (2016) aplicaram questionários em empresas aeroespaciais públicas e privadas, no Paquistão, e encontrou que trabalhadores privados possuíam maior percepção de posse no local de trabalho. Amsa (1986)

utilizou-se de observação e questionários para traçar diferenças culturais entre empresas públicas e privadas de tecelagem na Índia. Considerando-se as origens diferentes de posse, público e privado, levanta-se a questão se há diferença entre percepção de posse em hospitais universitários, públicos e privados, e se isso pode mediar escolhas intertemporais no ambiente de trabalho.

Levanta-se essa questão, pois na administração pública e privada não ocorrem somente tomadas decisões financeiras imediatas, e a posse também pode diferenciar. Muitas vezes as escolhas passam gestões inteiras até ser observada uma “taxa de retorno do investimento”, e se questiona então se este dinheiro do contribuinte, por exemplo, quando investido é percebido da mesma maneira que o dinheiro individual. Alguns estudos propõem ideias sobre um possível tratamento diferenciado com dinheiro que o indivíduo possui ou não, e suas decisões ao longo do tempo, ou seja, escolhas intertemporais. O primeiro deles é o estudo de Morrison & Oxoby (2013) que examinou experimentalmente no laboratório o efeito posse (*endowment effect*), e pedindo que os participantes fizessem escolhas intertemporais com dinheiro, que eles tinham posse ou não. O efeito posse é conhecido por ser relacionado diretamente a aversão à perda. Assim, indivíduos ao possuírem determinado produto, ou quantia, costumam estimar um valor maior para abster-se do bem (Morrison & Oxoby, 2013), o que pode acabar influenciando em decisões envolvendo escolhas intertemporais. Os achados deste estudo sugerem que quando o dinheiro é percebido como próprio, ele possui um valor subjetivo diferente de quando não o é, ou seja, a taxa de desconto do valor subjetivo se torna diferente com a posse ou não do indivíduo sobre o dinheiro. Outro ponto que pode ser associado com a hipótese está no estudo de Plunkett e Buehner (2006). Esses autores desenvolveram experimentos em que estudavam escolhas intertemporais para ganhos e perdas em cenários pessoal e empresarial. Os resultados também corroboram para uma percepção temporal financeira diferente quando se trata de valores nos dois contextos, no caso, pessoal e empresarial.

Diante destes pontos, problemas de escolhas intertemporais são comuns aos gestores. Escolher entre investir em uma força de trabalho hoje ou entrar em um novo mercado nos próximos meses é um exemplo deste tipo de escolha. Muitas vezes essas escolhas podem ser conflitantes entre o indivíduo e a organização, favorecendo um imediatismo do gestor para, por exemplo, uma possível promoção, em detrimento

de um objetivo maior na organização (Laverty, 1996; Abernethy, Bouwens, Van Lent, L. 2013).

Portanto, torna-se importante investigar se o trato do dinheiro no contexto da administração pública e privada é diferente, buscando respondentes em hospitais universitários de ambas as vinculações. Desconhece-se estudo no Brasil que investiga a posse nas instituições citadas e se há percepção de diferenças em escolhas ao longo do tempo, escolhas intertemporais. O presente artigo, então, visa preencher uma lacuna, avaliando se o dinheiro público e privado é percebido de maneira diferente e/ou mesmo tratados de maneira diferente, se os trabalhadores dos locais hospitalares público e privado percebem esses locais como deles e discutir quais implicações isso pode ter no ambiente de trabalho. Uma vez que o desperdício já preocupa a administração pública de longa data e as decisões geralmente ocorrem em longos períodos, entender se o dinheiro público possui essa desvalorização frente ao dinheiro privado pode ser a fonte de possíveis intervenções para maior percepção de zelo pelo dinheiro.

2 MÉTODO

2.1 Participantes

Foram convidados trabalhadores de áreas administrativas e financeiras de hospitais públicos e hospitais privados. Com intenção de sigilo, por se tratar de áreas com poucos trabalhadores em instituições de saúde, optou-se por não questionar o sexo do participante. O atual estudo obteve 10 respondentes do privado e 28 do público, sendo o grupo de hospitais públicos equivalente a mais de 50% da força de trabalho do hospital em questão. Todos os participantes tiveram anuência no Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo I) e o projeto foi aprovado no Comitê de Ética em Pesquisa em Seres Humanos da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (CAAE nº 30538120.0.0000.5407).

A coleta de dados foi feita online, motivada pela pandemia de SARS COVID-19. Ao comunicar aos pesquisadores a intenção prévia de fazer a pesquisa na instituição, esta repassava uma lista de e-mails dos trabalhadores do local, sendo a abordagem feita via e-mail pelo pesquisador, com o link encaminhando para o formulário de pesquisa.

Devido ao número considerado baixo de participantes dos hospitais privados, foi feita, também, a assinatura do *Sales* LinkedIn e encaminhados 240 convites individualizados para trabalhadores de áreas financeiras de hospitais privados, o que resultou em apenas 3 respondentes a mais, totalizando 13 participantes de hospitais privados. Houve descarte de 4 respondentes, sendo 3 privados e 1 público, pois eles se enquadravam no que é descrito como inconsistência dinâmica. Uma vez que ao responderem o questionário os participantes optavam ora por valores maiores no futuro ora por valores menores; esta alternância de escolhas, no mesmo grupo de perguntas, caracterizava aleatoriedade assim como contradição nas respostas.

2.2 Materiais

O procedimento utilizou o modelo proposto por Green, et al. (1997), com uma sequência de 129 questões de escolhas intertemporais. O Questionário de Propriedade Psicológica utilizado foi o sugerido Van Dyne & Pierce (2004), contendo 7 questões sobre o tema a serem respondidas em escala *likert* de 5 pontos, sendo 1 para discordo totalmente e 5 para concordo totalmente. Todo o procedimento foi executado via *google forms*.

2.3. Procedimento

O participante era abordado via e-mail pelo pesquisador que explicava brevemente o tema no corpo do texto e apresentava o link para o sujeito. Em caso de anuência o participante clicava no link.

Em um primeiro momento havia a instrução para a leitura do TCLE, que já continha uma breve explicação sobre qual era a tarefa a ser realizada. Em seguida, o participante, após responder três perguntas de escolhas intertemporais de treino preliminar, era orientado para as 129 perguntas de escolhas intertemporais, respondidas individualmente. Ao final, ele deveria responder um Questionário de Propriedade Psicológica com sete perguntas sobre o quanto entendia que a empresa que ele trabalhava era dele, e concluía sua participação na pesquisa respondendo um questionário sociodemográfico.

Todos os participantes foram abordados durante o horário de trabalho para que respondessem no mesmo momento, em um link do *googleforms*.

2.3. 1. Procedimento de Escolha Intertemporal

Após clicar no link recebido no e-mail o participante era direcionado ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido. Com a anuência, o participante era submetido ao treino preliminar de escolha intertemporal, com 3 perguntas, como pode ser visto na Figura 1. As respostas foram descartadas para fins de análise por se tratar de apenas aprendizagem.

Selecione a opção que prefere. *

R\$ 40,00 hoje

R\$ 100,00 daqui 3 meses

Figura 1 Exemplo de pergunta de escolha intertemporal do treino preliminar que o participante visualizava. O experimento foi realizado no mesmo layout.

Quando o participante comunicava que havia entendido o procedimento e pretendia continuar, ao demarcar essa opção no questionário, a sequência de perguntas de escolhas intertemporais se iniciava. Nenhum respondente alegou não ter entendido o procedimento nesta etapa, em caso de alegação de não entendimento, as respostas seriam descartadas.

A primeira orientação lida pelo participante tratava de que ele fora selecionado por trabalhar em uma empresa. E que, portanto, as respostas a seguir deveriam ser referentes a como ele iria gerir o dinheiro no trabalho. Então, o experimento era iniciado.

O experimento utilizou os valores propostos por Green, et al. (1997), que sugere utilizar os valores U\$100, U\$2.000, U\$25.000 e U\$100.000. Foi utilizada a taxa de conversão do valor de dólar para real do ano de 1997, proposta pela taxa cambial no site do Banco Central. Os valores resultantes foram reajustados para a taxa de inflação até o mês de setembro de 2021, com o cálculo proposto pelo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. A conversão visava aplicar o poder de compra proporcional do experimento original com o poder de compra do momento da aplicação do experimento deste trabalho. O procedimento empregou a relação de valores fixos e atrasos tardios utilizados por Tibúrcio (2018). Assim, U\$ 500 originais convertidos equivalem, em real, e corrigidos com a inflação para o mês de setembro de 2021 a R\$ 2.231,81 e U\$ 100.000 equivalem a R\$ 446.362,35. Os atrasos de recebimento foram os mesmos utilizados por Green, et al. (1997) (4 meses e 15 dias; 9 meses e 10 dias; 1 ano e 3 meses; 1 ano e 6 meses; 2 anos e 4 meses; 3 anos e 10 meses). A tabela 1 demonstra os valores e conversões utilizados para o experimento.

Data do experimento original	Valor do Experimento	Taxa Cambial	Valor em Real	Atual	Inflação	Valor Corrigido
09/10/1996	U\$ 100,00	1,0126	R\$ 101,26	set/2 1	340,81	R\$ 446,36
09/10/1996	U\$ 25,00	1,0126	R\$ 25,32	set/2 1	340,81	R\$ 111,61
09/10/1996	U\$ 50,00	1,0126	R\$ 50,63	set/2 1	340,81	R\$ 223,18
09/10/1996	U\$ 75,00	1,0126	R\$ 75,95	set/2 1	340,81	R\$ 334,79
09/10/1996	U\$ 100,00	1,0126	R\$ 101,26	set/2 1	340,81	R\$ 446,36
09/10/1996	U\$ 150,00	1,0126	R\$ 151,89	set/2 1	340,81	R\$ 669,54
09/10/1996	U\$ 200,00	1,0126	R\$ 202,52	set/2 1	340,81	R\$ 892,72
09/10/1996	U\$ 250,00	1,0126	R\$ 253,15	set/2 1	340,81	R\$ 1.115,91
09/10/1996	U\$ 300,00	1,0126	R\$ 303,78	set/2 1	340,81	R\$ 1.339,09
09/10/1996	U\$ 350,00	1,0126	R\$ 354,41	set/2 1	340,81	R\$ 1.562,27
09/10/1996	U\$ 400,00	1,0126	R\$ 405,04	set/2 1	340,81	R\$ 1.785,45
09/10/1996	U\$ 425,00	1,0126	R\$ 430,36	set/2 1	340,81	R\$ 1.897,06
09/10/1996	U\$ 450,00	1,0126	R\$ 455,67	set/2 1	340,81	R\$ 2.008,63
09/10/1996	U\$ 475,00	1,0126	R\$ 480,99	set/2 1	340,81	R\$ 2.120,24
09/10/1996	U\$ 500,00	1,0126	R\$ 506,30	set/2 1	340,81	R\$ 2.231,81

Data do experimento original	Valor do Experimento	Taxa Cambial	Valor em Real	Atual	Inflação	Valor Corrigido
09/10/1996	U\$ 100.000,00	1,0126	R\$ 101.260,00	set/2 1	340,81	R\$ 446.362,35
09/10/1996	U\$ 95.000,00	1,0126	R\$ 96.197,00	set/2 1	340,81	R\$ 424.044,23
09/10/1996	U\$ 90.000,00	1,0126	R\$ 91.134,00	set/2 1	340,81	R\$ 401.726,12
09/10/1996	U\$ 85.000,00	1,0126	R\$ 86.071,00	set/2 1	340,81	R\$ 379.408,00
09/10/1996	U\$ 80.000,00	1,0126	R\$ 81.008,00	set/2 1	340,81	R\$ 357.089,88
09/10/1996	U\$ 70.000,00	1,0126	R\$ 70.882,00	set/2 1	340,81	R\$ 312.453,65
09/10/1996	U\$ 60.000,00	1,0126	R\$ 60.756,00	set/2 1	340,81	R\$ 267.817,41
09/10/1996	U\$ 50.000,00	1,0126	R\$ 50.630,00	set/2 1	340,81	R\$ 223.181,18
09/10/1996	U\$ 40.000,00	1,0126	R\$ 40.504,00	set/2 1	340,81	R\$ 178.544,94
09/10/1996	U\$ 30.000,00	1,0126	R\$ 30.378,00	set/2 1	340,81	R\$ 133.908,71

Data do experimento original	Valor do Experimento	Taxa Cambial	Valor em Real	Atual	Inflação	Valor Corrigido
09/10/1996	U\$ 20.000,00	1,0126	R\$ 20.252,00	set/2 1	340,81	R\$ 89.272,47
09/10/1996	U\$ 15.000,00	1,0126	R\$ 15.189,00	set/2 1	340,81	R\$ 66.954,35
09/10/1996	U\$ 10.000,00	1,0126	R\$ 10.126,00	set/2 1	340,81	R\$ 44.636,24
09/10/1996	U\$ 5.000,00	1,0126	R\$ 5.063,00	set/2 1	340,81	R\$ 22.318,12

Tabela 1 São apresentados a data do experimento original com o valor utilizado, a taxa de conversão cambial e o valor equivalente, corrigido a inflação até a data da aplicação do experimento atual.

O participante deveria sempre escolher entre duas opções, sendo uma o valor fixo tardio e outra um imediato variável. A questão seguinte mantinha o valor fixo tardio e aumentava os 5% do valor imediato e assim sucessivamente até o limite de 95% do valor maior e fixo. Os valores seguintes seguiam a mesma ordenação, com alteração de valores e tempo de recebimento até a conclusão de 129 questões. A tabela 2 abaixo mostra um exemplo de sequência dos valores apresentados ao participante.

Valor para receber agora	Valor para receber em 4 meses e 15 dias
R\$ 111,61	R\$ 2231,81
R\$ 223,18	R\$ 2231,81
R\$ 334,79	R\$ 2231,81
R\$ 446,36	R\$ 2231,81
R\$ 669,54	R\$ 2231,81
R\$ 892,72	R\$ 2231,81
R\$ 1115,91	R\$ 2231,81
R\$ 1339,09	R\$ 2231,81
R\$ 1562,27	R\$ 2231,81
R\$ 1785,45	R\$ 2231,81
R\$ 1897,06	R\$ 2231,81

Valor para receber agora	Valor para receber em 4 meses e 15 dias
R\$ 2008,63	R\$ 2231,81
R\$ 2120,24	R\$ 2231,81

Tabela 2 A tabela acima demonstra uma das sequências de valores apresentados ao participante sendo o valor fixo tardio e o valor imediato aumentando 5% a cada pergunta.

2.3.2 Questionário de Propriedade Psicológica

Após a tarefa de escolhas intertemporais, o participante foi convidado a responder o Questionário de Propriedade Psicológica oriundo de Van Dyne & Pierce (2004), como pode ser visto na Figura 2.

1. Essa é a minha organização.
2. Eu percebo que a organização é NOSSA empresa.
3. Eu sinto um alto grau de propriedade pessoal por essa organização.
4. Eu percebo que essa é a minha empresa.
5. Essa é a NOSSA empresa.
6. Muitos trabalhadores dessa empresa sentem como se possuíssem essa empresa.
7. É difícil para mim pensar sobre essa empresa como minha.

Figura 2 Afirmações do Questionário de Propriedade Psicológica, o participante deveria responder uma escala likert de 5 pontos para o nível de concordância a frase.

As perguntas visaram observar o quanto havia de percepção de que o local era encarado como do indivíduo que o responde. A questão número sete por se tratar de uma afirmação negativa, em que concordar totalmente era passível de entender uma baixa propriedade psicológica, foi considerada como contrária à posição positiva de notas altas na escala *Likert*. Ou seja, um alto nível de concordância no item 7 corresponde a baixa propriedade psicológica.

Após essas perguntas o participante era convidado a responder questões sociodemográficas.

3 RESULTADOS

A taxa k demonstra que houve desconto temporal nos respondentes do experimento, o que é o esperado na literatura (Frederick et al., 2002), o procedimento calculou a taxa k para valores de referência menores, R\$ 2.231,85, e para valores maiores, R\$ 446.362,35 e utilizou o modelo proposto por Reed, D., Kaplahn, B., Brewer, A. (2012) que se utiliza da fórmula para desconto hiperbólico (figura 3). O desconto apresentado é congruente com a literatura (Green et al., 1997; Frederick et al., 2002). As figuras 4 e 5 mostram, de forma a exemplificar, as respostas das medianas dos participantes do Grupo Público com valores de referências menores e maiores. É desenhada uma curva hiperbólica para melhor visualização.

$$V = A / (1 + kD)$$

Figura 3. A equação a utilizada para o cálculo do desconto hiperbólico onde "V" significa o valor subjetivo descontado. "A" o valor real da recompensa. A letra "k" é um parâmetro livre que representa a taxa de desconto. "D" é o tempo de atraso para o recebimento da recompensa. Retirado de Reed, D., Kaplahn, B., Brewer, A. (2012).

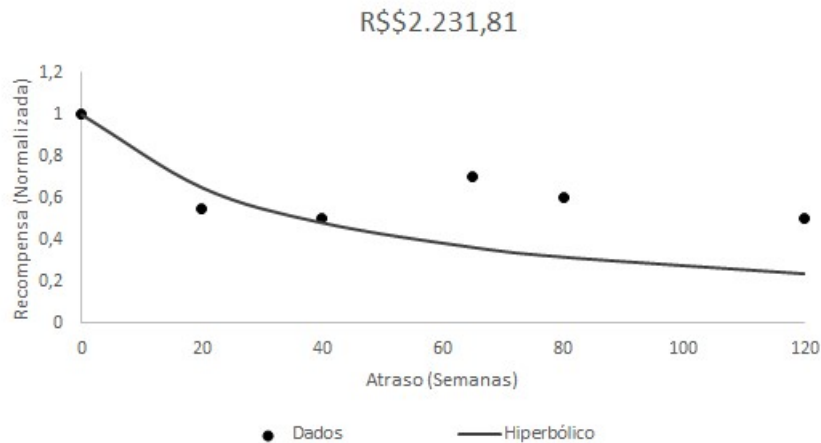


Figura 4 Mediana das respostas do Grupo Público, para os valores de referência menores R\$2.231,81. O eixo y demonstra os dados normalizados das escolhas de valores, e o eixo x o atraso em semanas para recebimento. A curva hiperbólica para fins de comparação é traçada.

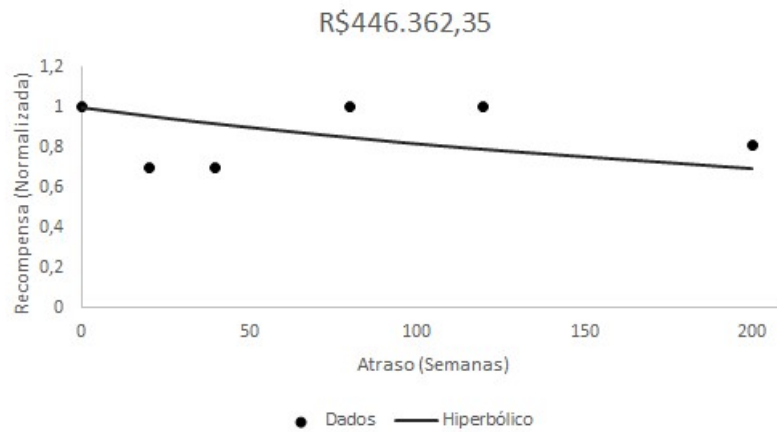


Figura 5 Mediana das respostas do Grupo Público, para valores de referência maior R\$ 446.362,35. O eixo y demonstra os dados normalizados das escolhas de valores, e o eixo x o atraso em semanas para recebimento. A curva hiperbólica para fins de comparação é traçada.

A estatística descritiva por Grupos, Público e Privado, demonstra uma diferença na média da taxa k entre eles. Pelo tamanho da amostra a diferença entre as médias pode ser atribuída ao acaso. A análise em questão utilizou-se da mediana para fins de comparação. A estatística descritiva pode ser vista na figura 6, onde se vê no eixo Y a taxa k dos grupos, separada por quartis, e no eixo X a divisão dos grupos sendo 1- Grupo Público, taxa k para valores menores. 2- Grupo Público, taxa k para valores maiores. 3- Grupo Privado, taxa k para valores menores. 4 – Grupo Privado, taxa k para valores maiores.

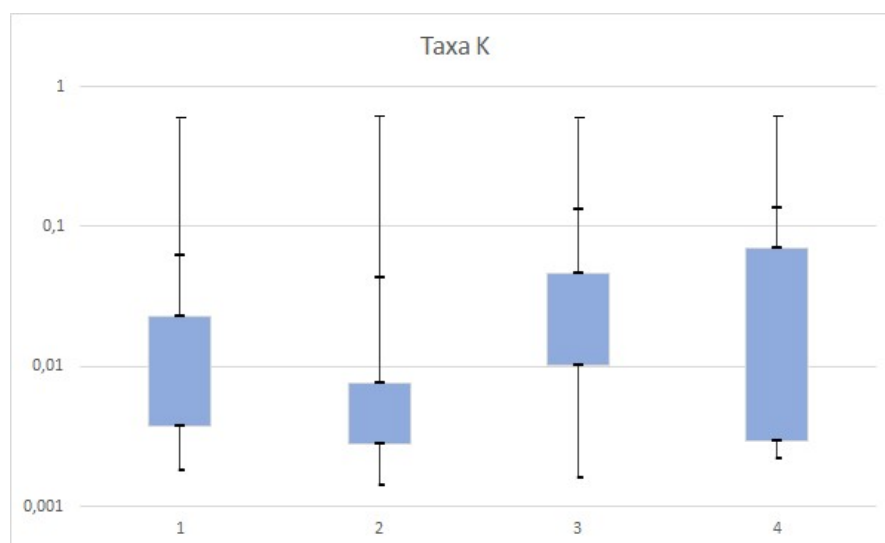


Figura 6. Estatística descritiva por grupos, o eixo Y demonstra o valor aglutinado da taxa k , e o eixo X a separação dos Grupos, sendo 1- Taxa k para valores menores Público. 2- Taxa k para valores maiores Público. 3- Taxa k para valores menores Privado. 4 - Taxa k para valores maiores Privado

Quando comparadas a taxa k dos trabalhadores públicos e a dos privados, não foram encontradas diferenças significativas. Foi adotado o modelo não-paramétrico para as análises uma vez que houve rejeição da normalidade ($P < 0.001$), pelo teste de Shapiro-Wilk. As taxas k de valores menores (R\$2.231, 81) e as taxas k de valores maiores (R\$ 446.362,35) tiveram correlação entre si, de intensidade quase moderada para o público ($r=0.39$) e para o privado ($r=0.78$), o que pode indicar uma coesão dos dados dos respondentes. Para fins de comparação entre os grupos público e privado, foi utilizado o teste não-paramétrico de Mann-Whitney, que não mostrou diferenças significativa (ver tabela 3).

Grupo Público x Grupo Privado	
	p
Pertencimento	0.661
Taxa k valores menores	0.246
Taxa k valores maiores	0.274

Tabela 3 Comparação dos grupos público e privado para pertencimento, taxa k valores menores, taxa k de valores maiores utilizando o teste de Mann-Whitney. Não houve diferenças entre os grupos. $p < 0,05$.

O pertencimento dos trabalhadores públicos e privados, quando comparados entre si, também não demonstrou diferença significativa, sendo utilizado o teste de Mann-Whitney, com $p\text{-value}=0.66$, conforme pode ser visto na tabela 3. O fator pertencimento não mostrou correlação significativa com a taxa k quando comparado no total da amostra, $n=38$. Porém quando analisados em separado, públicos e privados, o último demonstra correlação da taxa k com pertencimento, quando utilizada a correlação de Spearman. Para os respondentes do ambiente privado a taxa k de valores maiores mostrou correlação negativa com o pertencimento ($p = 0.05^* r = -0.63$). Quando maior a percepção do respondente de pertencimento da instituição privada menor a taxa k .

Os dados obtidos nos questionários sociodemográficos mostram, por meio da análise de correlação de Spearman, que os trabalhadores públicos mais bem remunerados, com salários mais altos, tiveram diminuídas as taxas k de valores de referências menores, ($p = 0.03^* r = -0.41$). Em uma análise de ambos os grupos também foi

observada a influência do salário na taxa k . À medida que o salário do respondente aumentava, menor a taxa k do mesmo. O Grupo Privado mostrou uma correlação negativa entre expectativa de ficar no emprego e a taxa k . Quanto mais o grupo demonstrava expectativa de ficar no trabalho, pelos anos seguintes, menor a taxa k , sendo este um dado significativo marginal ($p=0.075$).

A pandemia foi analisada envolvendo ambos os grupos, com o total de $n=38$. Os dados sugerem que a pandemia afetou os indivíduos comparados à taxa k ($p = 0.009^*$ $r = -0.42$). Quanto mais a pandemia afetou o participante menor era a taxa k , independente de vínculo.

4 DISCUSSÃO

O presente trabalho mostrou que os participantes, independente de vínculo institucional, possuíam um desconto temporal. Isso quer dizer que os participantes percebiam os valores apresentados de maneira diferente quando analisados sob a ótica do tempo (Green et al., 1997; Frederick et al., 2002). De acordo com a literatura (Green et al., 1997, Frederick et al., 2002; Tibúrcio, 2018; Reed et al., 2012), o cálculo de desconto foi feito conforme a equação hiperbólica, que se dá pela queda acentuada nos valores percebidos imediatos, mas uma queda constante e menos saliente no valor futuro. Green, et al. (1997) propõem que valores altos sofreriam o que é chamado de efeito magnitude. O efeito magnitude faria com que valores maiores seriam menos descontados do que valores menores. A correlação de intensidade quase moderada para desconto com valores de referência maiores e menores indica que as taxas k eram vinculadas para os respondentes, o que quer dizer que aqueles mais impulsivos para valores maiores também eram mais impulsivos para valores menores. As figuras 4 e 5 demonstram o efeito magnitude mapeado, como Green et al (1997) propuseram e outro trabalho brasileiro (Tibúrcio, 2018) relatou o mesmo efeito, sendo consoante com a literatura. Embora este estudo tenha utilizado os valores de Green, et al. (1997) e manipulado para maiores valores, os respondentes do presente estudo foram sugeridos que não respondessem de acordo com dinheiro individual, como proposto no estudo de 1997, e sim respondessem administrando o dinheiro do local de trabalho o que não alterou a percepção dos respondentes. Outro ponto que pode ser levantado é o ajuste monetário proposto. Embora os valores propostos sejam equivalentes, pela correção monetária e poder de compra, a manipulação pode ter mantido o efeito magnitude sem grandes interferências. Deve-se levar em conta também que os respondentes eram trabalhadores da área da saúde já profissionais na área enquanto os respondentes do estudo de Green, et al. (1997) eram estudantes e com o “n” também reduzido, no estudo originário foram 24, o que nos apresenta outro público, com o mesmo efeito documentado indicando uma boa variabilidade de valores e documentação do fenômeno.

Nutt (2005) pesquisou as diferenças entre as tomadas de decisão na gestão pública e privada. Ao verificar os estilos de decisões ele traça diferenças entre questões orçamentárias e considera que os agentes públicos seriam mais propensos a apoiar propostas orçamentárias a depender da maneira de negociação. As perguntas deste

estudo sobre escolhas intertemporais realizadas em hospitais universitários públicos e privados sugerem ao participante que ele responda da maneira que ele administraria o valor no trabalho a ser recebido, orçamento, sem diferenciar a origem, como no experimento de Nutt (2005). O presente estudo mostrou que não houve diferença na taxa k dos respondentes públicos e privados. A taxa k indica o quanto o valor de algo futuro é descontado no valor presente; para fins do estudo caso um dos grupos tivesse uma taxa k maior que outro grupo isso indicaria possível imediatismo daqueles respondentes, demonstrando diferenças nas escolhas do público e do privado. Os dados sugerem uma equidade nas decisões públicas e privadas em se tratando de adiantamento de valores menores ou recebimento de valores menores e futuros. Segundo o presente estudo, os gestores públicos, assim como os privados, seriam então igualmente propensos a ter paciência para retornos futuros, o que não indicaria diferença das escolhas públicas e privadas ou diferença no fator chamado de miopia ou imediatismo (Laverty, 1996; Abernethy et al., 2013).

Murray (1975) citava cautela na diferenciação entre público do privado, embora tenham surgido avanços sobre a temática é um ponto ainda relevante sobre o tema: a cautela. Sobre isso, as variabilidades de métodos para verificar se há diferença entre público e privado foram apontadas por Boyne (2002) como um dos motivos para não serem mapeadas diferenças entre o público e privado. Os estudos que traçam diferenças claras entre esses espectros muitas vezes observam a estrutura do ambiente de trabalho, regulações e fontes de sustentação (Rainey et al., 2010; Rainey & Bozeman, 2000) fatores esses que podem influenciar a decisão do gestor financeiro. Em se tratando de escolhas intertemporais a estrutura de incentivos para os respondentes, dos dois vínculos institucionais, podem ter sido equivalentes e o fenômeno da impaciência por se tratar de algo fino as diferenças entre os grupos pode não ter sido captada.

Tocar (2020) propôs em seu trabalho que a posse seria uma das diferenças do público e o privado. O presente trabalho não encontrou diferença entre a percepção de posse dos dois tipos de instituição, ambos grupos de trabalhadores percebiam a instituição igualmente como deles. Durante o procedimento da coleta de dados a instituição privada teve sua venda concretizada para outros gestores, uma alteração de posse durante o experimento. Isso acabou por inviabilizar a coleta também, já que os donos anteriores haviam autorizado a pesquisa na instituição e os atuais donos barraram a

coleta, inviabilizando a continuação. Morrison & Oxoby (2013) através de experimento laboratorial mostraram que os respondentes que tinham a posse do dinheiro tinham uma maior taxa de desconto. No presente estudo os dados mostram que no ambiente privado os respondentes que percebiam o local como posse deles possuíam menor taxa k para valores maiores, contrário ao proposto por Morrison & Oxoby (2013). Dado o contexto de venda de gestão no hospital privado, no momento da pesquisa, os participantes que se percebiam como donos foram os mais pacientes apenas para valores maiores. E considerando o contexto de mudança de gestão, e que a venda de um hospital certamente não foi próxima dos valores menores de R\$2.231,81 a taxa k de valores maiores pode ter sofrido uma interferência do momento vivido no hospital privado. Quando se trata do modelo racional esperar um valor futuro maior é a decisão “correta” a se fazer, os trabalhadores privados que entendiam o local como deles, foram os que tomaram a decisão mais próxima do modelo normativo, mesmo sem serem informados as decisões de valores maiores indicariam um melhor retorno ao longo do tempo (Flammer & Bansal, 2017).

Por se tratar de um experimento que o participante era orientado a responder conforme ele administraria os valores propostos no local que ele trabalha, foi questionado na parte sociodemográfica do experimento o salário e a expectativa que o participante tinha de se manter no emprego. Essas questões visavam observar se a taxa k sofreria alguma interferência do indivíduo no quesito salário pessoal e se questionamentos sobre valores futuros, quando cruzados com a expectativa do indivíduo de ficar no trabalho, teriam relação com as escolhas dos indivíduos. Os trabalhadores públicos com melhor remuneração tiveram taxas k menores para valores de referência de R\$2.231,81. De modo geral, sempre que o salário do respondente aumenta para os dois grupos, sua paciência aumentava – refletida em uma taxa k que diminuía proporcionalmente ao aumento do salário. O resultado pode sugerir que os respondentes acabaram se enviesando por questões pessoais e não dissociando o valor do dinheiro pessoal com valores utilizados no trabalho.

Os trabalhadores do Grupo Privado mostraram correlação negativa com a taxa k quando relacionada a sua expectativa de ficar no trabalho. Quando apresentavam uma expectativa alta de ficar no trabalho a taxa k conseqüentemente diminuía. Ou seja, os funcionários com expectativa de trabalhar no local de trabalho por anos, eram pacientes em aguardar retornos maiores no futuro. A intenção de ficar no trabalho está

correlacionada com a percepção de posse no local (Ebele, Ike, Chuke, & Eze, 2022) porém o presente estudo não encontrou essa correlação especificamente. Os funcionários do Grupo Público possuíam o que é conhecido como “estabilidade”. A estabilidade é um mecanismo em que a saída do trabalhador se dá por duas formas, exoneração a pedido ou demissão após infração grave cometida por ele, e julgamento em processo administrativo disciplinar. O mecanismo da estabilidade do funcionário público resguarda o trabalhador para agir em possíveis flagrantes contra autoridades superiores sem correr o risco de perda do emprego. A perspectiva de trabalho longo pode não ter influenciado os trabalhadores a percepção no horizonte de tempo dos citados trabalhadores, uma vez que via de regra se o funcionário não cometer infração grave ele teria o emprego em questão até a aposentadoria.

A presente pesquisa foi realizada em hospitais universitários durante a pandemia de COVID – 19, portanto os participantes foram questionados sobre o quanto a pandemia os afetou, pois, a questão poderia ter algum tipo de influência nas respostas. De maneira global, quando os dados são aglutinados em um único grande grupo, os trabalhadores de ambos os vínculos demonstraram efeito da pandemia na taxa k . Diferente do esperado, de que a pandemia faria os indivíduos mais impulsivos, o que foi visto é que ela tornou a taxa k menor, ou seja, mais pacientes. Os dados discordam dos achados de Wu, Li, Li., (2022) em que os respondentes foram mais impulsivos em escolhas intertemporais dado o contexto incerto da pandemia. Deve ser ressaltar os contextos de coletas de dados. Enquanto o estudo de Wu, Li, Li. (2022) coletou os dados em 2021, momento em que as primeiras doses de vacina estavam sendo administradas, o presente estudo coletou os dados em 2022, momento em que as vacinas já estavam na segunda dose e a pandemia encaminhava para maior controle. A sensação de incerteza dos participantes em 2021 provavelmente era maior que no ano de 2022, fator esse que pode ter influenciado nas decisões. O fato de os participantes serem também já trabalhadores, e não estudantes, que trabalham diretamente com a saúde, pode ter sido fator determinando no conceito de maior paciência nas escolhas intertemporais. A pandemia afetou os profissionais, mas não fez com que tomassem decisões precipitadas.

De forma geral, quando analisados os participantes públicos e privados eles se comportaram de maneira muito próxima. O que nos indica que há pouca diferença entre público e privado. Dado o contexto e vasta literatura que alega diferenças, muitas

vezes vinculada até de maneira caricata, o que se percebe são questões estruturais que muitas vezes podem ser diferentes, mas as decisões internas dos indivíduos acabam sendo próximas. A propriedade psicológica é um campo que pode ser mais explorado, em se tratando dos vínculos público e privado, uma vez que pode afetar a permanência do indivíduo na instituição sua impulsividade nas decisões com um imediatismo que pode até ser prejudicial ao local de trabalho. Porém, um enunciado seguro de que a posse foi verificada nas instituições privadas ainda não é robusto dadas as circunstâncias já descritas sobre as interferências durante a coleta. Além disso, uma escala diretamente traduzida para o Brasil pode ser de grande ganho para os estudos por ser uma variável que abrange inúmeras características da relação de trabalho, em se tratando de questões financeiras. Uma nova replicação do experimento pode ser realizada para verificar se a pandemia, no atual momento sob controle, já não tem mais influência no imediatismo dos participantes. E por fim, a replicação com “n” em variadas instituições de características diferentes pode auxiliar em melhor generalização dos dados em escolhas intertemporais público e privado.

Uma pesquisa de campo possui inúmeras intercorrências que podem afetar o desenvolvimento dela. Na presente pesquisa tivemos a alteração de gestão do local privado e a pandemia o que acabaram acarretando alterações de procedimento, a pesquisa inicialmente seria presencial no local de trabalho, além de intercorrências rotineiras em pesquisa de campo. Essas situações tiveram relação direta com o n de participantes, principalmente do Grupo Privado, já que o n do público por ser mais de 50% dos trabalhadores da área acabou sendo um retrato mais próximo do real.

A presente pesquisa retoma uma comparação que é de longa data, se as escolhas de administradores públicos se diferem da privada e os nossos dados sugere é que a resposta é não. O que foi visto é que fatores externos, como a pandemia, ou pessoais, como por exemplo o nível salarial, acabam afetando a decisão do agente. O local em que estão inseridos não é o suficiente para indicar a diferença entre a gestão pública e privada, uma vez que em muitos casos o comportamento dos dois grupos não é estatisticamente diferente. Isso pode sugerir novas linhas de pesquisa sobre fatores estruturais que motivam o tomador de decisão ou fatores pessoais e sua influência no decisor, já que os o tomador de decisões não dissocia as informações pessoais e nem decide apenas em função do local de trabalho, mas é submetido a outras influências.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abernethy, M. A., Bouwens, J., & Van Lent, L. (2013). The role of performance measures in the intertemporal decisions of business unit managers. *Contemporary accounting research*, 30(3), 925-961.

Amsa, P. (1986). Organizational culture and work group behaviour: an empirical study. *Journal of Management Studies*, 23(3), 347-362.

Angeletos, G. M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47-68.

Atmadja, S. S., Sills, E. O., Pattanayak, S. K., Yang, J. C., & Patil, S. (2017). Explaining environmental health behaviors: evidence from rural India on the influence of discount rates. *Environment and Development Economics*, 22(3), 229-248.

Baarspul, H. C., & Wilderom, C. P. (2011). Do employees behave differently in public- vs private-sector organizations? A state-of-the-art review. *Public Management Review*, 13(7), 967-1002.

Boyne, G. A. (2002). Public and private management: what's the difference?. *Journal of Management Studies*, 39(1), 97-122.

Curto, G. C. & Bueno, J. L. O. (2016) *Influência da classe social em tomada de decisão intertemporal*. Tese de Conclusão de Curso, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, SP, Brasil.

Ebele, E. N., Ike, O. O., Chuke, N. U., & Eze, I. C. (2022). The influence of psychological ownership on the association between satisfaction with work-family balance and intention to stay among nurses in South-eastern Nigeria public hospitals. *International Journal of Africa Nursing Sciences*, 17, 100464.

Flammer, C., & Bansal, P. (2017). Does a long-term orientation create value? Evidence from a regression discontinuity. *Strategic Management Journal*, 38(9), 1827-1847.

Frederick, S., Loewenstein, G., & O'donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.

Green, L., Myerson, J., & McFadden, E. (1997). Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory & Cognition*, 25(5), 715-723.

Green, L., & Myerson, J. (2004). A discounting framework for choice with delayed and probabilistic rewards. *Psychological Bulletin*, 130(5), 769.

Hansen, J. R., & Villadsen, A. R. (2010). Comparing public and private managers' leadership styles: Understanding the role of job context. *International Public Management Journal*, 13(3), 247-274.

Harrison, G. W., Lau, M. I., & Williams, M. B. (2002). Estimating individual discount rates in Denmark: A field experiment. *American Economic Review*, 92(5), 1606-1617.

Holtz-Eakin, D., Rosen, H. S., & Tilly, S. (1994). Intertemporal analysis of state and local government spending: Theory and tests. *Journal of Urban Economics*, 35(2), 159-174.

Kirby, K. N., Petry, N. M., & Bickel, W. K. (1999). Heroin addicts have higher discount rates for delayed rewards than non-drug-using controls. *Journal of Experimental psychology: general*, 128(1), 78.

Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.

Laverty, K. J. (1996). Economic "short-termism": The debate, the unresolved issues, and the implications for management practice and research. *Academy of Management Review*, 21(3), 825-860.

Mahsud, M., & Hao, J. (2017, June). Measurement and comparison of psychological ownership in public and private service organizations. In *2017 International Conference on Service Systems and Service Management* (pp. 1-6). IEEE.

Meier, K. J., & O'Toole Jr, L. J. (2011). Comparing public and private management: Theoretical expectations. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 21(suppl_3), i283-i299.

Morrison, W. G., & Oxoby, R. J. (2013). The endowment effect and intertemporal choice: a laboratory investigation. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 46(2), 689-704.

- Murray, M. A. (1975). Comparing public and private management: An exploratory essay. *Public administration review*, 364-371.
- Nutt, P. C., & Backoff, R. W. (1993). Organizational publicness and its implications for strategic management. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 3(2), 209-231.
- Nutt, P. C. (2005). Comparing public and private sector decision-making practices. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16(2), 289-318.
- Plunkett, H. R., & Buehner, M. J. (2007). The relation of general and specific locus of control to intertemporal monetary choice. *Personality and Individual Differences*, 42(7), 1233-1242.
- Rainey, H. G., & Bozeman, B. (2000). Comparing public and private organizations: Empirical research and the power of the a priori. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 10(2), 447-470.
- Rainey, H. G., Ronquillo, J. C., & Avellaneda, C. N. (2010). Decision making in public organizations. *Handbook of Decision Making*, 6, 349-378.
- Reed, D. D., Kaplan, B. A., & Brewer, A. T. (2012). A tutorial on the use of Excel 2010 and Excel for Mac 2011 for conducting delay-discounting analyses. *Journal of applied behavior analysis*, 45(2), 375-386.
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Shelley, M. K. (1994). Gain/loss asymmetry in risky intertemporal choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59(1), 124-159.
- Takahashi, T. (2016). Loss of self-control in intertemporal choice may be attributable to logarithmic time-perception. *Behavioral Economics of Preferences, Choices, and Happiness*, 117-122.
- Tepe, M., & Vanhuysse, P. (2017). Are future bureaucrats more prosocial?. *Public Administration*, 95(4), 957-975.

Thaler, R. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency, 8 *Econ. Letters*, 201, 204.

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Tibúrcio, G. S. (2018). *Avaliação da punição altruísta em Jogo do Ultimato e Escolhas Intertemporais*. Dissertação de mestrado não-publicada, Programa de Pós-Graduação em Psicobiologia, Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo.

Tocar, S. (2020). Public And Private Management: Characteristics And Relationship. *SEA–Practical Application of Science*, 8(23), 221-225.

Tolkien, J. R. R. (2019). *O senhor dos anéis: a sociedade do anel*. Harper Collins Brasil. Rio de Janeiro.

Van Dyne, L., & Pierce, J. L. (2004). Psychological ownership and feelings of possession: Three field studies predicting employee attitudes and organizational citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 25(4), 439-459.

Wu, X., Li, J., & Li, Y. (2022). The impact of uncertainty induced by the COVID-19 pandemic on intertemporal choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 103, 104397.

Zhang, Y., Liu, G., Zhang, L., Xu, S., & Cheung, M. W. L. (2021). Psychological ownership: A meta-analysis and comparison of multiple forms of attachment in the workplace. *Journal of Management*, 47(3), 745-770.

ANEXO I – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você foi convidado para ser parte em um projeto que pretende investigar as escolhas intertemporais, escolhas que variam de valor ao longo do tempo em diferentes contextos.

A presente pesquisa é conduzida por Rafael Campos Oliveira Jordão, estudante de mestrado na Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, em conjunto com o Professor José Lino Oliveira Bueno PhD., orientador no Programa de pós-graduação em Psicobiologia da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto (FFCLR). Este projeto é desenvolvido nas dependências do Setor de Psicobiologia do Departamento de Psicologia da FFCLR da Universidade de São Paulo.

Esta pesquisa consistirá em coletar dados de escolhas feitas por você acerca de ofertas monetárias fictícias colocadas por um programa de computador. O estudo é importante para avaliarmos se o enquadramento dado aos indivíduos quando expostos a escolhas ao longo do tempo mudam a percepção deles com relação ao valor do dinheiro. A duração aproximada do experimento tomará cerca de 15 minutos.

Durante sua participação você será questionado para escolher sempre entre duas alternativas, entre um valor financeiro e hipotético presente, ou um valor financeiro hipotético no futuro. Não há resposta errada ou certa. Cada resposta que você escolher, será seguida de um novo questionamento sobre valores presentes e valores futuros. Esses valores possuirão dois contextos básicos, o seu papel será decidir como administrador do dinheiro qual a melhor decisão a ser tomada, no seu ponto de vista.

A participação neste estudo é estritamente voluntária. Suas respostas aos questionários e às tarefas serão codificadas usando um número de identificação e os resultados serão divulgados de forma grupal evitando assim qualquer uso de nome de pessoa ou família e, portanto, serão anônimas. Assim, os dados coletados serão mantidos em sigilo pelos experimentadores.

Se você tiver alguma dúvida sobre o experimento, pode fazer perguntas sobre ele durante sua participação. Igualmente, pode se retirar do estudo em qualquer momento sem que isso se suponha algum tipo de penalidade. Se alguma pergunta durante a

sessão incomodar ou você não se sentir bem em responder, você tem o direito de não responder e comunicar sua decisão ao pesquisador. Desde já agradecemos sua participação.

Esclarecimentos:

- Todos os valores apresentados são hipotéticos.
- Você não será pago pela sua participação. Entretanto, em caso de ocorrerem custos imprevistos para o participante, estes serão ressarcidos pelos pesquisadores.

O participante assina ciente de ter lido o presente documento e aceita participar voluntariamente, sem o recebimento de qualquer pagamento, na pesquisa desenvolvida pelos pesquisadores acima mencionados.

Compreende que tem o direito a uma via deste documento e que pode pedir informação sobre o resultado deste estudo quando este estiver concluído. Para este fim pode contatar os pesquisadores responsáveis no telefone (16) 3315-3697, ou nos e-mails rafael_jordao@usp.br ou jlbueno@usp.br. Em caso de eventuais dúvidas sobre o procedimento desta pesquisa pode entrar em contato com o Comitê de Ética em Pesquisa da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto – USP. Avenida Bandeirantes, 3900 – Bloco 01 – Prédio da Administração – Sala 07 – 14040 – 901 – Ribeirão Preto – SP – Brasil. Fone (16) 3315-4811. E-mail: coetp@ffclrp.usp.br. Atendimento de 2ª a 6ª das 13h30 às 17h30.

ANEXO II – Modelo de e-mail de convite experimental.

Título do e-mail: Convite para Experimento em Psicologia

Oi [NOME DO PARTICIPANTE], tudo bem? Quem me passou seu contato foi o [RESPONSÁVEL DA INSTITUIÇÃO PELO CONTATO], acredito que vocês trabalham na mesma instituição.

Eu sou Rafael, mestrando em Psicobiologia da USP-RP. Estamos fazendo um experimento para o meu mestrado e queria convidar você para participar também.

É um experimento que dura cerca de 15 minutos, e vai ajudar entendermos melhor temas relativos ao comportamento humano.

Estou enviando para participantes que me foram indicados.

É só clicar no link abaixo e começar, eu agradeço desde já:

[LINK do EXPERIMENTO]

Atenciosamente,

Rafael Campos Oliveira Jordão
Psicólogo, Mestrando
Department of Psychology / Psychobiology Program
University of São Paulo
Av. Bandeirantes, 3900, Monte Alegre