



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I – CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

SABRINA DAMASCENO

EFEITO *SUNK COSTS*: Uma análise sobre a percepção de discentes do curso ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande – PB.

**Campina Grande – PB
2017**

SABRINA DAMASCENO

EFEITO *SUNK COSTS*: Uma análise sobre a percepção de discentes do curso ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande – PB.

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC apresentado ao Departamento do Curso de Ciências Contábeis, da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Professora Ma. Kaline Di Pace Nunes.

**Campina Grande - PB
2017**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

D155e Damasceno, Sabrina.

Efeito Sunk Costs [manuscrito] : uma análise sobre a percepção de discentes do curso Ciências Contábeis de uma IES particular em Campina Grande – PB / Sabrina Damasceno. - 2017. 24 p. : il. color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2017.

"Orientação: Profa. Ma. Kaline Di Pace Nunes, Departamento de Ciências Contábeis".

1. Finanças comportamentais. 2. Sunk costs. 3. Custos perdidos. 4. Tomada de decisão. I. Título.

21. ed. CDD 658.151

SABRINA DAMASCENO

EFEITO *SUNK COSTS*: Uma análise sobre a percepção de discentes do curso ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande – PB.

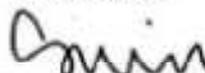
Este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, sendo aprovado em sua forma final.

Aprovada em: 15/05/2017.

BANCA EXAMINADORA



Professora Ma. Kaline Di Pace Nunes / UEPB
Orientadora



Professora Ma. Vânia Vilma Nunes Teixeira / UEPB

Membro


Professora Ma. Kallyse Priscila Soares de Oliveira Freire / UNESC
Membro

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2 REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	6
2.2 TEORIA DO PROSPECTO	8
2.3 CUSTOS AFUNDADOS OU EFEITO <i>SUNK COSTS</i>	11
3 METODOLOGIA	12
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	13
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	18
REFERÊNCIAS	20
APÊNDICE	22

RESUMO

DAMASCENO, Sabrina. **Efeito *sunk costs*: uma análise sobre a percepção de discentes do curso ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande – PB.** 2017. 24 fls. Trabalho de conclusão de curso – Curso de Ciências Contábeis, Universidade Estadual da Paraíba, Campina Grande, 2017.

O ser humano no processo decisório é influenciado por diversos fatores, e os aspectos psicológicos inerentes ao seu comportamento, que chamamos neste artigo de efeito *sunk costs* também o influencia. Este, pode ser percebido quando custos irrecuperáveis são considerados nas decisões, sejam elas de natureza profissional ou pessoal. Dada a importância do profissional contábil no mercado, buscou-se neste verificar a influência deste efeito nas decisões dos graduandos do curso de ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande, na Paraíba. Os questionários foram aplicados aos discentes de todos os períodos do curso e do total de 211 alunos matriculados, retornaram 135 instrumentos de coleta de pesquisa respondidos. Os resultados obtidos indicaram evidências da existência do efeito *sunk costs* nas decisões destes discentes em os períodos cursados; porém, verificou-se maior influência deste nas respostas de natureza profissional, mais que pessoal. Foi possível constatar que o nível de conhecimento adquirido no decorrer do curso não influenciou na ocorrência do efeito estudado.

Palavras-Chave: Finanças comportamentais. Sunk costs. Custos perdidos.

1 INTRODUÇÃO

No processo de tomar decisão os gestores sempre veem envolvidos a vários fatores que os influenciam, e optar pela melhor alternativa requereria uma melhor análise das diferentes e possíveis soluções para o problema em questão.

Para Meglitorine (2011, p. 126) tomar decisões se refere à escolha, dentre os caminhos possíveis para sanar um problema ou aproveitar uma oportunidade, daquele que melhor se ajusta aos propósitos pretendidos. A contabilidade enquanto ferramenta de suporte ao processo decisório fornece meios para analisar as variáveis envolvidas e buscar a melhor alternativa.

Os dados e informações coletados pelos gestores podem satisfazer as suas necessidades, porém são limitados, e é preciso que exista consciência disso. Não é possível aos gestores preverem o comportamento real dos fatos futuros, apenas estimá-los através de métodos que buscam se aproximar ao máximo da realidade futura. A partir disto, seria possível escolher alternativas que alcancem o melhor resultado possível.

O problema é que, no processo decisório o ser humano acaba sendo influenciado por fatores psicológicos como, por exemplo, o medo de arriscar ou não querer perder, o

arrependimento que sofrerá ou o que renunciará em detrimento de determinada escolha. Estas e outras questões infelizmente influenciam diretamente as decisões tomadas, sejam elas em âmbito pessoal ou profissional.

Entretanto as teorias das finanças tradicionais assemelham o ser humano a designação de *homoeconomicus*, “essa denominação será capaz de fazer cálculos matemáticos com perfeição, praticar futurologia, processar e analisar informações sob o prisma de múltiplas possibilidades infinitas” (MACEDO, 2003; MEDEIROS, 2005; RAMOS, 2007 apud FERNANDES et al., 2016). Ou seja, não há espaço para o comportamento humano interferir nas decisões, o processo é totalmente racional.

As teorias existentes não consideravam que o comportamento humano interferisse na avaliação de ativos, porém como explica Carmo (2005) esse aspecto foi inserido com o artigo de Harry Markowitz em 1952. Este autor através do cálculo estatístico da incerteza usou a noção de risco do investidor na escolha das ações que iriam compor a carteira, para que assim se pudesse maximizar o retorno dentro de um nível de risco aceitável, o que é considerado um marco no surgimento da Moderna Teoria de Finanças. Esta é pautada na racionalidade ilimitada do ser humano, e através da função utilidade busca maximizar seu bem-estar. As Finanças Comportamentais surgem para questionar a racionalidade ilimitada predominante nas teorias existentes até então.

O que marcou o surgimento das Finanças Comportamentais para muitos foi a publicação do artigo intitulado *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* por 2 psicólogos israelenses, Daniel Kahneman e Amos Tversky em 1979. Em seus estudos, comprovaram aspectos de irracionalidade presentes nas diferenças, obtidas entre as decisões racionais esperadas e as que realmente foram tomadas, e se verificou que o comportamento humano que gerou essas distorções. Esta teoria tornou-se a base das Finanças Comportamentais.

A Teoria do Prospecto vem mostrar através de experimentos laboratoriais que fatores menos racionais também influenciam as decisões. Esses fatores podem conduzir os gestores a optarem por soluções não vantajosas, e o efeito *sunk costs* se torna um exemplo de fator psicológico causado pela aversão à perda apresentada pela Teoria do Prospecto. Este ocorre quando os custos já incorridos, também chamados de custos afundados ou perdidos são considerados na tomada de decisão. Nisto, não podemos considerar estes gastos na opção de alterar um fluxo de investimento, eles não podem ser revertidos, logo são tidos como

irrelevantes. É preciso avaliar os dispêndios futuros e quais os resultados que poderão ser alcançados.

Em uma decisão acerca da necessidade de modernizar ou substituir um item do ativo imobilizado de uma empresa, os custos de aquisição, ou gastos passados devem ser desconsiderados pelos gestores. Precisam ser considerados os dispêndios com a modernização do equipamento ou o da compra de um novo, e os benefícios futuros a serem gerados na escolha entre estas duas alternativas. Os custos passados, também conhecidos como perdidos ou afundados, não devem interferir na decisão.

A predisposição do ser humano de manter uma ação em andamento, mesmo sabendo que não atingirá os objetivos esperados e que não poderá recuperar o custo que já foi gasto é conhecido como efeito custo ou afundado ou em tese, o efeito *sunk costs* (CUNHA et al., 2015 apud RODRIGUES; FREIRE; SILVA, 2016).

Diante dos diversos fatores que influenciam as decisões financeiras seja em âmbito pessoal ou empresarial, e ao considerar que a academia expõe aos discentes em ciências contábeis conceitos e ensinamentos didáticos sobre o processo decisório, surge o questionamento: **Em uma situação de decisão, graduandos em ciências contábeis de uma Instituição de Ensino Superior Particular em Campina Grande, na Paraíba, seriam influenciados pelo efeito *sunk costs*?**

O objetivo desta pesquisa é verificar se em uma situação de decisão, graduandos em ciências contábeis são influenciados ou não pelo o efeito *sunk costs*.

Esta pesquisa torna-se relevante ao captar o comportamento frente a este efeito por parte de futuros profissionais envolvidos nos processos decisórios empresariais.

O presente artigo encontra-se subdividido em seções que abrangem esta introdução, em seguida a fundamentação teórica, os procedimentos metodológicos, a análise e discussão de resultados e por fim, as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Com as mudanças constantes no mercado, novas formas de agir vem sendo adotadas, decisões precisam ser tomadas mais rapidamente com o envolvimento de muitos fatores como, por exemplo, a real instabilidade econômica no mundo atual. Modelos econômicos

tradicionais nem sempre condizem com uma realidade tão dinâmica quanto a do mercado, e apesar de explicarem alguns comportamentos, estes não podem ser considerados padrões.

“As teorias tradicionais de finanças, em quase sua totalidade, foram construídas a partir de uma abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade dos agentes econômicos” (YOSHINAGA; OLIVEIRA; SILVEIRA; BARROS, 2008). Considera-se que os agentes econômicos conseguem atualizar corretamente suas percepções após receberem novas informações e que suas decisões são coerentes com o conceito de Utilidade Esperada Subjetiva como foi apresentado por Savage (1964 apud HAUBERT; LIMA, C.; LIMA, M., 2014).

As Finanças Modernas possuem seu escopo composto por várias teorias, destaca-se: a Moderna Teoria dos Portfólios (MTP), o Modelo de Precificação de Ativos Financeiros (CAPM) e a Hipótese de Mercados Eficientes (HME), todas estas teorias e hipóteses tem como base a teoria econômica neoclássica, estruturada de acordo com a metodologia da Teoria da Utilidade Esperada (TUE) (SILVA; LAGIOIA; MACIEL; RODRIGUES, 2009).

De acordo com o modelo descrito na Teoria da Utilidade Esperada, pessoas tomam decisões racionais quando usam todas as informações disponíveis de modo lógico e sistemático (ZINDEL, 2008 apud HAUBERT; LIMA, C.; LIMA, M., 2014). Porém essa teoria não explicava as anomalias, que comprovava a influência que o comportamento humano exercia sobre o desempenho econômico na tomada de decisão, e isso abriu um viés para a Economia Comportamental tal como para a área de estudos de Finanças Comportamentais.

“Finanças Comportamentais é uma área de estudo dentro da Teoria do Prospecto que se contrapõe ao pressuposto da racionalidade ilimitada dos tomadores de decisão adotado pelas Finanças Modernas” (HAUBERT; LIMA, C.; LIMA, M., 2014). Kahneman e Tversky identificaram diversas situações que mostraram desvios de comportamento racional, e a emoção interferindo no processo decisório.

Vários fatores inerentes ao comportamento humano causam interferência nas decisões. Neste sentido enxergar o problema e usar apenas da racionalidade, conseguir desconsiderar qualquer crença já existente é humanamente inviável. Algumas anomalias como o viés da confirmação, por exemplo, onde pessoas tendem a ignorar informações contrárias aquilo que acreditam, buscando referências que confirmem suas crenças, demonstrando o quanto as concepções já existentes dificultam uma análise do problema com mais clareza. Vários

desvios da racionalidade podem ser percebidos quando o comportamento humano, em contextos econômicos, é exposto ao medo, ao risco, a perda e a ganância.

2.2 TEORIA DO PROSPECTO

A Teoria do Prospecto ou da Perspectiva, criada por Kahneman e Tversky em 1979, destaca que os indivíduos não tomam decisões de forma estritamente racional, pois existem aspectos cognitivos que influenciam as escolhas, em virtude de experiências anteriores e suas crenças (VASCONCELOS; ANTUNES; SILVA, 2014). Questões emocionais e a incapacidade humana de lidar com ambientes decisórios complexos criam esses desvios do comportamento racional. À medida que agentes econômicos incorporam vieses comportamentais às suas decisões, estas apresentam resultados que contradizem o pressuposto da racionalidade ilimitada, defendido pela Moderna Teoria de Finanças.

Kahneman e Tversky “identificaram e descreveram diversas situações onde os indivíduos sistematicamente violam os requerimentos de consistência e coerência” (CARMO, 2005), principalmente pela percepção pessoal do problema, sendo também afetados por suas normas, hábitos e características pessoais. Hersh Shefrin (1999 apud CARMO, 2005) reuniram alguns vieses e anomalias estudados pelas finanças comportamentais em dois grupos: o viés heurístico e a subordinação à forma.

Conforme os autores Kahneman e Tversky (1974 apud ALVARENGA; VOSGERAU, 2015) as pessoas usam mecanismos mentais para simplificar um problema e seu ambiente, de forma a encontrar uma solução viável. Esses atalhos são os chamados vieses heurísticos ou ilusões cognitivas.

Viés heurístico ilustra justamente a maneira equivocada de olhar um problema baseando-se em experiências anteriores. A heurística consiste em utilizar informações e padrões de comportamento passados para orientar decisões futuras, a ao utilizá-la cria-se um desvio (viés) da busca por novas soluções para novos problemas, pois existe a tendência a seguir o modelo anterior. Apesar de padrões de comportamento facilitarem a maneira de agir, eles são extremamente perigosos, pois podem levar a uma contínua sequência de erros.

A percepção do problema também poderá ser influenciada pela maneira como ele foi exposto ou estruturado, ou seja, a forma de como é apresentado muda o jeito de ser visto e resolvido.

Identificaram também que fatores psicológicos acabam por interferir na capacidade humana de enxergar o problema de forma pura. Crenças e emoções bem particulares ao comportamento humano, como a aversão à perda ou ao arrependimento, confirmam a argumentação.

A aversão à perda traz uma repulsa ao risco para o ganho, porém a aceitação do risco para esta aversão minimiza o impacto para um futuro e melhor desempenho. Kahneman e Tversky em seus estudos demonstraram a intensa discordância entre valores que as pessoas atribuem aos ganhos e perdas. As pessoas sentem mais a dor da perda que o prazer de um ganho equivalente. Este comportamento provoca atitudes irracionais. Como por exemplo, manter ações que estão perdendo valor no mercado. Isso para evitar não só o arrependimento na compra de tais ações, como também para não assumir a perda devido a um mau investimento. Mesmo que o prejuízo já esteja ocorrendo com o declínio no preço das ações, ao vendê-las, assume-se imediatamente o dano ao patrimônio.

A aversão à perda e ao risco são diferentes, frente a um prejuízo. As pessoas frequentemente aceitam o risco de perder mais, apenas pela hipótese de revertê-lo (HAUBERT; LIMA, C.; LIMA, M., 2014). Um exemplo bem comum seria um jogador que ao se deparar com uma jogada ruim, prefere dobrar a aposta, arriscando perder mais, mas aceitando o risco pela hipótese de não precisar assumir a perda.

Segundo Fogel e Berry (2006 apud ALVARENGA; VOSGERAU, 2015) a aversão ao arrependimento é “uma emoção negativa evocada pelo conhecimento de que uma escolha diferente teria conduzido a um resultado melhor do que o obtido”. O arrependimento poderá ser pela ação frustrada ou por não ter agido.

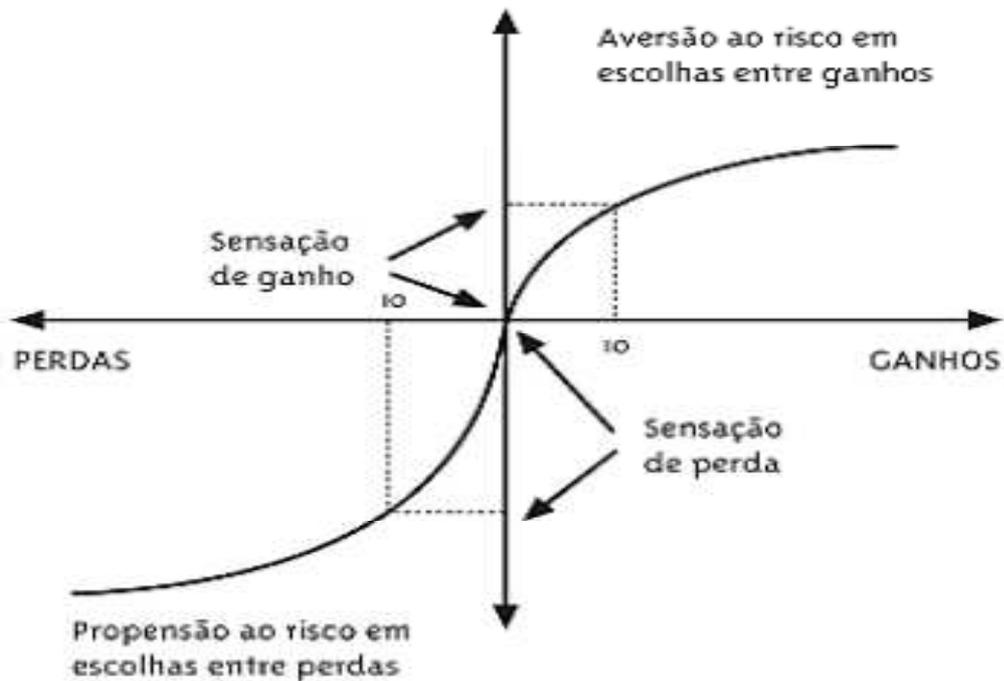
O arrependimento pela omissão (ou não ação) pode ser percebido quando alguns investidores vendem ações que estão ganhando, para não se arrependerem de não as ter vendido no período de alta. Também podem manter ações perdedoras para não se admitir o erro de suas aquisições, evitando o arrependimento na ação frustrada de compra. Ao mantê-las fica a esperança de que seu preço volte a subir, sem a necessidade de assumir a perda.

Erlich, Guttman e Mills (1957, apud CARMO, 2005) mostraram que após a compra de um carro novo, as pessoas evitavam ler anúncios e propagandas de modelos que elas não escolheram, porém, são atraídos quando se referem ao veículo que compraram. Isso mostra que elas evitam informações que possam levá-las ao arrependimento, seja pela ação frustrada de ter comprado aquele modelo de carro, ou pela não aquisição de outro.

Segundo Gava e Vieira (2006 apud HAUBERT; LIMA, C.; LIMA, M., 2014) alguns são os elementos centrais da teoria do prospecto:

As pessoas são geralmente avessas ao risco para ganhos e propensas ao risco para perdas; pessoas atribuem pesos não lineares a ganhos e perdas potenciais; resultados certos são geralmente excessivamente ponderados em comparação com resultados incertos; a função de utilidade é normalmente voltada para ganhos e adversa para perdas.

Figura 1 - Função valor na Teoria do Prospecto.
PERCEPÇÃO DE VALOR



Fonte: Kahneman e Tversky (1984, p. 342) apud Mayer e Avila (2010, p. 688).

A figura 1 traz a Função Hipotética de valor proposta por Kahneman e Tversky, nela destaca-se uma diferença na percepção de um mesmo montante dada a situação. No campo dos ganhos indica a redução na satisfação sentida, e na área das perdas, um maior desprazer. Pires (2006 apud SILVA; LAGIOIA; MACIEL; RODRIGUES, 2009) afirma que as estimativas empíricas de aversão às perdas sugerem que a desutilidade da perda é cerca de duas vezes a utilidade de ganho. Ao expor os indivíduos a experimentos tendo como base os benefícios e os riscos envolvidos na decisão, eles provaram o fato das pessoas serem avessas ao risco para ganhos e a aceitar o risco pelas perdas. O sentimento negativo de perder um valor X se mostrou duas vezes maiores que a satisfação de ganhar a mesma quantia X, valendo arriscar mais para evitar a perda. A hipótese da Teoria do Prospecto é de que a função valor para mudanças de riqueza é côncava acima do ponto de referência (ganhos), e convexa

abaixo dele (perdas), o que evidencia a aversão ao risco e a propensão ao mesmo, respectivamente nos dois campos, sendo mais acentuada abaixo do que acima deste parâmetro.

2.3 CUSTOS AFUNDADOS OU EFEITO SUNK COSTS

Para Arkes e Blumer (1985 apud ALVARENGA; VOSGERAU, 2015) o efeito *sunk costs* ou custos afundados está relacionado com a aversão à perda. Um dos principais sentimentos que contribuem para que ele ocorra, é o desejo das pessoas de não dar a impressão de que seus dispêndios foram desperdiçados. É representado pela tendência de continuar com um investimento mesmo sem este apresentar perspectivas de rentabilidade que justifique a continuação. A insistência nessas condições dar-se-á por não querer perder os recursos já investidos, quando na verdade deve-se considerar os custos que ainda irão ocorrer e os benefícios que poderão ser gerados.

“É definido como tendência do ser humano a manter uma ação em andamento, mesmo sabendo que não atingirá os objetivos esperados e que não poderá recuperar o custo que já foi gasto” (CUNHA et al., 2015 apud RODRIGUES; FREIRE; SILVA, 2016). Corroboram Macaskill e Hackenberg (2012, p. 212 apud SILVA et al., 2013) que ele ocorre quando as pessoas persistem em um curso de ação que não é o ideal, porque eles já investiram tempo e recursos nele.

Ao considerar recursos já investidos, as pessoas não avaliam com imparcialidade o retorno que o investimento poderá trazer. Acabam focando apenas no que já foi investido, e no que a interrupção do projeto e seu abandono pode causar, que vai desde o prejuízo financeiro até assumir que a aplicação de recursos foi equivocada e responsabilizar-se pela perda.

Quando a responsabilidade pelo investimento é pessoal, as pessoas são ainda mais propensas ao efeito *sunk costs*, e se apegam mais ao que já foi despendido, e por outro lado, se a situação não interferir na vida particular, a incidência diminui.

Arkes e Blumer (1985 apud DOMINGOS, 2007) em seus estudos, expuseram estudantes universitários ao problema da companhia aérea, e obtiveram nos resultados que a

maioria deles optaria por continuar o investimento. O problema era semelhante ao descrito abaixo:

Como presidente de uma empresa de aviação, você investiu 10 milhões de reais do dinheiro da empresa em um projeto de pesquisa. O objetivo do projeto era construir um avião que não fosse detectado pelos radares convencionais, em outras palavras, um avião invisível ao radar. Quando o projeto está 90% concluído, outra empresa começou o marketing de um avião que também não pode ser detectado por radar. Além disso, aparentemente, o avião do concorrente é muito mais veloz e econômico que o da sua empresa. A questão é a seguinte, você deveria investir os 10% restantes do seu fundo de pesquisa para terminar o projeto? (DOMINGOS, 2007).

Ainda nesse mesmo estudo expuseram os estudantes a uma questão semelhante a anterior, mas agora colocados de forma externa ao problema, não como diretores da empresa. Assim a característica da responsabilidade pessoal foi retirada, e isso reduziu o efeito *sunk cost*.

Estudantes foram confrontados com uma configuração semelhante ao da companhia aérea, entretanto, ao invés de colocar os participantes como diretores da companhia, o problema foi apresentado em seu formato mais genérico, no qual os participantes eram solicitados apenas a dar sua opinião se empresa deveria ou não, continuar investindo em um projeto com custos perdidos. Esse arranjo de problema produziu uma redução na incidência do efeito *sunk cost*, contudo não elimina o viés. (DOMINGOS, 2007)

Percebe-se pelas questões apresentadas anteriormente por Arkes e Blumer que quando a perda é visualizada de forma mais pessoal, a decisão e suas consequências serão de responsabilidade própria, e as pessoas seriam mais influenciáveis pelos custos perdidos. Ao se colocar externo ao problema, a dor da perda com o abandono do projeto diminui, e consequentemente a disposição a considerá-los. Isso faz com que a decisão se baseie em benefícios futuros, e custos que já foram empregados não tenham a mesma importância.

3 METODOLOGIA

Quanto ao objetivo, esta pesquisa tem caráter descritivo-exploratória. Segundo Gil (2008), a pesquisa descritiva tem por “objetivo primordial a descrição das características de determinada população, o fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Mattar (2001, apud OLIVEIRA, 2011) acrescenta que “o pesquisador precisa saber exatamente o que pretende com a pesquisa, ou seja, quem (ou o que) deseja medir, quando, onde e como o fará, e por que deverá fazê-lo”.

Nesta, o que se deseja verificar é a presença do efeito *sunk cost* no processo decisório de graduandos em ciências contábeis de uma IES particular em Campina Grande, na Paraíba, utilizando-se para isso questionário composto por 6 questões, baseadas em estudos anteriores. Este artigo foi baseado em estudo desenvolvido por Silva (et al., 2015), neste, os resultados mostraram que a medida que os discentes avançam na seriação do curso, apresentam mais evidências de propensão ao efeito estudado.

Quanto à natureza, classifica-se qualitativa-quantitativa. Malhotra (2001, apud OLIVEIRA, 2011) escreve que a pesquisa qualitativa proporciona uma melhor visão e compreensão do contexto do problema, enquanto a quantitativa na percepção de Richardson (1999, apud OLIVEIRA, 2011), é caracterizada pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas.

Quanto aos procedimentos técnicos para coleta de dados foi utilizada a pesquisa bibliográfica e questionário, Marconi e Lakatos (1996, p. 88 apud OLIVEIRA, 2011) que destacam como vantagens permitir alcançar um maior número de pessoas, ser mais econômico e também facilitar a compilação e comparação das respostas escolhidas.

O questionário aplicado é composto por 6 indagações, das quais as questões 1, 5 e 6 foram replicadas do estudo de Silva (et al., 2015), a questão 3 também foi retirada do mesmo, porém, foi adaptada para retirar a característica da responsabilidade pessoal do respondente. A questão 2 foi baseada no estudo de Arkes e Blumer sobre o problema da companhia aérea. A questão 4 foi baseada no estudo realizado por Drummond (1998, 1999 apud DOMINGOS, 2007) sobre o projeto Taurus da bolsa de valores de Londres no início da década de 90.

Tal pesquisa foi realizada no período de 13/04/2017 a 17/04/2017. De uma população de 211 alunos matriculados no curso de ciências contábeis da IES retornaram 135 questionários. A amostra foi tomada por acessibilidade. A análise dos resultados obtidos é apresentada a seguir.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

As discussões a seguir refletem o comportamento dos alunos diante das situações que lhes foram apresentadas no questionário proposto, verificando a presença do efeito *sunk cost* em decisões de âmbito profissional e pessoal. A IES na qual foi realizada a pesquisa tem o curso de ciências contábeis composto por 8 semestres letivos, porém não

possuía as turmas de 3º e 4º abertas no período. Logo foram aplicados os questionários apenas nas turmas do: 1º, 2º, 5º, 6º, 7º e 8º períodos letivos. Cada tabela a seguir aborda o posicionamento dos discentes sobre as situações apresentadas no questionário.

Tabela 1 - Decisão de natureza profissional.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Sim	13	86,7	24	70,6	18	60	4	25	18	81,8	16	88,9	93	68,9
Não	2	13,3	10	29,4	12	40	12	75	4	18,2	2	11,1	42	31,1

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A tabela 1 evidencia os resultados obtidos referentes a primeira situação apresentada no questionário. Ela indagava se na posição de gestor, o discente decidiria por continuar com um investimento no qual a empresa já havia empregado 90% dos recursos previstos, após constatar que o projeto havia se tornado sem expectativa de sucesso no mercado. Discentes de todos os semestres responderam que sim, ou seja, em todos os períodos houveram evidências da presença do efeito sunk cost. Os mais influenciados foram do 8º período, dos quais 88,9% continuariam o investimento, e os menos estavam no 6º, onde apenas 25% das respostas persistiram no projeto.

Tabela 2 - Decisão de natureza profissional.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Sim	11	73,3	28	82,3	24	80	11	68,7	19	86,4	14	77,8	107	79,3
Não	4	26,7	6	17,7	6	20	5	31,3	3	13,6	4	22,2	28	20,7

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A tabela 2 demonstra os resultados obtidos com a segunda situação apresentada. Nesta, os discentes continuaram como gestores da empresa, porém, agora o investimento sem perspectivas de sucesso, já estava 90% concluído e já havia consumido 90% dos recursos previstos. Os graduandos deveriam optar por investir ou não o restante e finalizar o projeto. Foi verificado em todos os períodos, evidências de que os gastos já incorridos influenciaram as decisões dos graduandos, além dos custos já investidos, e que estariam perdidos, e também exerceu influência, o percentual de conclusão do projeto. A tabela mostra que o período onde

os discentes se mostraram mais influenciados foi o 7º, onde 86,4% das respostas optariam por continuar o investimento, e novamente o 6º apresentou o menor percentual, sendo 68,7%.

Tabela 3 - Decisão de natureza profissional.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Sim	10	66,7	23	67,7	21	70	10	62,5	10	45,5	12	66,7	86	63,7
Não	5	33,3	11	32,3	9	30	6	37,5	12	54,5	6	33,3	49	36,3

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Os resultados da terceira questão são apresentados na tabela 3. A situação apresenta um cenário onde o respondente não ocupa cargo de gestor. Foi questionado se a empresa deve ou não prosseguir com os investimentos em um projeto, cujo orçamento inicial era 10 milhões, dos quais 5 milhões já haviam sido empregados. Não se falou em percentual de conclusão, apenas nos gastos já incorridos e na conjuntura atual, onde uma concorrente já estava veiculando propagandas de produtos similares ao do seu projeto, e de preferência do público consumidor. Mais uma vez percebeu-se a predominância da opção “sim” nas respostas, desta vez, o 7º período apresentou menos evidências de influência do efeito, enquanto o 5º foi o que evidenciou mais, com 45,5% e 70% respectivamente.

Tabela 4 - Decisão de natureza profissional.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Sim	8	53,3	14	41,2	14	46,7	9	56,3	10	45,5	9	50	64	47,4
Não	7	46,7	20	58,8	16	53,3	7	43,7	12	54,5	9	50	71	52,6

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Na quarta questão, os discentes não são expostos à situação de decisão como gestores, porém eles são questionados mediante um projeto de software para a bolsa de valores e se este deve ser concluído após receber feedbacks negativos, e ao mesmo ser detectado após 90% de sua conclusão que ele não se adequava às necessidades para o qual foi pensado. O orçamento inicial era 10 milhões, porém, o governo já havia investido grande quantidade de recursos para acelerar seu término. As respostas obtidas são apresentadas na tabela 4, onde 56,3% dos

discentes do 6º período responderam que o projeto deveria ser concluído, sendo estes os que mais aparentam ter sofrido influência do efeito *sunk costs* nesta situação, contra 41,2% dos graduandos do 2º que apresentaram o menor percentual.

As questões 1, 2, 3 e 4 apresentaram situações de natureza profissional. Na 1ª e 2ª, os graduandos foram convidados a decidir entre a continuação do investimento enquanto gestores, ou seja, se existia a presença da responsabilidade pessoal pela decisão. Nas questões 3 e 4 eliminou-se essa característica, e os discentes apenas teriam que opinar sobre a continuação do investimento. As questões 5 e 6, cujos resultados serão expostos a seguir, são de natureza pessoal.

Tabela 5 - Decisão de natureza pessoal.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Ir de ônibus	4	26,7	17	50	18	60	10	62,5	12	54,5	8	44,4	69	51,1
Ir de carona	11	73,3	17	50	12	40	6	37,5	10	45,5	10	55,6	66	48,9

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A tabela 5 traz os resultados obtidos para a situação apresentada na questão 5, onde os graduandos foram questionados se optariam por ir de carona para a casa dos pais que moram longe, ou de ônibus, uma vez que já haviam comprado a passagem por 120 reais. 62,5% dos graduandos do 6º período responderam que iriam de ônibus, representando o semestre com a maior indício da influência pelo que já foi gasto, enquanto os discentes do 1º semestre pareceram ser menos influenciados, onde 26,7% disseram que viajariam de ônibus.

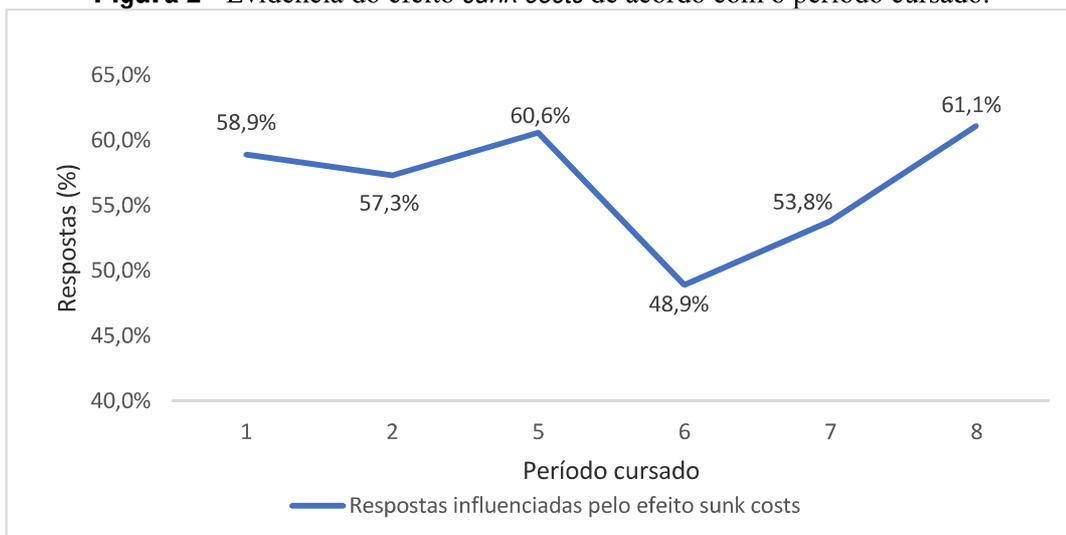
Tabela 6 - Decisão de natureza pessoal.

	1º		2º		5º		6º		7º		8º		Total	
	f	f(%)	f	f(%)										
Nova York	7	46,7	11	32,3	14	46,7	3	18,7	2	9,1	11	61,1	48	35,5
São Francisco	8	53,3	23	67,7	16	53,3	13	81,3	20	90,9	7	38,9	87	64,5

Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

Na questão 6, a situação não apresenta sequer um reembolso que pudesse influenciar os discentes a sofrerem o efeito *sunk costs*, e mesmo assim, como é possível observar na tabela 6, em todos os períodos foi verificada a presença do mesmo nas decisões. O discente deveria escolher entre duas cidades para viajar, sendo os gastos com a passeio escolhido pagos por uma empresa que havia lhe sorteado, o que provocaria a existência ou não do efeito seria o valor da excursão entre os dois destinos propostos, a cidade Nova York com o pacote de viagem mais caro, enquanto São Francisco que apesar do pacote ser mais barato, sempre foi o seu sonho particular. Em todos os períodos os discentes foram influenciados pelo efeito *sunk costs* e demonstraram aversão à perda econômica que teriam ao escolher a viagem mais barata, isso mesmo sem desembolsar valor algum. Os discentes com maior aversão à perda eram do 8º período, e os que menos sofreram este efeito, foram do 7º, com 61,1% e 9,1% respectivamente.

Figura 2 - Evidência do efeito *sunk costs* de acordo com o período cursado.

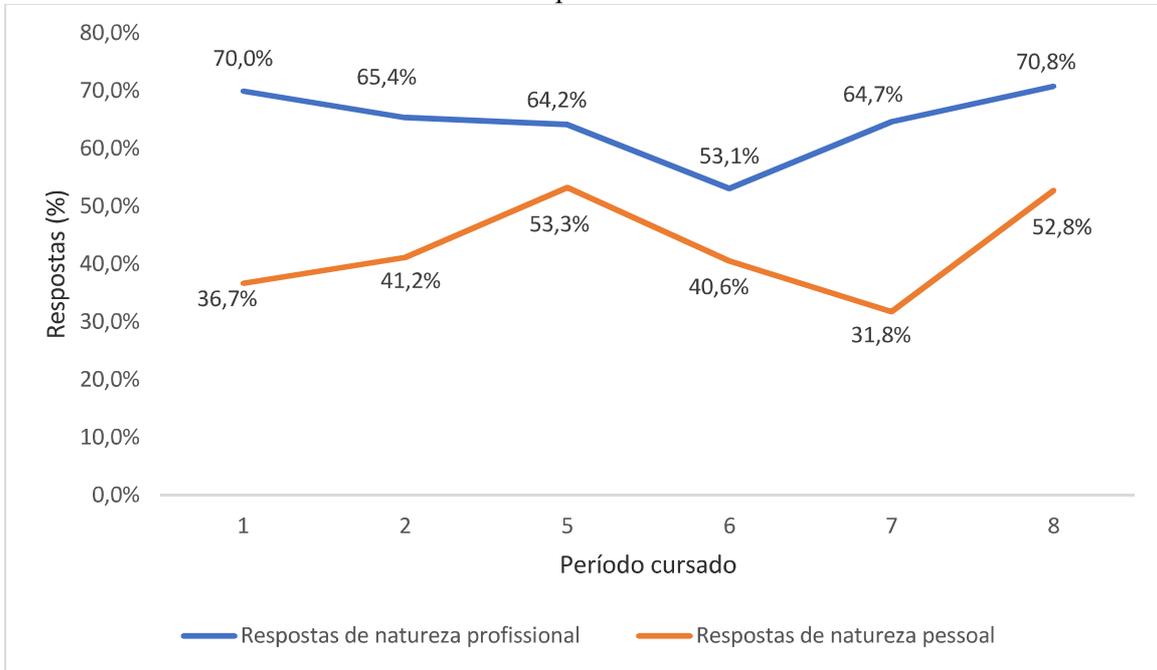


Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A figura 2 apresenta por período cursado os percentuais de respostas dos discentes onde provavelmente existia a presença do efeito *sunk costs*. É possível verificar que os graduandos do 6º semestre apresentaram menos evidências deste em suas escolhas, seguido do 7º, 2º, 1º, 5º e 8º períodos, este último apresentando o maior percentual verificado. Não há evidências de que o efeito aumente ou diminua de acordo com a seriação, uma vez que os resultados apresentados no gráfico acima não estão formando uma linha reta, seja ela negativa

ou positiva. Sendo assim não é possível afirmar que o nível de conhecimento adquirido no decorrer do curso influencie a ocorrência do efeito estudado.

Figura 3 - Evidência do efeito *sunk costs* em respostas de natureza profissional e pessoal de acordo com o período cursado.



Fonte: Elaborado pelo autor (2017).

A figura 3 demonstra que as respostas onde existem evidências maiores do efeito *sunk costs* são de natureza profissional, e as escolhas em cunho pessoal apresentaram menores aspectos de irracionalidade. É possível verificar que em âmbito profissional, os custos já incorridos afetam de maneira significativa as alternativas dos discentes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante da grande influência que o comportamento humano exerce sobre as decisões financeiras, e dos estudos crescentes nas finanças comportamentais, é inegável que esta seria uma área que requereria uma especial atenção do profissional contábil. Tomar conhecimento de aspectos quase imperceptíveis, que atrapalham a análise e solução de problemas, é uma maneira mais eficaz de tentar superá-los.

A literatura mostra o quanto aspectos comportamentais enviesam a tomada de decisão, sejam elas no meio profissional ou pessoal. Fatores como, recursos já despendidos, aversão ao risco ou à perda, responsabilidade pessoal pelo investimento, entre tantos outros, acabam

influenciando de forma negativa as escolhas das pessoas, uma vez que não se permite a imparcialidade na análise.

Esta pesquisa buscou verificar a existência do efeito *sunk costs* nas decisões de discentes em ciências contábeis de uma IES particular, dada a importância que tem a influência do comportamento humano nos processos decisórios. Foi possível constatar evidências de que este efeito influenciou nas decisões de discentes em todos os períodos. Porém estas foram insuficientes para estabelecer relações entre o nível de conhecimento adquirido no decorrer do curso e as respostas obtidas como feito em estudo anterior realizado por Silva (et al., 2015).

Ao contrário do que foi verificado por Silva (et al., 2015), os discentes apresentaram neste estudo maior influência do efeito em decisões de natureza profissional do que pessoal.

Análises conclusivas deste estudo são limitadas, uma vez que seria preciso analisar detalhadamente todas as variáveis que poderiam influenciar as decisões tomadas. Sejam elas, o gênero dos discentes, a idade, o ramo de atividades em que estão inseridos ou o valor do custo perdido envolvido na decisão. Bom considerar também, estudos semelhantes que obtiveram resultados distintos. Outra limitação presente neste estudo, que impossibilita estabelecer uma análise em relação ao conhecimento adquirido no decorrer do curso e a influência do efeito nas decisões de natureza pessoal e profissional é a ausência das turmas de 3º e 4º períodos.

Esta pesquisa pode ser dada prosseguimento com um maior aprofundamento na literatura estudada, além disso, analisando outras variáveis que poderiam influenciar as decisões.

EFFECT SUNK COSTS: An analysis on the perception of students of accounting sciences course of a private HEI in Campina Grande - PB.

ABSTRACT

The human being in the decision-making process is influenced by several factors, and the psychological aspects inherent to his behavior, which we call in this article of effect sunk costs also influences. This can be perceived when irrecoverable costs are considered in the decisions, be they of a professional or personal nature. Given the importance of the accounting professional in the market, we sought to verify the influence of this effect on the decisions of graduates of the accounting sciences course of a private HEI in Campina Grande, Paraíba. The questionnaires were applied to the students of all the periods of the course and of the total of 211 students enrolled, returned 135 instruments of collected collection of research.

The obtained results indicated evidences of the existence of the effect sunk costs in the decisions of these students in the periods studied; However, there was a greater influence of this in professional responses, rather than personal ones. It was possible to verify that the level of knowledge acquired during the course did not influence the occurrence of the studied effect.

Keywords: Behavioral finance. Sunk Costs. Lost Costs.

REFERÊNCIAS

ALVARENGA, Gustavo Leite; VOSGERAU, Dilmeire Sant'Anna Ramos. Arrependimento, Sunk Cost e Dor de Corno: vivendo com as consequências das decisões. **Revista pensamento e Realidade**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 71-85, 2015. Disponível em: <<https://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/issue/view/1479/showToc>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

AMARAL, Jardeylde Rosendo do; FERNANDES, Gustavo dos Santos; MARTINS, Jean Gleyson Farias; MEDEIROS, Daniyel Ferreira de; NETO, Arnaldo Barbalho Simonetti. **Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação e pós-graduação de uma IES.** In: Congresso Internacional de Administração, 2016, Natal. Disponível em: <www.admpg.com.br/2016/down.php?id=2097&q=1>. Acesso em: 31 jan. 2017.

ANTUNES, Gustavo Amorim; SILVA, César Augusto Tibúrcio; VASCONCELOS, Adriana Fernandes de. Avaliação de perdas e ganhos nas decisões financeiras: uma investigação à luz da Prospect Theory. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 2, n. 1, p. 22-38, jan/abr. 2014. Disponível em: <<http://periodicos.ufpb.br/index.php/recfin/article/view/18534>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

ARAÚJO, Alexandre Haydson Pereira de; FRANCO, Isabela Freitas; SILVA, Andressa Nunes Silva; SILVA, Davy Antonio da; SILVA, Marli Auxiliadora. **Efeito Sunk Costs no processo de tomada de decisão: uma análise sob a percepção de discentes.** In: Congresso Brasileiro de Custos, n. 22, 2015, Foz do Iguaçu. Anais... foz do Iguaçu, 2015. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/viewFile/3998/3999>>. Acesso em: 05 abr. 2016.

AVILA, Marcos Gonçalves; MAYER, Verônica Feder. **A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental.** Revista Saúde e Sociedade, v. 19, n. 3, p. 685-697, jul/set. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-12902010000300019&lng=pt&nrm=iso&tlng=en>. Acesso em: 05 nov. 2016.

BARROS, Lucas Ayres B. de C.; OLIVEIRA, Raquel Freitas de; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da; YOSHINAGA, Claudia Emiko. **Finanças Comportamentais: uma introdução.** Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25-35, jul/set. 2008. Disponível em: <<http://www.regeusp.com.br/arquivos/439.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

BRUNI, Adriano Leal; FILHO, José Maria Dias; SANTOS, Enoque Barbosa dos; SILVA, Uicleides Braga. **Decisões, complexidades, agentes e sunk costs**: um estudo comparativo envolvendo gestores com diferentes perfis. ABCustos Associação Brasileira de Custos, v. 8, n. 2, p. 87-103, mai/ago. 2015. Disponível em: <<https://www.abcustos.emnuvens.com.br/abcustos/issue/view/9>>. Acesso em: 10 dez. 2016.

CARMO, Leonardo Correa do. **Finanças comportamentais**: uma análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais. 2005. 91 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

DOMINGOS, Naiára Tavares. **CUSTOS PERDIDOS E INSISTÊNCIA IRRACIONAL: Um estudo do comportamento de alunos de graduação de cinco cidades brasileiras frente a decisões de alocação de recursos**. 2007. 123 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade federal de Pernambuco, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasília, 2007.

FREIRE, Tahiana Martins; RODRIGUES, Rodolfo Maia Rosado Cascudo; SILVA, José Dionísio Gomes da. **Uma Análise exploratória acerca da influência dos vieses dos custos afundados, do efeito house-money e da aversão ao arrependimento no comportamento dos empreendedores**. Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade, Salvador, v. 6, n. 3, p. 76-97, 2016. Disponível em: <<https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/1952/1850>>. Acesso em: 20 jan. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 201p.

HAUBERT, Fabricio Luis Colognese; LIMA, Carlos Rogério Montenegro de; LIMA, **Marcus Vinicius Andrade de. Finanças Comportamentais**: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos *stricto sensu* portugueses. Revista de Ciências da Administração, Florianópolis, v. 16, n. 38, p. 183-195, abr. 2014. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/issue/view/2104>>. Acesso em: 15 fev. 2017.

LAGIOIA, Umbelina Cravo Teixeira; MACIEL, Carolina Veloso; RODRIGUES, Raimundo Notato; SILVA, Rhoger Fellipe Marinho da. **Finanças Comportamentais**: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 383-403, out/dez. 2009. Disponível em: <<https://rbgn.fecap.br/RBGN/issue/view/42>>. Acesso em: 20 dez. 2016.

MEGLIORINI, Evandir; PARISI, Cláudio, organizadores; **Contabilidade Gerencial**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. **Metodologia científica**: um manual para a realização de pesquisas em Administração. 2011. 72 f. Manual (pós-graduação) – Universidade Federal de Goiás, Catalão, 2011.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS DISCENTES.

Período cursado: _____ semestre

Questão 1: Você é o gestor de uma empresa e tem um projeto para desenvolver produtos de beleza com valor orçado para 10 milhões de reais. Quando já se tinha investido 9 milhões nele, percebeu que outra empresa também desenvolvia o produto, porém mais econômico e eficiente do que o produto da sua empresa. Diante do cenário exposto, você investiria o restante, 1 milhão de reais, no projeto da sua empresa?

SIM NÃO

Questão 2: Como presidente de uma empresa de aviação, você investiu 10 milhões de reais do dinheiro da empresa em um projeto de pesquisa. O objetivo do projeto era construir um avião que não fosse detectado pelos radares convencionais, em outras palavras, um avião invisível ao radar. Quando o projeto está 90% concluído, outra empresa começou o marketing de um avião que também não pode ser detectado por radar. Além disso, aparentemente, o avião do concorrente é muito mais veloz e econômico que o da sua empresa. A questão é a seguinte, você investiria os 10% restantes do seu fundo de pesquisa para terminar o projeto?

SIM NÃO

Questão 3: Uma empresa tem um projeto orçado em 10 milhões de reais para a fabricação de produtos de beleza. Desse valor, 5 milhões já foram gastos, não podendo ser usados em outro projeto. Uma empresa concorrente começa com propagandas de produtos similares ao seu e os clientes tem preferência pelas fragrâncias da concorrência. Diante deste cenário, a empresa deveria investir o próximo 1 milhão neste projeto?

SIM NÃO

Questão 4: Um projeto de software orçado em 10 milhões, com intenção de criar um sistema eletrônico para a bolsa de valores e reduzir o tempo de operação de semanas para apenas alguns dias estava sendo desenvolvido. A proposta do projeto era tão boa que o governo investiu boa quantidade de dinheiro para agilizar sua conclusão. Quando estava cerca de 90%

concluído recebeu feedbacks negativos e foi detectado que o software não se adequava as necessidades da bolsa de valores. Você acha que o projeto deveria ser concluído?

SIM NÃO

Questão 5: Você é estudante e pretende visitar seus pais (que moram longe) nas férias de julho. Como você não possui automóvel, você tenta encontrar na universidade alguém que lhe possa oferecer uma carona. Depois de muito procurar, você desiste e decidi ir de ônibus.

Então, você compra uma passagem de ônibus por R\$ 120 reais. Momentos antes da viagem, você encontra um amigo que te oferece uma carona gratuita no mesmo horário que seu ônibus sairia. Você não pode mais vender nem tampouco devolver a passagem de ônibus para a empresa. Qual a sua decisão?

Ir de ônibus Ir de carona

Questão 6: Suponha que um sonho pessoal seu seja visitar San Francisco, nos Estados Unidos. Em um belo dia, você está escutando um programa de música da rádio quando o locutor do programa liga para sua casa. Ele te avisa que você acaba de ganhar uma viagem com todas as despesas pagas para passar uma semana em um hotel nos EUA. Você pode escolher entre dois destinos: San Francisco ou New York. Ao ligar para um agente de viagens, você descobre que o preço de um pacote de fim de semana para New York custa R\$ 4.500 reais, e o mesmo pacote para a cidade de San Francisco custa R\$ 2.750 reais. Você precisa decidir por um dos dois destinos. Qual a sua decisão?

Nova York São Francisco