



PERCEPÇÃO AOS CUSTOS PERDIDOS: UMA ANÁLISE A PARTIR DO GÊNERO, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E GRANDE ÁREA DO CURSO

Quintiliano da Silva Neiva Júnior
Universidade de Brasília (UnB)
kintiliano@gmail.com

Luiz Medeiros de Araujo Neto
Universidade de Brasília (UnB)
Medeiros2002@hotmail.com

Alex Laquis Resende
Universidade de Brasília (UnB)
relex@unb.br

Resumo

Durante a tomada de decisão, racionalmente, os custos perdidos não devem ser considerados por já terem incorrido. Esses custos não deveriam assim influenciar as decisões futuras no ambiente corporativo, no entanto, em várias situações internas às empresas os gestores acabam por traçar cenários e tomar decisões incluindo esses custos. O objetivo do trabalho é testar a sensibilidade aos custos perdidos em alunos universitários que estão iniciando seus estudos em Ciências Contábeis. Mais precisamente foi feita comparação com estudantes em fase de conclusão, experiência profissional, gênero ou área do curso dos entrevistados, exatas ou humanas, impactariam na capacidade de racionalização das decisões. Foram aplicados 48 questionários com estudantes que cursavam a matéria Contabilidade Geral 1 na Universidade de Brasília em fevereiro de 2014, onde a turma era composta por alunos de variados cursos. A pesquisa concluiu que os custos perdidos exercem influência significativa nas decisões impostas pelos alunos. Quanto as variáveis testadas, a experiência profissional teve impacto positivo na habilidade de decisão dos avaliados, juntamente com a posição do curso, onde estudantes em fase de formatura foram mais racionais. Critérios como gênero ou grande área do curso não obtiveram diferenças significativas.

Palavras-chave: Custos Perdidos. Contabilidade Comportamental. Contabilidade Gerencial. Educação Contábil.

1. INTRODUÇÃO

A Contabilidade é uma das principais ferramentas dos gestores de empresas na tomada de decisão. Ela possibilita a visualização da situação econômica da empresa por meio de suas



demonstrações financeiras. Essas demonstrações são números e indicadores que só tem valor se forem interpretados da maneira correta. Um agente econômico racional, detentor das informações necessárias para uma decisão, deve ser capaz de selecionar a alternativa econômica que trará melhores resultados para a entidade. Quando do processo decisório, o gestor utiliza os dados da controladoria, sendo escolhida a opção com maior expectativa de caixa futuro (ARAÚJO NETO et al., 2013).

Mas pressupor a completa racionalidade dos tomadores de decisão pode ser perigoso, por mais que tenham conhecimentos e informações, pois toda interpretação carrega um pouco de subjetividade. As teorias tradicionais em finanças e teoria das decisões generalizam o comportamento de um agente para a compreensão do comportamento geral da população. Esse agente seria perfeitamente racional em todas as situações, tendo suas decisões baseadas apenas na maximização de seus ganhos. No entanto, pesquisas como a de Kahneman e Tversky (1979) tem mostrado que pessoas apresentam picos de irracionalidade sistematicamente. Araujo Neto e Freire (2013) encontram erros sistemáticos em estudantes de Contabilidade quanto ao mercado de capitais. Na atualidade, metodologias baseadas no comportamento já têm sido utilizadas para modelagem no mercado de capitais (KIMURA, 2003).

Carvalho Junior (2009) afirma que, “ao observar a racionalidade limitada dos indivíduos, destaca-se que, para o processo decisório, as pessoas utilizam estratégias simplificadoras que se baseiam em suas crenças, chamadas ‘heurísticas’”. As heurísticas podem ser comparadas a equações e teoremas, os quais seriam usados para alcançar os resultados mais rapidamente. Mas, em um curso de humanas como a contabilidade, as informações podem colocar o gerente em situações desinteressantes.

Ao analisar informações financeiras, o gestor não necessariamente estará lidando com situações mutuamente excludentes (binárias) ou caminhos com os quais ele sabe exatamente o resultado. A realidade econômica envolve probabilidades, cenários, fatores internos e externos que podem não estar incorporados na heurística que o gestor carrega. Além disso, o próprio modelo simplificador de decisão que o gestor possui foi elaborado com base em conhecimentos, acontecimentos e eventos que ocorreram no passado, uma situação nova pode despertar um comportamento completamente diferente do que era previsto na simplificação mental do tomador de decisão.

As capacidades de preparar, interpretar e apresentar informações financeiras são algumas das atribuições do contador, que quando atualizado e preparado, pode orientar corretamente os usuários para decidirem pela alternativa mais eficiente. Com todas essas atribuições, é muito importante que o contador esteja preparado para analisar as informações da maneira mais racional. Sendo a universidade o ambiente no qual o estudante desenvolve as competências para exercer com excelência a profissão, espera-se que também o contador desenvolva essas características de forma semelhante. Dessa forma, faz-se importante verificar e mensurar se o ambiente acadêmico de fato agrega valor, e o mais importante, o quanto agrega.

Esse artigo tem por objetivo analisar como está o raciocínio dos alunos ao iniciarem seus estudos na área de contabilidade, com essas informações será possível comparar com as pesquisas que avaliaram o pensamento dos alunos no final da faculdade e, assim, analisar o impacto do curso como um todo na percepção do contador formado. O presente artigo está estruturado em cinco seções, quatro além dessa introdução. Na segunda parte está o referencial teórico, onde é feito um apanhado de estudo que esclarecem alguns conceitos necessários tais como o Efeito *Framming*, a escalada de comprometimento, a definição de *Sunk Costs* e a apresentação de alguns artigos que inspiraram essa pesquisa. O proceder metodológico é



apresentado na terceira parte e a análise e apresentação dos dados na quarta. Na quinta e última parte são apresentadas as conclusões chegadas por essa pesquisa e recomendações para pesquisas futuras.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A Economia clássica ensina que, no momento de tomada de decisão entre diversos possíveis fluxos de caixa, devendo ser escolhido o fluxo com maior valor esperado. O valor esperado aqui é considerado o resultado do total do valor que pode ser adquirido multiplicado pela probabilidade dessa quantia, de fato, ser recebida. Por exemplo, se existe 80% de chance de receber uma quantia de R\$ 1000,00 reais, o valor esperado dessa situação é R\$ 800,00 reais. Os agentes econômicos racionais deveriam assim sempre escolher o maior valor esperado quando se confrontarem com mais de uma possibilidade de investimento, porém isso nem sempre é percebido na realidade.

Kahneman e Tversky (1979), concluíram que nem sempre um agente econômico age de maneira completamente racional. Muito pelo contrário, Kahneman e Tversky (1979) encontram que agentes racionais podem apresentar erros sistemáticos nos processos decisórios. Ao apresentarem uma situação na qual os alunos deveriam selecionar entre diversas possibilidades de retorno financeiro, a maioria dos alunos acabou não escolhendo a opção com maior valor esperado, evidenciando assim uma violação aos paradigmas de decisão criados pela economia clássica. Essa disparidade era causada apenas pela mudança na maneira na qual a questão era apresentada para os alunos. Esse fenômeno foi chamado por Kahneman e Tversky (1981) de *Efeito Framing*.

O Efeito *Framing* impacta diversos cenários de decisões enviesadas, um deles é a chamada elevação de comprometimento (*Escalation of Commitment*) (HEATH, 1995). Esse fenômeno acontece quando um agente econômico prefere não abrir mão de uma alternativa, por já ter investido recursos nela, o que faz com que ele invista ainda mais recursos que o farão ficar ainda mais inclinado a permanecer nessa alternativa. Um exemplo disso é o acionista que não abre mão de determinada ação, que está em queda vertiginosa, por ter investido muito nela inicialmente. A esperança de reaver o dinheiro o faz agir de maneira irracional. Nesse cenário, o investidor ainda está cometendo o erro de permitir que gastos feitos no passado, que não podem ser revertidos, impactarem sua decisão. Segundo Silva e Domingos (2010), quando o investidor se compromete com um investimento por já ter investido nele, ele está sobre o efeito dos custos perdidos (*Sunk Cost Effect*).

Muitas pesquisas evidenciam o impacto dos custos perdidos em decisões de investidores. Park e Jang (2013) analisaram como os custos perdidos impactavam a decisão de turistas em cancelar ou não uma viagem já agendada. A pesquisa concluiu que a intenção de cancelar a viagem reduzia à medida que o volume de custos perdidos aumentava.

Quanto aos estudos com estudantes, a pesquisa de Murcia e Borba (2006), analisa a influência dos custos perdidos sobre estudantes de economia, administração e contabilidade. Estudantes esses que se tornariam, no futuro, os tomadores de decisão dentro de empresas. Por meio da aplicação de um questionário com 81 alunos, os quais estavam cursando a matéria Contabilidade de Custos ou Contabilidade Gerencial, matérias que deveriam prepará-los para tomar decisões sobre, inclusive, custos perdidos. No entanto a pesquisa evidenciou que, mesmo com conhecimento recente acerca do tema, os alunos deixaram os custos perdidos influenciarem suas decisões.



Araújo Neto et al. (2013) replicaram o questionário de Murcia e Borba (2006) em alunos de contabilidade da Universidade de Brasília. A amostra analisada confrontava os conhecimentos de alunos que cursaram a matéria Controladoria com alunos que ainda não tinham cursado. Além desse parâmetro, foi analisado se o gênero ou a experiência profissional impactava a capacidade dos alunos de analisarem corretamente as decisões frente aos custos perdidos. Os resultados da pesquisa evidenciaram que a disciplina Controladoria e o gênero, de forma geral, não influenciou significativamente a capacidade de análise dos alunos. Já a variável experiência profissional exerceu forte influência, fazendo com que os alunos com experiência acertassem com maior frequência.

3. PROCEDER METODOLÓGICO

A proposta do trabalho é aplicar os estudos feitos por Araújo Neto et al. (2013), inspirado em Murcia e Borba (2006), que avaliou a percepção aos custos perdidos por alunos de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília. Araújo Neto et al. (2013) em sua pesquisa testa o impacto da matéria Controladoria, gênero e experiência profissional na percepção dos custos perdidos. Esse trabalho se diferencia por adotar uma amostra de estudantes imaturos em nível contábil, permitindo que ao se comparar com a pesquisa de Araújo Neto et al. (2013), possa-se inferir o efeito do curso de Contabilidade na percepção aos custos perdidos. Indo além, é verificado também a possibilidade de a área de formação do respondente (exatas ou humanas) influenciar na sensibilidade aos custos perdidos. Para tanto foi aplicado o questionário utilizado por Araújo Neto et al. (2013), tendo sido feita algumas pequenas modificações e ainda adicionado uma questão. É salientado também que para a questão adicionada não é feita comparação com o estudo de Araújo Neto et al. (2013).

O levantamento dos dados foi feito usando uma versão modificada do questionário aplicado por Araújo Neto et al. (2013). As modificações no questionário aconteceram de duas maneiras. Primeiro no tamanho de alguns valores, dessa maneira o peso do custo perdido se torna mais relevante no teórico custo de oportunidade da decisão. A segunda modificação foi a adição de uma questão, a questão dois, para funcionar como um contrapeso para a questão um. Essa modificação ocorreu para analisar a flutuação da decisão dos alunos quanto uma mudança mínima na situação, não pensar em qual perder e sim em qual salvar.

A amostra é composta por 48 alunos que cursavam a disciplina Contabilidade Geral 1. Essa seleção se vê justificada pela proposta de analisar alunos que não tenham contato ou conhecimento profundo de contabilidade. Quanto ao gênero, houve uma predominância do sexo masculino, com 65% do total da amostra. A idade média dos participantes foi 21,3 anos, evidenciando uma maioria jovem na amostra analisada. O integrante mais maduro possuía 37 anos, já o mais jovem 18, evidenciando uma elevada amplitude nos valores.

A pesquisa se preocupa em analisar três variáveis. Seguindo o trabalho de Araújo Neto et al. (2013), foram mantidos os parâmetros experiência profissional e gênero dos indivíduos analisados. O terceiro parâmetro analisado foi a grande área do conhecimento na qual o curso do respondente estava inserido, humanas, exatas ou saúde. Na amostra, não foi encontrado nenhum aluno da área da saúde, o que impossibilitou permanência dessa área na análise. Dessa forma o trabalho analisou apenas duas grandes áreas, humanas e exatas, tendo a área de humanas a maior parte dos questionários respondidos, 73% dos analisados. Todos os dados da pesquisa foram tabelados usando o *software Excel* e as estatísticas preparadas no mesmo.



4. RESULTADOS E ANÁLISES

A estrutura de apresentação se inicia pela exposição da questão, idêntica à presente nos questionários respondidos, seguidas pelas tabelas com as estatísticas geradas. De forma que é possível melhor inferência dos resultados achados.

4.1 Promoção Supermercado

No regresso do trabalho, você decide parar no supermercado perto de sua casa e comprar uma lasanha pequena (apenas para uma pessoa) que está com o preço promocional de R\$ 12. Antes de colocar a lasanha no forno, você decide ligar para um amigo e convidá-lo para ir para a sua casa para assistir a final do campeonato de basquete. Seu amigo confirma a ida, então você volta ao mesmo supermercado para comprar uma segunda pequena lasanha. Ao chegar ao supermercado você percebe que as lasanhas pequenas – em promoção – se esgotaram. O produto agora custa R\$ 25 reais. Você realiza a sua compra e, já em casa, coloca as duas lasanhas no forno. Minutos depois, você recebe uma ligação de seu amigo dizendo que um imprevisto o impossibilitará de comparecer ao encontro. Você sabe não está com fome suficiente para comer as duas lasanhas. Não há a possibilidade de deixar as sobras para o dia seguinte ou mesmo recongelar. A solução é jogar uma das lasanhas no lixo.

As duas lasanhas são idênticas (do mesmo tamanho e sabor). Qual a sua decisão?

A. Comer a lasanha que custou R\$ 12 reais.

B. Comer a lasanha que custou R\$ 25 reais.

C. Tanto faz.

Quadro 1: Estatísticas Descritivas para a Questão 1

	Geral Trabalho de Araújo Neto et all.	Geral	Área		Experiência Profissional		Gênero	
			Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Lasanha de R\$ 12	3%	2(4%)	2(5%)	0(0%)	0(0%)	2(18%)	2(6%)	0(0%)
Lasanha de R\$ 25	21%	13(27%)	10(28%)	3(23%)	9(24%)	4(36%)	7(22%)	6(35%)
Tanto Faz	76%	33(68%)	23(65%)	10(76%)	28(75%)	5(45%)	22(70%)	11(64%)
Total	100%	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et al (2013)

A resposta correta para a questão 1, levando em consideração que o dinheiro já foi gasto, era “Tanto Faz”. Dado que os custos já foram incorridos não haveria então diferença da lasanha a ser comida. A partir da tabela 1, é notado que 31% dos alunos entrevistados foram sensibilizados pelo custo perdido, sendo que 27% se preocupariam em comer a lasanha mais cara e 4% a lasanha mais barata. Quando comparado ao trabalho de Araújo Neto et al. (2013), é notado uma diminuição na percepção aos custos perdidos. Assim, os resultados sugerem que a grade curricular de ciências contábeis influencia na racionalidade das pessoas, as fazendo mais racionais. Em números, o estudo de Araujo Neto et al. (2013) obteve 9% a mais de alunos sensíveis aos custos perdidos, mais precisamente de 68% com alunos de Geral 1 e 76% com alunos em posição avançada no curso de Contabilidade.



Quanto a área que o aluno se enquadra também foi verificada diferença. Com evidente vantagem aos respondentes da área de Exatas, 76% foi sensível aos custos perdidos, agindo de forma “racional”. Esse resultado é 11% superior ao percentual de acertos dos alunos de Ciências Humanas, o qual foi de 65%. A experiência profissional gerou uma elevada melhora no índice de acerto dos candidatos, sendo de 75% para os alunos que possuíam experiência, 30% maior que os candidatos não iniciados no mercado de trabalho, que foram de apenas 45%. Já quanto ao Gênero é encontrado uma diferença de 6%, 70% das respostas corretas foram feitas por homens e 64% de acertos para as mulheres.

4.2 Qual lasanha congelar

8. Na situação anterior, suponha que você não assou nenhuma das lasanhas, sendo possível congelar uma delas. Qual você congelaria?

- A. A lasanha que custou R\$ 12 reais.
- B. A lasanha que custou R\$ 25 reais.
- C. Tanto faz

Quadro 2: Estatísticas Descritivas para a Questão 2

	Geral Trabalho de Araújo Neto et all.	Geral	Área		Experiência Profissional		Gênero	
			Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Lasanha de R\$ 12	-	4(8%)	3(8%)	1(7%)	3(8%)	1(9%)	1(3%)	3(17%)
Lasanha de R\$ 25	-	8(16%)	7(20%)	1(7%)	4(10%)	4(36%)	6(19%)	2(11%)
Tanto Faz	-	36(75%)	25(71%)	11(84%)	30(81%)	6(54%)	24(77%)	12(70%)
Total	-	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et al (2013)

O objetivo dessa questão era analisar se a mudança de perspectiva, de “qual comer” para “qual guardar”, geraria mudança na sensibilidade aos custos perdidos. Comparando o percentual de acertos geral dessa questão, obtivemos 75% enquanto na anterior foi encontrado 68%. Assim, sugere-se que a percepção de que não faz diferença lasanha guardar é percebido com maior facilidade. Como essa pergunta foi adicionada e não estava presente no trabalho de Araújo Neto et al. (2013), não é possível fazer a comparação estatística entre alunos no final do curso com alunos no início.

A vantagem dos que cursam cursos de exatas também é superior para essa questão. Os alunos de exatas obtiveram 84% de acertos, 13% acima dos 71% de acertos dos alunos de Humanas. A experiência profissional gerou novamente uma diferença significativa, 81% dos alunos com experiência acertaram contra apenas 54% dos que ainda não trabalharam. Para o gênero foi verificado uma diferença pequena, 77% dos homens escolheram a alternativa correta, enquanto apenas 70% das mulheres acertaram a questão.

4.3 Carona para casa



Você é estudante da UnB, e pretende visitar seus pais em Goiânia (GO) 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 para Goiânia. Você não pode mais vender nem tampouco devolver a passagem de ônibus para a empresa. Qual a sua decisão?

A. Ir de Ônibus

B. Ir de Carona com o amigo

Quadro 3: Estatísticas Descritivas para a Questão 3

	Geral Trabalho de Araújo Neto et all.	Geral	Área		Experiência Profissional		Gênero	
			Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Ônibus	33%	13(27%)	9(25%)	4(30%)	10(27%)	3(27%)	8(25%)	5(29%)
Carona amigo	67%	35(72%)	26(74%)	9(69%)	27(72%)	8(72%)	23(74%)	12(70%)
Total	100%	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et all (2013)

A resposta esperada nessa questão, considerando que o dinheiro já foi gasto e não é possível recuperá-lo, era ir de carona com o amigo por ser mais agradável que viajar sozinho. A tabela revela que mais de um quarto dos alunos, mais precisamente 27%, se preocuparam com o dinheiro já gasto na viagem e prefeririam ir de ônibus. Comparando com o trabalho de Araújo Neto et al. (2013), 67% dos estudantes no final do curso que acertaram, percentual levemente inferior que os 72% da pesquisa atual. Foi verificado que tanto experiência profissional quanto gênero não foram determinantes nessa questão. Ao contrário das questões anteriores, o percentual de acerto dos alunos de humanas foi superior, atingindo 74%, enquanto os alunos de exatas tiveram 69% de acertos.

4.4 Viagem dos seus sonhos

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 Jovem Pan 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?

A. Ir para New York

B. Ir para San Francisco

Quadro 4: Estatísticas Descritivas para a Questão 4

	Geral Trabalho de	Geral	Área	Experiência Profissional	Gênero
--	----------------------	-------	------	--------------------------	--------



	Araújo Neto et all.		Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Nova York	50%	19(40%)	11(31%)	8(62%)	17(46%)	2(18%)	13(42%)	6(35%)
San Francisco	50%	29(60%)	24(69%)	5(38%)	20(54%)	9(82%)	18(58%)	11(65%)
Total	100%	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et all (2013)

A questão tenta simular que o aluno deseje conhecer San Francisco, primeiramente sem mencionar Nova York, assim, os alunos deveriam escolher a cidade que desejam visitar e não a mais cara. Nesse cenário, 60% total dos alunos analisados decidiram por conhecer São Francisco, e 40% deixaram a viagem dos sonhos para depois por ser mais barata. No estudo de Araújo Neto et al. (2013) 50% dos alunos no final do curso escolheram a viagem que desejavam, um percentual 10% inferior ao dos inferidos nesta pesquisa.

Nessa situação os alunos de Humanas se demonstraram menos suscetíveis a diferença de preço, 69% deles permaneceriam na viagem que planejavam, abrindo mão da viagem para Nova York. Já a maioria dos participantes da área de Exatas escolheram a viagem mais cara. Ter experiência profissional tornou os candidatos mais suscetíveis aos sunk costs nessa questão, fazendo com que 46% das pessoas fossem para Nova York. Resultado 28% superior ao auferido do grupo que nunca trabalhou, os quais apenas 18% abririam mão de San Francisco.

4.5 Show da Banda Preferida

Você tem grande interesse em assistir um show que se realizará na cidade de Brasília de uma de suas bandas preferidas. O ingresso do show dos seus sonhos custa R\$ 150 mas, infelizmente, os ingressos acabaram. Assim, você desiste de assistir ao show e compra um convite por R\$ 200 reais para ir a uma boate com tudo liberado na mesma noite. No dia programado, você recebe uma ligação de seu primo dizendo que a namorada dele terá que estudar e não irá mais acompanhá-lo no show. Ele tem um ingresso disponível do show e te oferece gratuitamente. Contudo, já é muito tarde para você vender ou devolver o convite da boate. Qual a sua decisão?

A. Ir ao Show

B. Ir a Boate

Quadro 5: Estatísticas Descritivas para a Questão 5

	Geral Trabalho de Araújo Neto et all.	Geral	Área		Experiência Profissional		Gênero	
			Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Show	93%	39(81%)	27(77%)	12(92%)	29(78%)	10(91%)	24(77%)	15(88%)
Boate	7%	9(19%)	8(23%)	1(8%)	8(22%)	1(9%)	7(23%)	2(12%)
Total	100%	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et all (2013)

O único motivo que impediu a ida ao show foi à impossibilidade de adquirir um ingresso. Se existe a possibilidade de ir ao show, sem custo adicional, essa deveria ser a decisão racional a ser tomada. Mais de 80% dos alunos escolheram essa proposta, evidenciando que, em situações



de profundo conhecimento do assunto tratado, a desconsideração dos custos perdidos fica mais fácil. Na pesquisa de Araújo Neto foi verificado uma quantidade ainda maior, 93% dos alunos no final do curso de ciência contábeis optaram pelo show.

Os alunos de Exatas voltaram a acertar mais que os de Humanas nessa situação, 92% deles abririam mão da boate, percentual 15% superior à quantidade de alunos de Humanas (77%). A experiência profissional, assim como na questão das viagens internacionais, levou a redução da sensibilidade aos custos perdidos. Dentre os muito motivos, acredita-se tratar de pessoas que além de trabalharem duro não possuem estudo em finanças, combinação essa, que poderia fazer com que a pessoa visualizasse apenas o caixa. Assim 22% dos que já trabalharam não trocariam a boate, dentre os sem experiência apenas 9% fariam o mesmo.

4.6 Máquina obsoleta

Você mora sozinho em uma kitnet e gasta cerca de R\$ 120 reais mensais para lavar suas roupas em uma lavanderia local. Um dia, você decide comprar uma máquina de lavar roupa por R\$ 1000 reais que está na promoção. A máquina funciona perfeitamente, mas depois de dois meses de uso você percebe que sua conta de luz e água aumentou em cerca de R\$ 120 reais por mês devido ao uso da máquina. Você não pode mais devolver a máquina e provavelmente você não conseguirá vendê-la para outra pessoa, pois outras máquinas operam com um custo mensal de água e luz muito menor. O dono da loja propõe comprar a máquina por cerca de R\$ 400 reais. Você precisa decidir. Qual a sua decisão?

A. Vende a máquina de lavar e volta a lavar sua roupa na lavanderia local.

B. Não vende a máquina e continua lavando a roupa em casa.

Quadro 6: Estatísticas Descritivas para a Questão 6

	Geral Trabalho de Araújo Neto et all.	Geral	Área		Experiência Profissional		Gênero	
			Humanas	Exatas	Sim	Não	Masculino	Feminino
Vende	58%	26(54%)	21(60%)	5(38%)	23(62%)	3(27%)	16(52%)	10(59%)
Não Vende	42%	22(46%)	14(40%)	8(62%)	14(38%)	8(73%)	15(48%)	7(41%)
Total	100%	48(100%)	35(100%)	13(100%)	37(100%)	11(100%)	31(100%)	17(100%)

Elaborada segundo o trabalho de Araújo Neto et all (2013)

A última questão ficou mais próxima ao equilíbrio que todas as outras da pesquisa. Para esse estudo, 54% venderiam e 46% não. Isso sugere que, em um cenário com fluxos de caixa equilibrados, muitos não abririam mão do bem obsoleto. Os percentuais atuais ficaram muito próximos dos analisados com alunos em final de curso, o que evidencia o não esclarecimento desse tipo de problema ao longo de todo o curso de contabilidade. Já a experiência profissional ajudou os alunos a escolherem o caminho mais rentável. Quanto a área de formação, os estudantes de humanas tiveram a maior quantidade de alunos que escolheriam a decisão mais interessante economicamente.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS



O trabalho analisou a percepção aos custos perdidos em alunos iniciantes no estudo de contabilidade, além disso, foi incluído na análise os achados do trabalho de Araujo Neto et al. (2013). Dessa forma o trabalho possibilitou uma comparação da sensibilidade aos custos perdidos entre estudantes, iniciantes e concluintes, quanto à sensibilidade aos custos perdidos. O que torna esse trabalho único foi a preocupação em analisar os alunos no começo de seu aprendizado acadêmico, não os que já estão próximos a entrada no mercado de trabalho. O trabalho também analisou o impacto da experiência profissional, possíveis diferenças entre gêneros e a possível diferença na decisão de um aluno dado a sua grande área do curso, exatas ou humanas.

Por meio de análise de dados foi possível concluir que os alunos no início do curso sofreram influência dos custos perdidos, sendo que no mínimo 19% dos alunos permitiram que os *sunk costs* norteasse suas decisões. A comparação dessa pesquisa com os resultados alcançados por Araujo Neto et al. (2013) permite concluir que o curso melhora o rendimento dos alunos quanto a percepção dos custos perdidos.

A experiência profissional também, e independente do tipo de emprego, auxiliou os alunos a terem uma capacidade mais racional de decidir. Essa informação dá apoio ao pensamento, o qual unir o aprendizado na universidade com a experiência profissional, em estágios, pesquisas e outros tipos de trabalho, fazem o profissional sair melhor preparado.

Acerca da área do curso dos alunos, exatas ou humanas, não foi possível estabelecer que a área de formação melhore a capacidade decisiva. Foi verificado empate, alunos de ciências exatas se saíram melhor em três das seis perguntas, já os estudantes de ciências humanas foram melhores nas outras. A pesquisa também se mostrou equilibrada quanto ao gênero dos tomadores de decisão.

Para futuras pesquisas, recomenda-se que a amostra seja ampliada para possibilitar um ganho de confiança nos achados. Ainda para amostras maiores, é possível que se aplique testes paramétricos, os quais são mais fortes, gerando assim conclusões mais seguras.

REFERÊNCIAS

- ARAUJO NETO, L. M.; FREIRE, F. S. Comportamento Manada: estudo aplicado em estudantes do curso de ciências Contábeis. **Revista de Informação Contábil**, vol. 7, n. 1, 2013.
- ARAUJO NETO, L. M.; FREIRE, F. S. SALES, I. C. H.; NEIVA JÚNIOR, Q. S. Percepção dos Custos Perdidos: estudo com alunos do curso de ciências contábeis In: XIII Congresso Internacional de Custos, 2013, Porto. **Anais...** São Luis, 2013.
- CARVALHO JUNIOR, C. V. O; ROCHA, J. S; BRUNI, A. L. O Aprendizado Formal de Controladoria e a Minimização do Efeito Framing: Um Estudo de Decisões Gerenciais Envolvendo Custos de Oportunidades. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 3, n. 3, pg 18-38, 2009.
- DE SOUZA, F. A.; SILVA, C. A. T.; DOMINGOS, N. T. **Efeito do custo perdido**: a influências do custo perdido na decisão de investimento. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 2, n. 2, jan./abr. 2008
- HEATH, Chip. Escalation and de-escalation of commitment in response to sunk costs: the role of budgeting in mental accounting. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 62, n.1, p.38-54, 1995.
- KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**. p. 263-291, 1979.



CONGRESSO UFSC de
Controladoria e Finanças &
Iniciação Científica em Contabilidade



KIMURA, Herbert. Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de Capitais.

RAE Eletrônica, v.2, n.1, p. 1-14, 2003.

MURCIA, F., BORBA, J. A. Um Estudo Empírico Sobre os Efeitos dos *Sunk Costs* no Processo Decisório dos Indivíduos: Evidências dos Estudantes de Graduação de uma Universidade Federal. **UnB Contábil**, v. 9, n. 2, p. 223-247, 2006.

PARK, J.; JANG, S. Sunk costs and travel cancellation: Focusing on temporal cost. **Tourism Management**, v. 40, p 425 – 435, 2014.

SILVA, C. A. T.; DOMINGOS, N. T. Sunk cost e insistência irracional: o comportamento face às decisões de alocações de recursos. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 3, p. 41-64, 2010.

TVERSKY, A; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

