

Efeito Sunk Costs no processo de tomada de decisão: uma análise sob a percepção de discentes

Andressa Nunes Silva (UFU) - andressansitba@gmail.com

Alexandre Haydson Pereira de Araújo (UFU) - alexandrehaydson@gmail.com

Isabela Freitas Franco (UFU) - belaffranco1@gmail.com

Davy Antonio da Silva (UFU) - davy@pontal.ufu.br

Marli Auxiliadora Silva (UFU) - marli@pontal.ufu.br

Resumo:

O ser humano, no ato de fazer uma escolha em detrimento de outras, é influenciado por fatores psicológicos ao considerar, em maior ou menor grau de importância, variáveis que influem direta ou indiretamente em sua decisão. Um desses fatores psicológicos é chamado de efeito sunk cost, que provoca um comportamento no qual o indivíduo considera custos irrecuperáveis em suas decisões de natureza pessoal ou profissional. Buscou-se neste estudo, com abordagem quantitativa e caráter descritivo, verificar como os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis de um campus fora de sede de uma instituição de ensino superior (IES) pública federal, consideram os sunk costs em suas decisões financeiras, tanto de natureza pessoal quanto naquelas de natureza profissional, e se essa influência é relacionada com o conhecimento adquirido ao longo do curso. A amostra compôs-se de 81 discentes aos quais foi aplicado um questionário em que as alternativas indicavam em seu contexto a influência ou não do efeito sunk cost. Os resultados evidenciaram que à medida que os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis avançam em sua seriação e, assim adquirem mais conhecimento conceitual, mostram-se mais influenciados pelo efeito sunk costs ao tomarem suas decisões, sejam essas pessoais ou profissionais. Adicionalmente, confirmou-se que os discentes são mais influenciados pelos sunk costs em decisões de natureza pessoal do que em decisões de natureza profissional.

Palavras-chave: *Sunk costs. Tomada de decisão. Fatores psicológicos. Ciências Contábeis.*

Área temática: *Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões*

Efeito *sunk costs* no processo de tomada de decisão: uma análise sob a percepção de discentes

Resumo

O ser humano, no ato de fazer uma escolha em detrimento de outras, é influenciado por fatores psicológicos ao considerar, em maior ou menor grau de importância, variáveis que influem direta ou indiretamente em sua decisão. Um desses fatores psicológicos é chamado de efeito *sunk cost*, que provoca um comportamento no qual o indivíduo considera custos irrecuperáveis em suas decisões de natureza pessoal ou profissional. Buscou-se neste estudo, com abordagem quantitativa e caráter descritivo, verificar como os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis de um *campus* fora de sede de uma instituição de ensino superior (IES) pública federal, consideram os *sunk costs* em suas decisões financeiras, tanto de natureza pessoal quanto naquelas de natureza profissional, e se essa influência é relacionada com o conhecimento adquirido ao longo do curso. A amostra compôs-se de 81 discentes aos quais foi aplicado um questionário em que as alternativas indicavam em seu contexto a influência ou não do efeito *sunk cost*. Os resultados evidenciaram que à medida que os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis avançam em sua seriação e, assim adquirem mais conhecimento conceitual, mostram-se mais influenciados pelo efeito *sunk costs* ao tomarem suas decisões, sejam essas pessoais ou profissionais. Adicionalmente, confirmou-se que os discentes são mais influenciados pelos *sunk costs* em decisões de natureza pessoal do que em decisões de natureza profissional.

Palavras chave: *Sunk costs*. Tomada de decisão. Fatores psicológicos. Ciências Contábeis.

Área temática: Custo como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões.

1 Introdução

Tomar decisões é um ato comum ao ser humano e historicamente, a literatura ressalta que desde os primeiros anos da vida na terra, o homem teve que se decidir, por exemplo, se seria um nômade ou sedentário, carnívoro ou herbívoro, silvícola ou caçador. Eram decisões simples que, normalmente, exigiam apenas a cognição ou o próprio instinto inerente ao ser humano. (SILVA, 2015). Com o processo evolutivo e a socialização dele decorrente, as questões envolvendo decisões e escolhas pessoais, passaram a exigir análises aprofundadas, visto que o processo decisório envolve ganhos e perdas devido aos riscos relacionadas aos retornos possíveis (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; ASSAF NETO; LIMA, 2009).

Também, no meio empresarial, as decisões são tomadas tendo-se como suporte as análises de riscos e retornos associados aos ganhos e perdas e, nesse processo decisório, a Contabilidade proporciona dados relevantes que auxiliam em tais análises. Em particular, a Contabilidade de custos proporciona informações diversas e abrangentes para o auxílio na tomada de decisão (MENDONÇA NETO et al., 2009; PEREZ JUNIOR; OLIVEIRA; COSTA, 2011).

Dentre as várias opções existentes para a solução de um problema na organização, Nascimento e Reginato (2009) asseguram que é esperado que o gestor opte pela melhor alternativa. Quando os gestores não escolhem a melhor alternativa, continuando com investimentos que trarão resultados negativos, apoiando-se nos primeiros gastos irrecuperáveis, confirma-se a irracionalidade (DOMINGOS, 2007).

A racionalidade limitada ou a irracionalidade, numa decisão de investimento, pode ocorrer, como explica Domingos (2007), quando ao se observar que já foram empregados recursos que resultaram em custos considerados irrecuperáveis, os gestores consideram a possibilidade de revertê-lo e recuperar esses custos passados e, portanto, perdidos.

Martins (2006) leciona que os custos perdidos, também denominados *sunk costs*, são aqueles gastos gerados no passado em que não se faz necessária sua utilização nas decisões futuras, uma vez que os fluxos financeiros não são alterados. Grejo e Faia (2013) destacam que o efeito *sunk cost* ocorre quando se considera o valor do custo passado na tomada de decisão.

Estudos evidenciam que, tanto em âmbito pessoal quanto profissional – âmbito empresarial –, as decisões são passíveis de irracionalidade, ao serem percebidas possibilidades de ganhos ou perdas (DOMINGOS, 2007; SILVA; DOMINGOS, 2010; GONÇALVES, 2012). Desde 1979 os ganhos e as perdas de uma decisão financeira são objeto de estudo e resultaram na teoria, proposta por Kahneman e Tversky (1979), denominada Teoria de Prospecto, dada à conclusão dos autores de que em situações de riscos o decisor é mais propenso a continuar investindo, mesmo podendo perder o investimento, quando se configurar uma situação de perda.

Considerando que no ambiente acadêmico, os conceitos relativos à tomada de decisão e à estrutura de custos, envolvendo os custos perdidos ou irrecuperáveis, fazem parte das discussões didáticas supõe-se que a influência do efeito *sunk cost* possa ser distinta para esses indivíduos dado seu conhecimento sobre a temática. Nesse sentido, levantou-se o seguinte questionamento: ***Numa suposta situação de decisão, como graduandos do curso de Ciências Contábeis reagiriam ao efeito sunk cost?***

O objetivo desta pesquisa é, então, verificar como os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis de um *campus* fora de sede de uma IES pública federal, consideram os *sunk costs* em suas decisões. Busca-se também identificar, com base na teoria de prospecto, se os alunos estão propensos a esse efeito e analisar se essa influência se aplica somente em situações de natureza pessoal ou, se são extensíveis, a decisões de natureza profissional, em ambiente empresarial. Buscou-se, ainda, identificar se essa influência é relacionada com o conhecimento conceitual adquirido ao longo do curso.

Citam-se como estudos anteriores que discutiram a problemática relacionada ao efeito *sunk costs* no processo decisório, investigações de Borba e Murcia (2005), Rover (2009), Segantini et al. (2011), Silva et al. (2013), Araújo Neto et al. (2014). Os resultados desses estudos semelhantes evidenciam a influência do efeito *sunk cost* na tomada de decisão, tanto de discentes e docentes de distintos cursos, quanto de bacharéis em Ciências Contábeis, pós-graduandos e empresários. Contrariando os resultados dos estudos retro mencionados, pesquisas de Miranda et al. (2010), Macedo e Costa (2014), Pavão, Grejo e Moraes (2014), mostraram que não existe grande influência, do efeito *sunk costs* na tomada de decisões financeiras.

Como observado em estudos já publicados e socializados, sabe-se que não é necessário considerar os custos perdidos na tomada de decisão, uma vez que estes não alteram o fluxo financeiro. Assim, de forma adicional a estes estudos e a fim de ampliar a discussão ao comparar a influência dos *sunk costs* em decisões pessoais e profissionais, confirmou-se a necessidade de pesquisar como os bacharelados em Ciências Contábeis, futuros profissionais do mercado de trabalho, utilizam o conhecimento para os orientarem sobre que decisão tomar. De forma a contribuir para com as discussões sobre a temática espera-se, neste estudo, confirmar se os resultados se mantem semelhantes àqueles encontrados nos estudos de Grejo e Faia (2013) e Pavão, Grejo e Moraes (2014).

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

2 Fundamentação teórica

Nessa são discutidos conceitos acerca do processo de tomada de decisão, efeito *sunk costs* e Teoria de Prospecto, além de breve discussão sobre estudos anteriores envolvendo a temática. Esses conceitos embasarão as discussões e considerações do presente estudo.

2.1 Processo de tomada de decisão

Tomar decisão, na perspectiva de Andrade e Amboni (2011, p. 130) “[...] envolve a seleção de um curso de ação dentre duas ou mais alternativas, a fim de se alcançar uma solução para um dado problema”. Nascimento e Reginato (2009) dizem que as decisões devem ser tomadas em etapas, sendo necessário um planejamento para alcançar os objetivos da organização e auxiliar os gestores para decisões mais precisas.

Para orientação das decisões, é necessário, após a constatação e análise do problema, identificar as alternativas para sua solução e simulação dos resultados para escolha da melhor entre elas. Complementam esse processo a implementação da decisão e seu controle periodicamente. As etapas desse processo pressupõem, portanto, a tomada de decisões dentro de critérios de racionalidade.

Originado na economia clássica, o processo decisório racional é embasado em três fases, entendendo-se que o gestor tenha todas as informações fundamentais para a decisão, que se inicia pela identificação e definição da situação a ser solucionada; elaboração de respostas para o problema; e comparação, decisão e instalação da melhor alternativa encontrada (MOTTA; VASCONCELOS, 2006).

De acordo com Grejo e Faia (2013) o modelo de racionalidade limitada define que devido a grande quantidade de informações, o acesso a todos os dados é inacessível, sendo oportuna sua utilização para a tomada de decisão, porém mesmo obtendo todas as informações necessárias o indivíduo tem dificuldades ao aferir todos os dados devido à sua limitação. O que explica essa incapacidade de cognição ao processar essas informações é que os indivíduos se diferenciam devido suas escolhas, princípios e predileções.

Uma vez que os passos ou etapas, descritos como necessárias para se tomar uma decisão o mais adequada possível e racional, possam apresentar certa complexidade e consumir um tempo que o decisor pode não dispor, “com o intuito de diminuir a complexidade do processo de tomada de decisão, os indivíduos recorrem de recursos simplificadores, conhecidos como atalhos mentais ou heurísticos”(SEGANTINI et al., 2011, p. 11), ou seja, o indivíduo utiliza-se de sua vivência, crenças, cultura para tomar decisão por ser um meio mais rápido agindo, assim de forma irracional.

Devido à limitação do indivíduo, essa busca pela simplificação do processo ao se tomar decisão pode acarretar decisões com resultados negativos devido à insistência de continuar em uma meta definida inicialmente. Alguns autores como Domingos (2007) e Segantini et al. (2011) trataram em seus estudos essa irracionalidade como a insistência racional explicada pelo fato do indivíduo permanecer com o investimento mesmo este não produzindo resultado positivo.

Leal e Holz (2015) contribuem às discussões, afirmando que ao se tomar uma decisão devem-se considerar os custos e benefícios que crescem esse propósito, sendo irrelevantes os custos históricos. O efeito *sunk cost* é, portanto, essa limitação da racionalidade que se confirma pelo fato de o indivíduo continuar preso em um valor perdido que não trará mais retorno positivo. (ARKES; AYTON, 1999).

2.2 Efeito *sunk cost* e Teoria de Prospecto

Os *sunk costs* são os custos irrecuperáveis que foram incorridos no passado sendo prescindível sua utilização para a tomada de decisão. Sobre a temática, custos perdidos, Martins (2003) explica que esse custo histórico não deve ser considerado, pois não alterará o fluxo do caixa, sendo o mais importante na tomada de decisão o valor de recuperação. Como mostrado em um de seus exemplos, ao desativar um investimento de R\$9000,00 e vendê-lo pelo valor de R\$5000,00, a diferença de R\$4000,00 não deverá ser considerada na decisão futura, uma vez que esse dinheiro não será reembolsado, sendo conveniente trabalhar com a receita de R\$5000,00, afinal, essa sim possibilitará a geração de lucros futuros.

O efeito *sunk cost* ocorre quando ao tomar uma decisão o indivíduo sofre influência ao levar em consideração o valor monetário investido em um projeto, tendo em vista que este não será mais recuperado. (ARKES; BLUMER, 1985; ARKES; AYTON, 1999). Domingos (2007), Segantini et al. (2011) e Grejo e Faia (2013) corroboram ao explicar que o efeito *sunk cost* pode influenciar na decisão do indivíduo por depender de variáveis que afetam a escolha. Como analisado pelos autores, a persistência pelo custo pode diminuir conforme o aumento do valor investido, ou seja, quanto maior o valor, menos propensa a pessoa será ao efeito *sunk cost*.

Há certa pressão do próprio indivíduo quando o projeto investido está em uma situação de risco (ARKES; BLUMER, 1985), não havendo aceitação das perdas, fato que influencia sua decisão. Esse ato pode ser explicado pelos fatores psicológicos vindos do ser humano, ou seja, sua limitação racional. Essa aversão ocorre devido ao julgamento pela má escolha, com isso o indivíduo se põe na obrigação de considerar esse custo perdido.

Assaf Neto e Lima (2009), ao fazerem uma análise sobre os projetos financeiros, identificaram que ao se tomar a decisão de fazer um investimento existem chances de risco, podendo estas serem avaliadas por análises estatísticas de probabilidade prevendo-se ganhos e perdas. A teoria de prospecto estuda o comportamento do indivíduo diante de situações de risco, onde haverá possibilidades de ganhos e perdas, buscando explicar a racionalidade ao se tomar uma decisão (ROVER et al., 2009; GARCIA et al., 2012).

Além de projeções futuras, ao se investir em um projeto também deve-se levar em consideração todo o recurso financeiro envolvido e fatores que podem influenciá-lo direta ou indiretamente, como a variação monetária e análise mercadológica, dentre outros. Com isso, o indivíduo deveria tomar sua decisão avaliando a situação financeira e econômica com base na sua totalidade, o que não acontece em casos em que as perdas são mais consideradas que os possíveis ganhos. Adicionalmente, com o projeto já em andamento e após apuração dos resultados, em caso de perda é aconselhado seu abandono (ASSAF NETO; LIMA, 2009; ROVER et al., 2009; GARCIA et al., 2012).

Os indivíduos atribuem à perda maior significância do que a possível ganho devido à aversão ao risco, o que os torna propensos a desistir de um projeto diante de incertezas ao tomarem uma decisão, uma vez que optam por um investimento de um valor menor e certo em detrimento de outro com um valor maior e incerto, comportamento este conhecido como efeito certeza (PAVÃO; GREJO; FAIA, 2014).

Além do efeito certeza, Kahneman e Tversky (1979), em seus estudos sobre a Teoria de Prospecto, demonstraram que ao alterarem-se as variáveis de determinadas situações de risco envolvendo escolhas, essas decisões tendem a ser modificadas, ou seja, o cenário de informações pode afetar o processo decisório principalmente quando as variáveis envolverem recursos financeiros.

De acordo com Rover et al. (2009), a teoria de prospecto contribui para as discussões acerca do efeito *sunk cost* ao explicar o comportamento do indivíduo quando o mesmo não

consegue identificar de forma articulada o risco, e continua persistindo em custos perdidos. Por outro lado, com base na teoria do prospecto, em um projeto já iniciado com presença de riscos, o indivíduo tende a continuar investindo por acreditar que se este falhar as perdas posteriores serão insignificantes em relação ao valor já investido e por confiar que poderá ter possibilidade de ganho.

2.3 Estudos similares

Apesar de diversos estudos analisarem a influência do efeito *sunk costs* no processo de decisão, alguns deles avaliaram, de forma específica, a percepção dos discentes sobre o efeito *sunk cost* no âmbito financeiro e decisório, sendo eles: Murcia e Borba (2006), Domingos (2007), Rover et al. (2009), Gonçalves (2012), Grejo e Faia (2013), Macedo e Costa (2014) e Pavão, Grejo e Moraes (2014). No Quadro 1 são sintetizados os objetivos e resultados dessas investigações.

Quadro 1 – Estudos anteriores: objetivos e resultados

Autores/ano publicação	Local de publicação	Objetivo	Resultados
Murcia e Borba (2006)	Revista de Contabilidade, Gestão e Governança.	Verificar se os estudantes de graduação das áreas afins à gestão organizacional sofrem influência pelo efeito <i>sunk costs</i> .	Constatou-se que os graduandos são influenciados pelo <i>sunk costs</i> em processos decisórios.
Domingos (2007)	Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação de Ciências Contábeis, Brasília.	Analisar os fatores que determinam a ocorrência do comportamento da insistência irracional dos estudantes universitários.	Notou-se que em uma decisão financeira a irrelevância dos custos perdidos é um obstáculo a ser aprendido.
Rover et al. (2009)	Revista Associação Brasileira de Custos, XV Congresso Brasileiro de Custos, São Leopoldo (RS)	Investigar a influência do efeito <i>sunk cost</i> no processo decisório com graduandos da área de negócios e outras áreas.	Não foi possível confirmar se os estudantes da área de negócios estão menos propensos ao efeito <i>sunk cost</i> .
Gonçalves (2012)	XIX Congresso Brasileiro de Custos - Bento Gonçalves, RS. Revista Catarinense da Ciência Contábil, Florianópolis.	Investigar qual a ocorrência do efeito <i>sunk cost</i> nas decisões de investimentos, de alunos egressos em um programa de pós-graduação em contabilidade.	Demonstrou-se que há a decisão de não continuar num projeto de investimento.
Grejo e Faia (2013)	25ª Semana do Contador em Maringá.	Analisar se há influência do efeito <i>sunk cost</i> diante de uma decisão de investimento de discentes do primeiro e último ano do curso de Ciências Contábeis.	Constatou-se que diante de decisões de continuar um projeto com perdas os discentes não se influenciam em função do valor investido e ano cursado. Pelo lado pessoal notou-se que os alunos do último ano deixam se influenciar por suas decisões pessoais optando pelo ponto de vista mais atrativo.
Macedo e Costa (2014)	XI Congresso USP Iniciação Científica em Contabilidade, São Paulo.	Diante dos vieses cognitivos efeito <i>sunk costs</i> , efeito formulação, efeito reflexão e efeito certeza buscou-se analisar os impactos causados pelo seu uso no comportamento decisório de discentes de graduação em Ciências Contábeis.	Sobre o efeito <i>sunk cost</i> foi verificado que há significância no processo de decisão no ambiente contábil.

Continua...

Continuação Quadro 1:

Pavão, Grejo e Moraes (2014)	Universidade Federal de Maringá. XXVI Semana do Contador de Maringá.	Sob a luz da teoria de prospecto, analisaram a influência do efeito <i>sunk cost</i> em discentes do curso de graduação de Ciências Contábeis, mediante cenários de decisões pessoais.	Os discentes, conforme o aumento do grau de instrução, não recebem influências do efeito <i>sunk cost</i> .
------------------------------	--	--	---

Fonte: Elaborado pelos autores (2015).

De forma geral os estudos citados, no Quadro 1, são semelhantes por analisarem como o efeito *sunk cost* influencia nas decisões dos discentes, buscando entender qual o motivo leva os mesmos a insistirem em comportamentos irracionais, sabendo que ocorreu um custo perdido ou irre recuperável.

3 Procedimentos metodológicos

Esta pesquisa, cujo objetivo é verificar como os discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis de um *campus* fora de sede de uma IES pública federal, consideram os *sunk costs* em suas decisões financeiras, de natureza pessoal e profissional, e se essa influência é relacionada com o conhecimento adquirido ao longo do curso, classifica-se como quantitativa com relação à abordagem. Appolinário (2006) cita que uma pesquisa quantitativa busca verificar e explicar o problema investigado através de informações matemáticas generalizadas sobre outras variáveis.

É uma pesquisa descritiva, uma vez “que têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis” (GIL, 2002, p. 130). Quanto aos procedimentos técnicos caracteriza-se como pesquisa bibliográfica e levantamento.

Para a coleta de dados fez-se uma adaptação dos questionários utilizados nos estudos de Grejo e Faia (2013) e Pavão, Grejo e Moraes (2014), que realizaram pesquisas tendo como sujeitos alunos do primeiro e último ano do curso de graduação em Ciências Contábeis. Uma das pesquisas foi realizada em uma única universidade, e outra em universidades públicas e particulares, também com finalidade de mensurar a influência do efeito *sunk cost*, em cada período cursado.

O instrumento de pesquisa aplicado, em anexo, está estruturado com seis perguntas, sendo que duas delas abordam questões ligadas à situações de âmbito empresarial e quatro com conteúdo representando situações de decisões pessoais. De uma população de 131 alunos matriculados no curso de Ciências Contábeis, foram retornados 90 (noventa) questionários sendo 9 (nove) destes descartados por terem sido respondidos apenas parcialmente. A discussão dos dados é apresentada na sequência.

4 Discussão dos resultados

Nesta seção apresenta-se a análise dos dados coletados caracterizando, inicialmente, a amostra. Na Tabela 1 são apresentados os dados de forma geral caracterizando o perfil dos respondentes, em relação ao gênero e período cursado e evidenciando a população que cada grupo representa em relação à frequência total. Posteriormente são realizadas análises detalhadas de cada uma das questões abordadas.

Tabela 1 – Perfil descritivo da amostra

Variáveis	Ano cursado										Totais	
	Primeiro		Segundo		Terceiro		Quarto		Quinto			
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)
Gênero masculino	13	56,5	05	29,4	12	60	05	38,5	04	50	39	48,2
Gênero feminino	10	43,5	12	70,6	08	40	08	61,5	04	50	42	51,8
Respondentes por período	23	28,4	17	21,0	20	24,6	13	16,1	08	9,9	81	100
Idade Média	19		21		22,5		22		24		22	
Variância	32,25		86,71		54,94		137,8		6,17		67,84	
Desvio Padrão	5,68		9,31		7,41		11,74		2,48		8,24	

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Confirma-se a predominância de respondentes do sexo feminino (51,8%) de um número de 81 graduandos. Destes 28,4% cursam o primeiro ano, 21,0% estão matriculados no segundo ano. No terceiro ano encontram-se 24,6% dos discentes, enquanto 16,1% e 9,9% estão no quarto e quinto ano, respectivamente. Observa-se também que a idade média geral da população analisada é de 22 anos com uma variância de 67,84 e um desvio padrão de 8,24.

4.1 Discussão da influência dos *sunk cost* em decisões financeiras pessoais e profissionais

As discussões nesta seção evidenciam, de forma detalhada em cada situação abordada e de acordo com os questionamentos, a presença do efeito *sunk cost* em supostos processos decisórios no âmbito pessoal e profissional, efetuando-se uma comparação entre estudantes dos diferentes períodos/anos cursados.

As duas perguntas iniciais abordaram situações típicas de decisões de natureza profissional, relacionadas a investimentos financeiros em âmbito empresarial, enquanto as quatro restantes referem-se a decisões financeiras de natureza pessoal. Na primeira pergunta buscou-se identificar se os respondentes continuariam investindo em um projeto onde já haviam aplicado 90% dos recursos financeiros, dado que outra empresa também desenvolvia produto similar, porém mais econômico e eficiente e, portanto, mais vantajosos para o público. Apresentou-se como opções de resposta, somente ‘sim’ e ‘não’. A frequência está demonstrada na Tabela 2.

Tabela 2 – Decisão de natureza profissional - Respostas à questão 1

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)								
Sim	12	52,2	13	76,5	13	65,0	09	69,2	06	75,0
Não	11	47,8	04	23,5	07	35,0	04	30,8	02	25,0

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Identifica-se, a partir dos dados evidenciados na Tabela 2, que os discentes de todos os períodos são influenciados pelo efeito *sunk cost*, visto que optariam por continuar investindo em tal projeto cujo custo já estaria perdido. São os graduando do segundo ano, no entanto, aqueles mais influenciados, visto que 76,5% confirmaram a continuidade do investimento. De forma contrária ao esperado, são os discentes do primeiro ano aqueles que sofrem menor influência dos *sunk cost* em suas decisões financeiras empresariais: apenas 52,2% manteriam o investimento em um projeto cujo custo já se mostrasse perdido.

A segunda questão apresentada, semelhante à primeira, propôs uma situação onde o decisor deveria considerar a possibilidade de investimento de mais 1 milhão em um projeto de

pesquisa e desenvolvimento de fragrâncias no qual já fora gasto 5 milhões (50% do valor dos recursos destinados). Esse projeto apresenta indicações de insucesso visto que a concorrência possui produtos similares cuja fragrância é preferida pela clientela. As respostas dicotômicas na forma de ‘sim’ ou ‘não’, são sintetizadas na Tabela 3.

Tabela 3 - Decisão de natureza profissional - Respostas à questão 2

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	f	f(%)								
Sim	12	52,2	13	76,5	13	65,0	09	69,2	07	87,5
Não	11	47,8	04	23,5	07	35,0	04	30,8	01	12,5

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Observa-se que a opção dos discentes do primeiro ao quarto ano pela continuidade do investimento é idêntica à decisão financeira da primeira situação apresentada (Tabela 2). Então, na percepção dos discentes os montantes dos investimentos já realizados, 90% ou 50%, não influenciaram em suas decisões. Percebe-se; contudo, alteração na decisão dos discentes do quinto ano, visto que 87,5% de respostas “sim”, permitindo inferir que foram os mais influenciados pelo efeito *sunk cost*.

A partir do terceiro questionamento as situações que passaram a envolver decisões financeiras de natureza pessoal supôs uma situação em que o indivíduo compra uma passagem para viajar a Porto Seguro, e semanas depois ganha outra passagem para viajar no mesmo dia para Salvador, o que supostamente seria um lugar mais interessante; admitindo-se somente estas duas opções para escolha como resposta. A frequência de respostas está demonstrada na Tabela 4.

Tabela 4 – Decisão de natureza pessoal - Respostas à questão 3

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	f	f(%)								
Porto Seguro	14	60,9	12	70,6	10	50,0	12	92,3	06	75,0
Salvador	09	39,1	05	29,4	10	50,0	01	7,7	02	25,0

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Conforme observado na Tabela 4 novamente os discentes dos últimos períodos, 4º e 5º anos, se mostraram mais propensos ao efeito *sunk cost*. A maior frequência relativa (92,3%) do efeito *sunk cost* é confirmada no quarto ano onde os respondentes preferiram aquela viagem onde seu dinheiro já havia sido empregado, em detrimento da escolha por uma viagem a Salvador, que supostamente seria mais interessante. Excluindo os discentes do 3º ano, período onde as decisões por um roteiro de viagem ou outro se mostram iguais, os graduandos dos demais períodos, onde a temática relativa aos custos irrecuperáveis pode ter sido apresentada ou discutida com menor ou maior profundidade, todos optaram pela mesma alternativa que reflete diretamente o custo perdido. Essa preferência é corroborada pela Teoria do Prospecto que confirmou a aversão à perda que os indivíduos apresentam quando precisam se decidir pelo abandono de um projeto onde já investiram seus recursos.

A quarta questão traz um cenário supondo que o respondente compra dois produtos alimentícios idênticos (lasanha) por preços diferentes: uma por um preço promocional no valor de R\$12,00 e a outra idêntica, mas fora da promoção, no valor de R\$25,00. Devido à impossibilidade de consumo de ambas, após estarem prontas, é necessário o descarte de uma delas. O respondente deveria decidir pelo descarte de qualquer uma e para tanto foi confrontado com três alternativas: jogar fora aquela com preço mais barato ou a mais cara, ou ainda, assinalar “tanto faz”, que seria a atitude mais racional diante de tal situação por demonstrar desapego ao custo perdido. As respostas são expostas na Tabela 5.

Tabela 5 - Decisão de natureza pessoal - Respostas à questão 4

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)								
Lasanha de R\$12,00	08	34,8	07	41,2	04	20,0	04	30,8	03	37,5
Lasanha de R\$25,00	01	4,3	01	5,9	01	5,0	03	23,1	00	0,0
Tanto faz	14	60,9	10	52,9	15	75,0	06	46,1	05	62,5

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Diante das informações (Tabela 5) verifica-se que os discentes do terceiro ano foram menos influenciados pelo efeito *sunk cost* com um percentual de 75,0% do total de respondentes optando pela alternativa “tanto faz”, sucedidos pelos discentes do quinto ano (62,5%), primeiro ano (60,9%), segundo ano (52,9%) e, por fim, quarto ano (46,1%), respectivamente descritos na ordem em que sofreram menos influência.

A frequência de discentes que optaram pela escolha de descartar o produto que custou R\$25,00 é mínima quando comparada às outras opções. É um critério altamente irracional, pois o fato de não descartar o produto que custou mais caro na tentativa de evitar a perda não se justifica, uma vez que ambos os produtos possuem o mesmo tamanho e poder-se-ia consumir uma única unidade. Destaca-se que 23,1% dos respondentes do quarto ano são aqueles que se mostraram mais racionais ao responderem ao questionamento.

Como forma de confirmar a percepção dos graduandos entrevistados quanto ao efeito *sunk cost* o questionamento apresentado na quinta questão, de forma similar às questões anteriores, indica que o respondente deveria optar por ir de ônibus visitar os pais ou ir de carona em um momento em já havia comprado a passagem e não poderia devolvê-la nem vendê-la. Na Tabela 6 sumarizam-se as respostas.

Tabela 6 - Decisão de natureza pessoal - Respostas à questão 5

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)								
Ir de carona	13	56,5	12	70,6	10	50,0	05	38,5	07	87,5
Ir de ônibus	10	43,5	05	29,4	10	50,0	08	61,5	01	12,5

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Identificou-se que 87,5% dos alunos do quinto ano não foram influenciados pelo custo perdido, sendo estes os que mais se sobressaíram ao efeito *sunk cost*, no sentido de não terem sofrido influência do mesmo. Apesar dessa constatação é possível verificar que a aversão à perda do valor investido subsiste nas respostas dos discentes dos demais anos cursados, onde os mais influenciados foram, respectivamente, os alunos do quarto (61,5%), em seguida o terceiro (50,0%), primeiro (43,5%) e segundo (29,4%) anos. Há, todavia uma ligeira alteração na percepção dos discentes com menor influência do efeito *sunk cost*, quando comparadas as respostas ao terceiro e quinto questionamentos.

Por fim, a sexta questão, cujas respostas são apresentadas na Tabela 7, envolve uma situação de escolha entre um prêmio representado por uma viagem onde se realizaria um sonho pessoal de visitação à cidade de seus sonhos (São Francisco-EUA) e outra viagem bem mais valorizada monetariamente, visto que seu custo é superior, à Nova York. Ambas as viagens foram ganhas e não haverá gasto pessoal, mas há uma grande diferença econômica entre ambas.

Tabela 7 - Decisão de natureza pessoal - Respostas à questão 6

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)								
São Francisco	17	73,9	11	64,7	13	65,0	07	53,8	02	25,0
Nova York	06	26,1	06	35,3	07	35,0	06	46,2	06	75,0

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Confirma-se que novamente, os alunos do quinto ano foram os respondentes mais influenciados pelo efeito *sunk cost*, demonstrando maior aversão à perda por um valor que sequer chegou a se caracterizar como um desembolso ou investimento pessoal. Estes graduandos deveriam ter uma base conceitual mais aprofundada sobre o fato de que os *sunk cost* são aqueles custos, efetivamente perdidos, e que, portanto devem ser desconsiderados em uma decisão financeira. Nos demais anos a opção da maioria dos graduandos, embora possam não ter o mesmo conhecimento conceitual dos discentes do período final (5º ano), é por aquela opção sem a presença do efeito *sunk cost*.

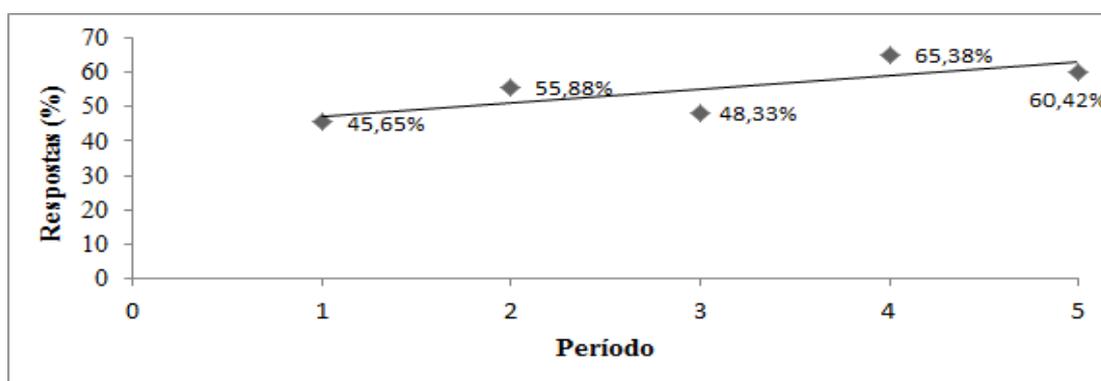
As respostas a todas as questões foram agrupadas, por ano cursado, em duas categorias distintas: alternativas com presença ou não de *sunk cost*. Para análise visual, as frequências relativas e absolutas são sumarizadas na Tabela 8.

Tabela 8 - Análise geral das respostas

	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano	
	f	f(%)								
Alternativas com presença do efeito <i>sunk costs</i>	63	45,6	57	55,9	58	48,3	51	65,4	29	60,4
Alternativas sem presença do efeito <i>sunk costs</i>	75	54,4	45	44,1	62	51,7	27	34,6	19	39,6

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Verificam-se (Tabela 8) que os discentes dos últimos períodos foram os mais influenciados pelo efeito *sunk cost*, visto que 60,4% de respostas indicam apego ao custo perdido. Todavia, é no quarto ano que se confirma a maioria de respostas (65,4%) cujas decisões financeiras são influenciadas pela aversão à perda, constatando-se o efeito *sunk cost*. Os discentes dos três primeiros anos de curso foram aqueles que demonstraram menos propensão ao efeito, especialmente os respondentes do primeiro ano com apenas 45,6% de respostas com indicativo de presença de *sunk costs*. De forma complementar, na Figura 1 visualiza-se a relação entre a influência do efeito *sunk cost* e o grau de instrução dos entrevistados.

Figura1: Percentual de respostas com evidência de efeito *sunk costs* de acordo com o ano cursado

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

É possível observar que à medida que os alunos avançam na serialização do curso de Ciências Contábeis, as respostas dadas que apresentam evidências de efeito *sunk cost* em seu contexto, aumentam em valor relativo. A afirmação de que as variáveis em estudo são correlacionadas significativamente é impossibilitada, uma vez que para isto seriam necessárias análises estatísticas aprofundadas, no entanto, não se confirma que um possível maior conhecimento conceitual reduz à aversão a perda e, conseqüentemente, a influência do

efeito *sunk cost* nas decisões pessoais ou profissionais, pois parece não haver relação entre o conhecimento e tais decisões, confirmando-se a racionalidade limitada ou a irracionalidade, nas decisões de investimento, conforme explicado por Domingos (2007). É possível que os respondentes, ao analisarem as questões propostas, tenham considerado que após terem sido empregados recursos que resultaram em custos considerados irrecuperáveis, tenham considerado a possibilidade de revertê-lo e recuperar esses custos passados e, portanto, perdidos.

A fim de verificar em que tipo de decisão – pessoal ou profissional – o efeito *sunk cost* prevalece estruturou-se uma demonstração analítica da influência de seu efeito, por ano cursado como apresentado na Tabela 9.

Tabela 9 – Demonstração analítica da influência do efeito *sunk cost* x período cursado em decisões pessoais e empresariais

Período	Respostas com evidência de sunk costs (%)		Respostas sem evidência de sunk costs (%)	
	Natureza pessoal	Natureza empresarial	Natureza pessoal	Natureza empresarial
1º Ano	52,2	42,4	47,8	57,6
2º Ano	76,5	45,6	23,5	54,4
3º Ano	65,0	40,0	35,0	60,0
4º Ano	69,2	63,5	30,8	36,5
5º Ano	81,3	50,0	18,7	50,0

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

A evidência da influência do efeito *sunk cost* é superior em decisões pessoais do que em empresariais, conforme já discutido anteriormente quando da exposição dos resultados das respostas a cada um dos questionamentos apresentados aos graduandos. Naquelas decisões de natureza pessoal estudantes do primeiro período são menos afetados que aqueles dos últimos anos. Esse efeito pode ser explicado, embora necessite de análises mais aprofundadas, pelo desconhecimento conceitual dos discentes do primeiro ano em relação ao que seja custo perdido e, por isso mesmo, estes tenham analisado e respondido às questões apresentadas utilizando seu conhecimento cognitivo e a racionalidade.

O efeito *sunk cost*, também como se observa na Tabela 9, é menor naquelas decisões de natureza empresarial, com exceção das respostas do quarto ano. Pode ser que os respondentes tenham sido mais racionais ao analisarem possíveis decisões que não os afetem pessoalmente.

5 Considerações finais

Diante da necessidade de se conhecer o comportamento dos profissionais atuantes no mercado, vários estudos foram realizados em busca de confirmações que sustentassem ou explicassem a variação de seus comportamentos, como o de Garcia et al. (2012) que aborda a Teoria de Prospecto, buscando esta, analisar a conduta do tomador de decisão com base na sua racionalidade diante de determinadas situações. No intuito de contribuir às discussões esta pesquisa buscou verificar, tendo como sujeitos investigados bacharelandos em Ciências Contábeis, se a influência do efeito *sunk cost* é relacionada com o conhecimento conceitual adquirido ao longo do curso e se esse comportamento está presente tanto nas decisões de natureza profissional, em âmbito empresarial quanto naquelas de natureza pessoal.

Os resultados obtidos através deste estudo, evidenciam que a medida que os alunos de Ciências Contábeis adquirem conhecimento ao avançarem no curso, são mais influenciados por custos perdidos ao tomarem suas decisões, sejam estas pessoais ou profissionais, o que diverge de estudos semelhantes também realizados com alunos de graduação em Ciências

Contábeis como o de Grejo e Faia (2013), quando apontam que não há diferença de resultados significativos entre alunos do primeiro e último ano de curso, e também os resultados de estudo de Pavão, Grejo e Moraes (2014), quando concluíram que tais alunos não são influenciados pelo efeito *sunk cost*.

Confirmou-se, ainda, que os discentes apresentam maior influência do efeito em decisões de natureza pessoal, agindo com irracionalidade e aversão ao risco comparativamente àquelas decisões financeiras de natureza empresarial.

Constatou-se, adicionalmente, um paradoxo que não fora observado em estudos anteriores, indicando que não há relação entre a influência do efeito *sunk cost* e o nível de instrução ou conhecimento conceitual, pois à medida que este nível aumenta a influência de custos perdidos também tende a aumentar em ambas as naturezas de decisão financeira.

Entretanto, as análises conclusivas deste estudo são limitadas, uma vez que são necessárias análises estatísticas mais aprofundadas e de outros estudos para seu complemento, observando variáveis como renda, setor ou ramo de atividade, a própria idade dos respondentes e o valor do custo perdido nas situações apresentadas, entre outras.

Devem-se considerar, ainda, outros estudos que obtiveram resultados distintos, o que gera questionamentos quanto a real causa da influência estudada nos indivíduos e pode suscitar a necessidade de estudos futuros e/ou complementares ou conclusivos.

Referências

ANDRADE, R. O. B. de; AMBONI, R. **Teoria geral da administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

APPOLINÁRIO, F. **Metodologia da ciência: filosofia e prática da pesquisa**. São Paulo: Thomson, 2006.

ARKES, H. R.; AYTON, P. The sunk cost and concorde effects: are humans less rational than lower animals? **Psychological Bulletin**, v. 125, n. 5, p. 591-600, set. 1999.

_____; BLUMER, C. The psychology of sunk costs. **Organizational Behavior and Human Decision Process**, v. 35, p. 124-140, 1985.

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2009.

BORBA, J. A.; MURCIA, F. A influência dos custos perdidos (*sunk costs*) no processo de tomada de decisão: um estudo empírico baseado em cenários de decisão. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE CUSTOS, 9. 2005, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: 2005.

DOMIGOS, N. T. **Custos perdidos e insistência irracional: um estudo de comportamento de alunos de graduação de 5 cidades brasileiras frente a decisões de alocação de recursos**. 2007. 126 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) Programa Multi-Institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal Pernambuco e Universidade Federal de Rio Grande do Norte, Brasília, 2007.

GARCIA, R. et al. Teoria dos prospectos: vieses de percepção do usuário da informação no Processo Decisório. **UNOPAR Científica Ciências Humanas e Educação**, v. 13, n. 1, 2014.

GREJO, L. M.; FAIA, V. S. A avaliação do efeito *sunk cost* na tomada de decisão de acadêmicos de ciências contábeis. In: SEMANA DO CONTADOR DE MARINGÁ, 25, 2013, Maringá. **Anais...** Maringá: UEM, 2013.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-290, mar. 1979.

LEAL, D.; HOLZ, F. L. **A influência da experiência sobre o efeito custo afundado**. In: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE, 9, 2015, Curitiba. **Anais...** ANPCONT, Curitiba, 2015.

MACEDO, M. Á. da S.; COSTA, N. A. Análise do impacto dos vieses cognitivos sobre o processo decisório em ambiente contábil: um estudo com discente de graduação em ciências contábeis. In: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 11, 2014, São Paulo. **Anais...** São Paulo, 2014.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MENDONÇA NETO, O. R. de et al. O processo decisório em ambientes contábeis: uma aplicação da teoria dos modelos mentais probabilísticos. **Contabilidade Vista e Revista**, Belo Horizonte, v. 20, n. 4, p.109-130, 2009.

MIRANDA, L. C. et al. Decisões de investimento na presença de *sunk costs*: será que os contadores são mais racionais?. **Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, jul/dez, 2010.

MURCIA, F. D. R.; BORBA, J. A. Um estudo empírico sobre o efeito dos *sunk costs* no processo decisório dos indivíduos: evidências dos estudantes de graduação de uma Universidade Federal. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, UnB Brasília, v. 9, n. 2, 2006.

NASCIMENTO, A. M.; REGINATO, L. (Org.). **Controladoria**: um enfoque na eficácia organizacional. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PAVÃO, J. A.; GREJO, L. M.; MORAES, R. de O. **O processo decisório em discentes de Ciências Contábeis**: um estudo sob a luz da teoria do prospecto. In: SEMANA DO CONTADOR EM MARINGÁ, 26, 2014, Maringá. **Anais...** Maringá, 2014.

PEREZ JUNIOR, J. H.; OLIVEIRA, L. M. de; COSTA, R. G. **Gestão estratégica de custos**: textos e teses com as respostas. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

ROVER, S. et al. Efeito *sunk costs*: o conhecimento teórico influência no processo decisório de discentes. **Brazilian Business Review**, Vitória, ES, v. 6, n.3, p. 247-263, 2009.

SEGANTINI, G. T. et al. Efeito *sunk costs*: avaliação da influência do custo perdido no processo de tomada de decisão dos gestores das empresas de construção civil. In: CONGRESSO ANPCONT, 5, 2011, Vitória. **Anais...** Vitória: 2011.

SILVA, C. A. T.; DOMINGOS, N. T. *Sunk cost* e insistência irracional: o comportamento face às decisões de alocação de recursos. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 3, n. 1, p. 41-64, 2010.

SILVA, U. B da. et al. Decisões, complexidades, agentes e *sunk costs*: um estudo comparativo envolvendo gestores com diferentes perfis. **Revista Associação Brasileira de Custos**, v. 8 n. 2, maio/ago., 2013.

SILVA, M. A. Historiografia da Contabilidade. 2015. In: CONGRESO IBEROAMERICANO DE CONTABILIDAD E GESTION, 9, Florianópolis, 2015. **Anais...** Florianópolis, 2015.

Anexo A - Instrumento de pesquisa

Sexo: () Feminino () Masculino

Idade: _____

Período cursado: () 1º ano () 2º ano () 3º ano () 4º ano () 5º ano

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: Sua 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, você investiria o próximo 1 milhão neste projeto?

() SIM () NÃO

Questão 3: Você pagou 1.200,00 reais por um pacote de viagem para passar 5 dias em Porto Seguro. Várias semanas depois em uma promoção da loja onde havia feito compras, você foi sorteado e ganhou um pacote de viagem para passar 5 dias em Salvador. Você acha que Salvador será mais divertido do que Porto Seguro. Ao guardar o bilhete da viagem à Salvador, percebe que as duas viagens (Porto Seguro e Salvador) ocorrerão nos mesmos dias. Já não há mais tempo para vender o pacote para Porto Seguro e também não pode devolver nenhum dos dois pacotes de viagem. Assim, deve escolher apenas uma das viagens. Qual você escolheria?

() PORTO SEGURO () SALVADOR

Questão 4: Você decide ir ao supermercado 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 jantar. 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 compra e, em casa, coloca as duas lasanhas no forno. Minutos depois, você recebe uma ligação de seu amigo dizendo que não comparecerá ao encontro. Você não tem 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?

() Lasanha de 12,00 () Lasanha 25,00 () Tanto faz

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