

**EFEITO DO SUNK COSTS: Um estudo sobre a percepção dos bacharéis em ciências
Contábeis**

ALINE VITÓRIA ALVES DA ROCHA

Universidade Federal do Acre - UFAC

RAIZA GABRIELE LIMA DOS SANTOS

Universidade Federal do Acre - UFAC

DAILTON ALBUQUERQUE DE FARIAS

Universidade Federal do Acre - UFAC

CÍCERO JOSÉ OLIVEIRA GUERRA

Universidade Federal do Acre - UFAC

OLEIDES FRANCISCA DE OLIVEIRA

Universidade Federal do Acre - UFAC

Contabilidade para Usuários Externos (CUE)

Resumo

O presente estudo analisa o fenômeno dos Sunk Costs (custos irrecuperáveis), que se caracteriza pela tendência comportamental de persistir em um curso de ação em virtude de investimentos passados irrecuperáveis, independentemente das perspectivas futuras de retorno. Tal comportamento é frequentemente associado a vieses cognitivos, notadamente a aversão à perda, que motiva o decisor a evitar a aceitação de um prejuízo. O objetivo central da pesquisa foi investigar a influência da falácia dos Sunk Costs e da aversão à perda no processo decisório de profissionais da área contábil que atuam simultaneamente como investidores. Para tanto, adotou-se uma metodologia de natureza qualitativa, alicerçada na aplicação de entrevistas estruturadas. A análise de conteúdo dos dados coletados indica que os participantes demonstram ser suscetíveis aos referidos vieses. Os resultados sugerem uma propensão à tomada de decisões desalinhadas com a racionalidade econômica clássica, manifestada pela persistência em investimentos com retornos improváveis. Observou-se a utilização de custos passados como critério para justificar novos aportes financeiros, racionalizando essa persistência sob a ótica de "aprendizado". Evidenciou-se, ademais, que o construto teórico de Sunk Costs apresenta baixa difusão entre os profissionais investigados, embora seus comportamentos decisórios sejam consistentes com a falácia. O estudo corrobora que tal comportamento pode ser explicado sob a égide da teoria da racionalidade limitada e aponta a relevância de investigações futuras sobre o impacto desses fatores cognitivos na prática contábil e financeira.

Palavras-chave: Sunk Costs, Aversão a Perda, Racionalidade limitada.

1.0 INTRODUÇÃO

O efeito do *Sunk Costs* (custo irrecuperável) manifesta-se em uma tendência maior de continuar um empreendimento depois que um investimento em dinheiro, esforço ou tempo já foi feito. Dentro desse contexto, a psicologia apresenta evidências de que esse comportamento é baseado no desejo de não parecer um desperdício (Arkes & Blumer, 1985).

Cutrim e Callado (2020) evidenciaram em sua pesquisa a relação entre a tomada de decisões com base em custos irrecuperáveis em micro e pequenas empresas (MPE) do Estado da Paraíba. Os resultados do estudo comprovam que os micro e pequenos empresários não são influenciados pelo efeito Concorde, mas que, de forma oposta, reagem ao efeito pró-rata, ou seja, quanto maior o investimento, menor a probabilidade de continuar investindo.

Sobre esse ambiente, Harrison e Shanteau (1993) e Wang e Yang (2004) apresentam o *Sunk Cost* como um custo irrecuperável e que é irrelevante para qualquer decisão futura. Ainda nessa seara, os autores descrevem as definições do *Sunk Costs*.

A literatura aponta como os usuários internos são motivados a continuar investindo tempo e dinheiro, por acreditarem que a descontinuidade afetará sua reputação (Heath, 1995). Por exemplo, algumas pessoas utilizam o argumento de que já investiram muitos recursos para não desistir. Um caso famoso foi o da aeronave Concorde, no qual, depois de algum tempo, foi notado que não iria gerar o retorno esperado, mas os governos da Grã-Bretanha e da França alegaram que “havia investido muito para sair”.

O tema foi escolhido a partir do momento em que se identificou uma lacuna nas discussões sobre aversão à perda, de modo que as pessoas tendem a continuar investindo tempo e dinheiro, mesmo em situações nas quais não terão retorno.

A metodologia utilizada para a coleta de dados consistirá em entrevista estruturada, a qual será executada virtualmente. O público estudado será composto por bacharéis em contabilidade.

Considerando a aversão à perda dos usuários internos da informação contábil, tem-se a seguinte questão de pesquisa: Qual a influência da aversão à perda dos contadores no processo decisório, mesmo quando o investimento não vai gerar retorno?

O objetivo dessa pesquisa é investigar se os *Sunk Costs* impactam as decisões dos contadores e de que forma esses profissionais são influenciados a continuar um investimento, por causa da aversão à perda.

Os achados dessa pesquisa corroboram a ideia difundida por outros pesquisadores, que descrevem que os indivíduos têm aversão à perda, e isso os leva a tomar decisões irracionais, na tentativa de maximizar seus resultados.

O trabalho está dividido em cinco partes, além desta introdução. A próxima seção trata de um breve referencial teórico que fundamenta a construção das hipóteses. A terceira seção apresenta a metodologia utilizada. A quarta seção expõe as análises dos resultados, seguida pelas conclusões e recomendações.

2.0 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 *Sunk Cost*

A aversão à perda é um fenômeno retratado nas teorias de finanças, no qual os tomadores de decisões são vistos como irracionais. Esse pensamento corrobora o de Lima (2007), que descreve o agente tomador de decisão e sua relação com a racionalidade.

A falácia do *Sunk Costs* é definida como a persistência dos agentes em continuar investindo em negócios que não terão retorno, com a justificativa de que já foram gastos muitos recursos para desistir. Martins (2006) descreve que o *Sunk Cost* (custo perdido) é conceituado como um custo passado que não impacta e não influencia projetos futuros. Esse evento é associado em estudos à racionalidade limitada.

O *Sunk Cost* também é retratado no estudo de Cutrim e Callado (2020), na perspectiva das micro e pequenas empresas. Os resultados evidenciam que os micro e pequenos empresários não são influenciados pela falácia do *Sunk Cost*, mas que, de forma oposta, reagem ao efeito pró-rata (quanto maior o investimento, menor a probabilidade de continuar investindo).

Borba e Murcia (2005) investigaram a influência dos *Sunk Costs* (custos perdidos) na tomada de decisão. Os resultados encontrados na pesquisa colocaram em questão a eficácia do enfoque normativo do ensino da contabilidade gerencial, pois os alunos de graduação analisados se mostraram suscetíveis aos efeitos dos *Sunk Costs*. Os autores também sugeriram a implementação de novas formas de ensino da contabilidade gerencial.

O *Sunk Cost* (custo perdido) influencia a ocorrência da falácia do *Sunk Costs*. Esse fato pode ser observado na pesquisa desenvolvida por Segantini et al. (2011) nos testes por meio dos valores das médias, pois à medida que reduzia o montante do custo perdido, menor era a disposição média dos respondentes em continuar investindo no curso de ação que deveria ser abandonado.

Miranda et al. (2011) ressaltaram que agentes com diferentes conhecimentos reagem de forma diferente à presença de *Sunk Costs* (custos passados) nas decisões de investimento. Nesse aspecto, os autores verificaram que possuir conhecimentos em ciências contábeis ajuda os agentes a tomarem melhores decisões de investimento na presença de *Sunk Costs*.

Os principais resultados do estudo de Meireles et al. (2019) demonstram que o montante de custo perdido pode influenciar na ocorrência do efeito *Sunk Costs*. Esta evidência é percebida por meio dos valores das médias, tendo em vista que a redução do montante do custo perdido é inversamente proporcional à disposição média dos respondentes em continuar investindo no curso de ação. Os autores ainda evidenciam que o estudo contribui para a sociedade ao sinalizar que os futuros profissionais de administração e contabilidade são suscetíveis ao efeito *Sunk Costs*, o que pode implicar em relatórios contábeis enviesados por parte dos futuros contadores, bem como tomadas de decisões enviesadas por futuros gestores.

A persistência em continuar em projetos que não trarão retornos é justificada pela possibilidade de recuperação em algum tempo. Nessa perspectiva, Haita (2017) descreve fatores psicológicos, como: (1) Medo de ter a reputação colocada em dúvida; (2) Aversão à perda; (3) Sentimento de que pode ainda recuperar o que foi investido ao longo do tempo; e (4) Perspectiva do acerto em decisões passadas.

O tempo é considerado uma variável importante para o retorno de um investimento. Arkes e Blumer (1985) definem que, dentro da perspectiva de investidores, os investimentos são segregados em duas categorias: curto e longo prazo. A falácia do *Sunk Costs* também pode ser entendida quando há resistência em descontinuar um investimento, com a justificativa de que, num período maior de tempo, terá retorno, mesmo quando todos os fatores provam o contrário.

Rover et al. (2008) desenvolveram um estudo que teve o objetivo de investigar se o estudante de cursos de graduação da área de negócios é menos suscetível ao efeito *Sunk Costs* do que estudantes de outras áreas. Através disso, buscou-se examinar se características dos respondentes, como gênero e idade, influenciam no processo decisório envolvendo *Sunk Costs* (custos afundados). Nos resultados, os autores descreveram a relevância do viés cognitivo

causado pelos *Sunk Costs*, uma vez que indicam uma probabilidade menor de acerto dos problemas quando estes envolvem *Sunk Costs* na decisão.

Autores como Hirshleifer (2001), Thaler (1980), e Silva e Domingos (2008) descrevem o efeito *Sunk Costs* como um fenômeno que se difere da teoria da escolha racional, a qual define que cada indivíduo toma suas decisões de forma isolada, levando em consideração o custo e benefício que julga ser o melhor.

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 estas pessoais ou profissionais. Os discentes são mais influenciados pelo *Sunk Costs* em decisões de natureza pessoal do que em decisões de natureza profissional (Silva et al., 2015).

Na linha de projetos, Assaf Neto e Lima (2009) descrevem que, ao se tomar a decisão de fazer um investimento, o indivíduo está exposto a riscos, podendo estes serem avaliados por análises estatísticas de probabilidade, prevendo-se ganhos e perdas. Alertam, contudo, que custos incorridos no passado não devem ser considerados na hora de se tomar uma decisão de um investimento futuro.

Silva et al. (2010) detalham que a presença de *Sunk Costs* (custos passados) afeta a decisão dos agentes, indo, portanto, contra a hipótese da racionalidade. Agentes com diferentes conhecimentos reagem de forma diferente à presença de *Sunk Costs* nas decisões de investimento, mas o conhecimento (em ciências contábeis) ajuda os agentes a tomarem melhores decisões de investimento na presença de *Sunk Costs*.

3.0 METODOLOGIA

3.1 Tipificação de Pesquisa

Gil (2008) classifica as pesquisas em dois grupos: (1) quanto aos objetivos e (2) quanto aos procedimentos técnicos.

Quanto aos objetivos, a presente pesquisa classifica-se como descritiva, a qual, segundo Gil (2008), define-se por descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como a entrevista e a observação sistemática.

Com relação aos procedimentos técnicos, é possível classificá-la como experimental. Gil (2008) classifica a pesquisa experimental como aquela em que se determina um objeto de estudo, selecionam-se as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo e definem-se as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto.

O estudo também utiliza a abordagem de grupo focal para a operacionalização das entrevistas. Essa metodologia é definida como uma técnica que coleta dados por meio das interações grupais (Morgan, 1997). A escolha dessa técnica justifica-se pelo objetivo do estudo, pois ela ocupa uma posição intermediária entre a observação e as entrevistas em profundidade.

O tipo de entrevista utilizada foi o modelo estruturado, conceituado como aquele que se baseia na utilização de um roteiro de questões previamente estabelecidas como instrumento de coleta de informações, o que garante que a mesma pergunta seja feita da mesma forma a todos os pesquisados (May, 2004).

3.2 População e Amostra

Para o estudo, foram selecionados bacharéis em ciências contábeis do estado da Bahia. Os critérios de inclusão exigiam que os participantes atuassem na área contábil em uma organização e fossem investidores da bolsa de valores.

No total, foram realizadas oito entrevistas. Duas delas foram utilizadas como pré-teste para a validação e o teste do instrumento: a primeira serviu para a validação de conteúdo e a segunda foi aplicada com outro especialista, com o intuito de avaliar se o instrumento estava claro para os respondentes.

Após considerar todas as sugestões, o instrumento foi aplicado aos seis participantes restantes. As entrevistas ocorreram através da plataforma digital Google Meet, uma escolha motivada pelas restrições impostas pela pandemia de COVID-19.

3.3 Coleta de Dados

A pesquisa foi operacionalizada por meio de uma entrevista estruturada, composta por 10 (dez) questões previamente estabelecidas pelo pesquisador.

Antes do início da entrevista, foi explicado a cada participante o intuito do estudo, e o pesquisador se colocou à disposição para eventuais dúvidas por e-mail. Na mesma ocasião, foi questionado ao participante se ele aceitaria participar da pesquisa de forma voluntária, sendo informado de que sua desistência poderia ocorrer a qualquer momento durante o processo.

As perguntas da entrevista foram distribuídas em 2 (dois) blocos. O primeiro bloco continha questões de perfil, que buscavam descrever as características dos respondentes sem identificá-los. O segundo bloco foi composto por questões específicas sobre o tema.

3.4 Análise de Dados

O processamento de dados foi efetuado por meio da análise de conteúdo, uma metodologia que constitui um conjunto de técnicas aplicadas a dados qualitativos primários (Campos, 2004). Para a execução deste procedimento, foi utilizado o software Iramuteq, no qual foram geradas nuvens de palavras, a fim de evidenciar os termos com maior frequência no corpus textual.

4.0 ANÁLISE DE RESULTADOS

O quadro 1 descreve os resultados sobre o perfil dos participantes do estudo.

QUADRO 1 - Perfil Participantes

	PTC 1	PTC 2	PTC 3	PTC 4	PTC 5	PTC 6
Gênero	Masculino	Masculino	Feminino	Feminino	Masculino	Masculino
Estado Civil	Solteiro	Solteiro	Solteira	Solteira	Solteiro	Solteiro
Idade	31	30	26	26	26	33
Tempo de atuação na área contábil (estágio e profissional)	4 anos	3 anos	2 anos	3 anos	2 anos e 5 meses	4 anos

Instituição na qual cursou o ensino superior (em ciências contábeis)	Universidade Federal da Bahia	Universidade Federal da Bahia	Universidade Federal da Bahia	Universidade Federal da Bahia	Universidade Federal da Bahia	Universidade Federal da Bahia
Qual seu atual cargo	Contador	Contador	Auxiliar de Contabilidade	trainee contabilidade	Auxiliar de Contabilidade	Analista Contábil
Sua Carteira de investimento é:	Curto prazo	Curto prazo	Curto prazo	Curto prazo	Curto prazo	Longo prazo

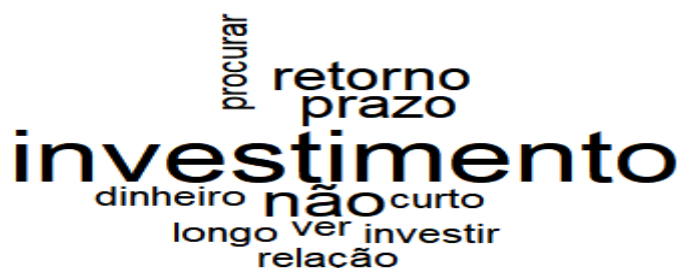
Nota: *PTC significa participante

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

4.1 Nuvens de Palavras

Após a transcrição das respostas, foi utilizada a técnica de nuvem de palavras para verificar a frequência dos termos.

Questão 1: A primeira questão solicitava que o participante respondesse sobre a relação entre tempo e retorno. Os participantes associaram um maior tempo a um maior retorno. Esse resultado corrobora o estudo de Arkes e Blumer (1985), que descreve como as pessoas são levadas a acreditar que um maior tempo trará um maior retorno.

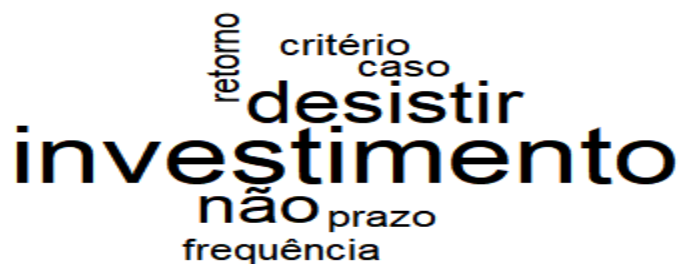


NUVEM DE PALAVRAS - Questão 1

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

A análise por nuvem de palavras revela a relação que os participantes estabelecem entre investimento, retorno e longo prazo. Esse achado corrobora o efeito *Sunk Costs*, que leva o investidor a acreditar que um maior tempo aumentará seu retorno.

Questão 2: Na segunda questão, o participante descreveu os critérios para a descontinuidade de um investimento. Muitos relataram que seus critérios são os fluxos de caixa gerados pelo investimento ou a não rentabilidade desejada no momento inicial. Tan e Yates (1995) definem que, muitas vezes, o investidor descontinua um investimento por ter aversão à perda e o inicia sem considerar fatores racionais. Nessa questão, os participantes demonstraram que não continuam investimentos que não tragam retornos imediatos e que, muitas vezes, iniciam esses investimentos por acreditar que seu retorno será fácil.

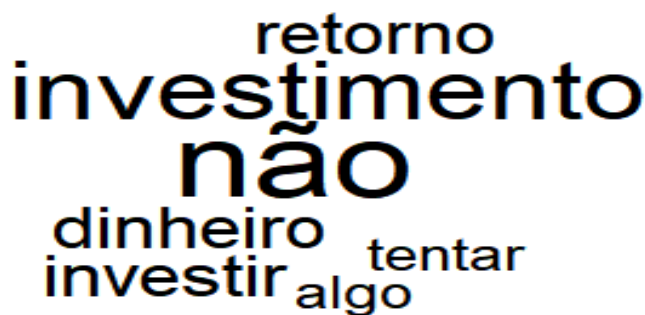


NUVEM DE PALAVRAS - Questão 2

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

A análise de frequência da segunda questão demonstra que muitos participantes apontam o "retorno" como a principal variável para desistir de um investimento. Essa justificativa está ligada à teoria da racionalidade limitada.

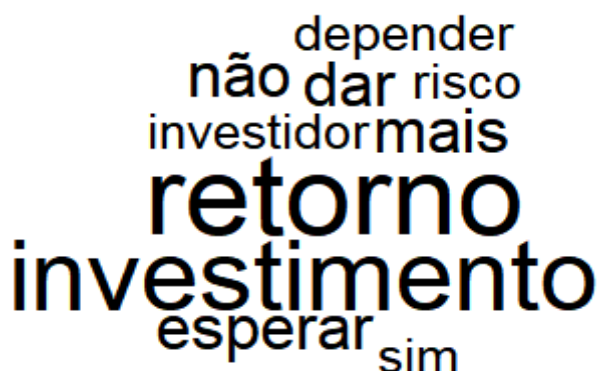
Questão 3: A terceira questão é uma continuação da segunda, solicitando ao participante que descrevesse uma situação real de descontinuidade de um investimento pela qual ele tenha passado. Muitos utilizaram o argumento do retorno que esse investimento trouxe após o aporte inicial, o que reforça a ideia de aversão à perda.



NUVEM DE PALAVRAS - Questão 3

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

Questão 4: A quarta questão relaciona o retorno ao longo do tempo. Nela, os respondentes descrevem que acreditam que, em algum momento, qualquer investimento trará um retorno. Jiambalvo (2009) define esse pensamento como a falácia do *Sunk Costs*, na qual o investidor é levado a pensar que, em determinado tempo, terá o retorno do seu investimento.

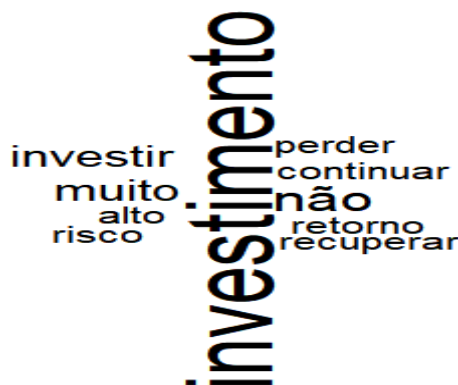


NUVEM DE PALAVRAS - Questão 4

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

A frequência das palavras mais utilizadas descreve que os participantes atrelam o retorno do investimento à quantidade de tempo decorrido.

Questão 5: A quinta questão abordava se, quando um investimento tem um valor inicial elevado, o participante espera por mais tempo para que ele gere o rendimento necessário. Em sua maioria, os participantes alegaram que não continuariam um investimento com base no valor de aquisição, se ele não rendesse o valor esperado para cobrir o custo inicial. Afirmaram, contudo, que tentariam, durante um curto período, resgatar o que foi investido.

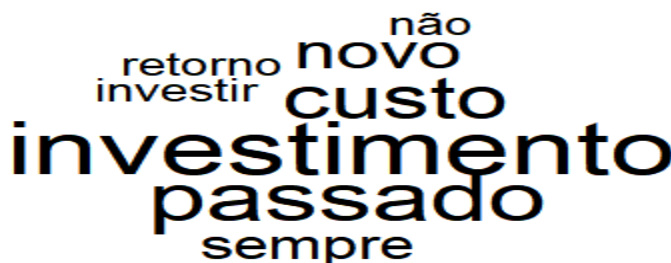


NUVEM DE PALAVRAS - Questão 5

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

As palavras "investimento" e "não" foram as mais utilizadas pelos participantes. Além disso, muitos relataram que tentaram continuar no projeto para recuperar o que foi investido. Outra variável importante para a desistência do investimento foi o risco o qual a operação apresenta para se obter o retorno.

Questão 6: A sexta questão avaliava se o participante utilizava custos passados na tomada de decisão. Nessa questão, 80% dos entrevistados afirmaram que é importante considerar custos afundados para a aquisição de novos investimentos. Tal posicionamento diverge do recomendado pela literatura, como evidenciado no estudo de Pavão, Grejo e Moraes (2015), o qual descreve que custos afundados não devem ser utilizados para decisões futuras.



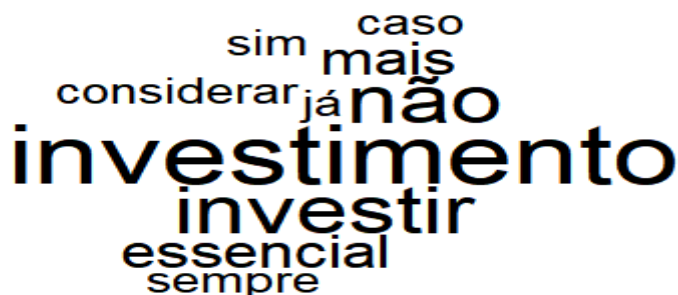
NUVEM DE PALAVRAS - Questão 6

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

A frequência das palavras corrobora a ideia de que, em sua maioria, os participantes usam custos passados como determinantes para novos investimentos.

Questão 7: Na sétima questão, o participante relatava se os custos de um investimento passado eram essenciais para que ele adquirisse novos investimentos. Nessa questão, os

participantes indicaram que não utilizam o investimento passado como critério, mas 40% das respostas descreveram que os custos passados servem como "aprendizado".

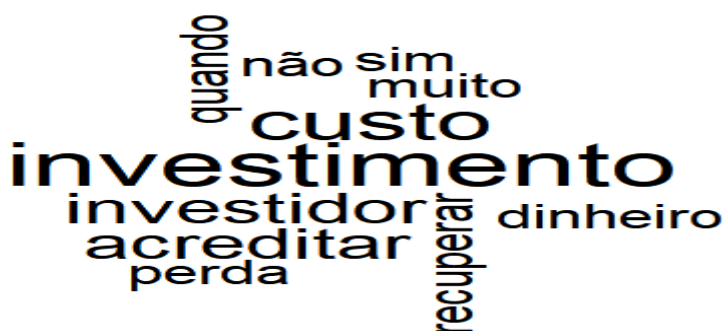


NUVEM DE PALAVRAS - Questão 7

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

A frequência das palavras demonstra que, apesar de 60% relatarem não o considerar o custo passado, muitos participantes demonstram, em alguns casos, que o custo dos investimentos passados é importante para novos investimentos.

Questão 8: Nessa questão, o participante relatava sua percepção sobre custos irre recuperáveis, questionado se eles poderiam ser recuperados em um determinado tempo. Oitenta por cento (80%) das respostas demonstram que os participantes atrelam a recuperação de um custo ao tempo ao qual o investimento está submetido. Esse posicionamento é chamado de falácia do *Sunk Costs*.



NUVEM DE PALAVRAS - Questão 8

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

Questão 9: Na nona questão, o participante relacionava o tempo ao retorno do investimento. Muitos deles descreveram que têm resistência a investimentos muito longos e que esperam que o retorno seja imediato.

investidor
sim retorno
incorrer muito
custo
depende
investimento

NUVEM DE PALAVRAS - Questão 9

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

Ao analisar a frequência de palavras, percebe-se que os participantes avaliam o investimento pelo seu tempo de retorno e procuram variar suas carteiras, para que alguns tenham retorno imediato.

Questão 10: A décima questão evidenciou a percepção dos participantes sobre *Sunk Costs* (custos irrecuperáveis). Setenta por cento (70%) dos participantes demonstraram não saber o conceito de *Sunk Costs*. Esse achado corrobora Liang, Lee e Tung (2014), que relatam que o conceito de *Sunk Costs* ainda é pouco difundido entre os profissionais de finanças.

fator não
custo
investimento
irrecuperável

NUVEM DE PALAVRAS - Questão 10

Fonte: Autores, baseados em dados da pesquisa

Ao analisar a frequência das palavras, nota-se que os participantes descrevem o *Sunk Costs* como um custo que pode ser recuperado em um dado momento ou com o tempo.

5.0 CONCLUSÃO

O tema *Sunk Costs* ainda é pouco difundido na literatura, o que pode ser observado ao avaliar o tema com trabalhos bibliométricos. O tema ainda se encontra em desenvolvimento pelos pesquisadores. O estudo de temas como esse pode explicar fatores cognitivos na tomada de decisão dos usuários da informação contábil.

Este estudo pode ser atrelado à teoria da racionalidade limitada, segundo a qual os indivíduos são levados a tomar decisões de forma irracional. Na literatura, não foi encontrado um estudo anterior que tenha sido operacionalizado com contadores que sejam, simultaneamente, investidores da bolsa de valores.

O estudo se destaca ao utilizar a técnica de grupo focal, por meio da qual consegue obter resultados mais relevantes sobre *Sunk Costs* e contadores.

Os achados desta pesquisa corroboram a ideia difundida por outros pesquisadores, que descrevem que os indivíduos têm aversão à perda, e isso os leva a tomar decisões irracionais na tentativa de maximizar seus resultados.

Também foi verificado como os indivíduos tomam suas decisões. Nesse contexto, o estudo comprovou que custos irrecuperáveis são utilizados como critérios para decisões de investimentos futuros, sendo esse critério justificado como forma de "aprendizado".

Este estudo contribui para a contabilidade e para a literatura, de modo que busca evidenciar fatores cognitivos dos bacharéis em contabilidade, além de acrescentar à literatura discussões sobre custos. Para uma maior generalização do estudo, seria necessário pesquisar outros grupos de bacharéis em ciências contábeis, ou até mesmo estudantes.

REFERÊNCIAS

- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124–140. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4)
- Assaf Neto, A., & Lima, F. G. (2009). *Curso de administração financeira*. Atlas.
- Borba, J. A., & Murcia, F. D.-R. (2005). *A influência dos custos perdidos (sunk costs) no processo de tomada de decisão: Um estudo empírico baseado em cenários de decisão*. Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC.
- Campos, C. J. G. (2004). Método de análise de conteúdo: ferramenta para a análise de dados qualitativos no campo da saúde. *Revista Brasileira de Enfermagem*, 57(5), 611–614.
- Cutrim, V. G. F., & Callado, A. A. C. (2020). Custos irrecuperáveis no processo decisório em micro e pequenas empresas. *Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração*, 12(1), 23–34. <https://doi.org/10.21714/raunp.v12i1.1955>
- Gil, A. C. (2008). *Como elaborar projetos de pesquisa* (4ª ed.). Atlas.
- Haita-Falah, C. (2017). Sunk-cost fallacy and cognitive ability in individual decision-making. *Journal of Economic Psychology*, 58, 44–59.
- Harrison, P., & Shanteau, J. (1993). Do sunk costs effects generalize to cost accounting students? *Advances in Management Accounting*, 2, 171–186.
- Heath, C. (1995). Escalation and de-escalation of commitment in response to sunk costs: The role of budgeting in mental accounting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62(1), 38–54.
- Hirshleifer, D. (2001). Investor psychology and asset pricing. *The Journal of Finance*, 56(4), 1533–1597.
- Jiambalvo, J. (2009). *Contabilidade gerencial*. LTC.
- Liang, A. R., Lee, C., & Tung, W. (2014). The role of sunk costs in online consumer decision-making. *Electronic Commerce Research and Applications*, 13(1), 56–68.
- Lima, D. H. de. (2007). *Efeito formulação e contabilidade: uma análise da influência da forma de apresentação de demonstrativos e relatórios contábeis sobre o processo decisório de usuários de informações contábeis* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Brasília].
- May, T. (2004). *Pesquisa social: questões, métodos e processos*. Artmed.
- Meireles, J. P. R., et al. (2019). Efeito sunk cost no processo de tomada de decisão: uma análise com discentes de ciências contábeis e administração. *Revista Ambiente Contábil*, 11(2), 199–219.

Miranda, L. C., et al. (2011). Decisões de investimento na presença de Sunk Costs: será que os contadores são mais racionais? *Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 5(2).

Morgan, D. (1997). *Focus group as qualitative research* (Qualitative Research Methods Series, Vol. 16). Sage Publications.

Pavão, J. A., Grejo, L. M., & Moraes, R. de O. (2015). Avaliação do efeito sunk cost no processo decisório em discentes de ciências contábeis: um estudo sob a luz da teoria do prospecto. *Revista ConTexto*, 15(31), 38–49.

Rover, S., et al. (2008). *Efeito Sunk Costs: O conhecimento teórico influencia no processo decisório de discentes?* Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC.

Segantini, G. T., et al. (2011). *Efeito sunk costs: avaliação da influência do custo perdido no processo de tomada de decisão dos gestores das empresas de construção civil*. Congresso Anpcont.

Silva, A. N., et al. (2015). *Efeito Sunk Costs no processo de tomada de decisão: uma análise sob a percepção de discentes*. Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC.

Silva, C. A. T., & Domingos, N. T. (2010). Sunk cost e insistência irracional: O comportamento face às decisões de alocação de recursos. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 41–64.

Silva, D. J. C., et al. (2010). *Decisões de investimento na presença de sunk costs: será que os contadores são mais racionais?* Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC.

Tan, H.-T., & Yates, J. F. (1995). Sunk cost effects: The influences of instruction and future return estimates. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(3), 311–319.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60.

Wang, H., & Yang, B. (2004). On the treatment of fixed and sunk costs in the principle textbooks: A comment and a reply. *Journal of Economic Education*, 35(4), 365–369.

Wang, M., Rieger, M. O., & Hens, T. (2017). The impact of culture on loss aversion. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30(2), 270–281. <https://doi.org/10.1002/bdm.1950>