

Efeito Sunk Cost: As condutas de investimentos dos empresários ao decorrer da pandemia do COVID-19

GABRIEL COSTA SILVA DE SOUZA

Universidade Estadual da Paraíba

GILBERTO FRANCO DE LIMA JUNIOR

Universidade Estadual da Paraíba

ROSEANE PATRÍCIA DE ARAÚJO SILVA

Universidade Estadual da Paraíba

KALINE DI PACE NUNES

Universidade Estadual da Paraíba

Resumo

Em cenários incertos ocasionados pela pandemia do COVID-19 tornou-se necessário o estudo das tomadas de decisões e os aspectos que interferem na racionalidade dos indivíduos, entre estes o efeito sunk cost, o qual se manifesta na tendência de continuar um investimento, mesmo havendo uma percepção de prejuízo em relação a este, do que desistir do mesmo. O estudo apresentado tem como objetivo analisar a influência do efeito sunk cost no processo de decisão dos empresários durante a pandemia do vírus COVID-19. O presente estudo caracteriza-se como descritivo, quantitativo e utilizou o questionário, para coleta de dados. A amostra final foi constituída por 477 empresários, para os quais foram disponibilizadas as questões da pesquisa, através de grupos cooperativos de empresários, por meio do aplicativo de multiplataforma de mensagens instantâneas denominado WhatsApp. Os principais resultados apontam que: (i) Com base nos dados obtidos através da análise dos questionários foi possível constatar que em cenários de investimento, com mercado competitivo e sem custos irrecuperáveis, as pessoas tendem a continuar o investimento; (ii) em um cenário de incertezas, ocasionado pela pandemia do COVID-19, as pessoas tendem a diminuir a opção de não continuar investindo, mesmo que os custos possam ser recuperados. ; (iii) Ao decorrer do aumento dos valores de investimentos, foi possível constatar a tendência dos empresários em optar por não investir em detrimento ao aspecto das restrições financeiras, tomada de decisão esta que não deveria ser influenciada de forma robusta, e assim sobressaindo os aspectos financeiros.; (iv) Ainda foi possível constatar a reputação como limitador da racionalidade, onde os empresários preferem deixar de lado a racionalidade ao analisar apenas a questão reputacional ao tomar a decisão de continuar ou não o investimento.

Palavras chave: Sunk Cost. Tomada de decisão. COVID-19.

1 INTRODUÇÃO

Os indivíduos ao iniciarem um processo com tomada de decisão financeira tendem a refletir sobre diversos fatores, tais como: tempo, custo, oportunidades, ambiente econômico, e desta forma, tendem a refletir de acordo com as prioridades intrínsecas de cada indivíduo.

De acordo Kahneman e Tversky (1979) o efeito sunk cost manifesta-se ao decorrer de uma tendência de continuar um investimento onde se tem a percepção de prejuízo em relação ao que já foi investido, do que desistir do investimento. Logo, os custos irrecuperáveis se caracterizam por custos que transcorreram anteriormente, e que não possuem a possibilidade de serem recuperados.

Para Arkes e Blumer (1985), o custo que já transcorreu proporciona um impulso para continuar um projeto ou ação que já tenha sido iniciada.

Os indivíduos que têm consciência de que os custos irrecuperáveis são árduos de ignorar podem utilizar este conhecimento preexistente em seu próprio benefício.

Em momentos em que há uma tomada de decisão que envolve um custo irrecuperável a percepção de que já foram investidos recursos favorece a opção de não encerrar a ação do investimento iniciado.

É evidente em estudos anteriores, relacionados ao efeito sunk cost, que o total de recursos já aplicados em investimento e o desenvolvimento do projeto são aspectos que influenciam as decisões caracterizadas como persistência irracional (KEIL; TRUEX; MIXON, 1995; MOON, 2001).

Durante o decorrer da vida cotidiana os indivíduos estão expostos a vários cenários de decisões nos quais tendem a tomar decisão de forma mais subjetiva do que utilizando a racionalidade, como consumir um produto de qualidade não esperado devido ao gasto de aquisição investido, ou usufruir de um pacote de viagem à praia já adquirido mesmo diante de um clima desfavorável. No estudo realizado por Paraboni (2018) também é evidenciado o mesmo efeito sunk cost na vida cotidiana.

Ao transcorrer de uma circunstância com diversos fatores as tomadas de decisões no aspecto gerencial se tornam mais relevantes ante as incertezas, e contínuas mudanças que ocorrem no mundo atualmente. Ademais, em cenários de processos decisórios os julgamentos particulares dos indivíduos são carregados de forma subjetiva, intrínseco aos indivíduos (MACEDO et al, 2007).

Nas circunstâncias de escolhas é esperado que os indivíduos, ao decorrer do processo de tomada de decisão, escolham as opções que tendem a maximizar o resultado esperado em relação ao investimento realizado. Em contraponto, os estudos realizados por Baker e Nofsinger (2002), e Kahneman (2003), foi demonstrado que nem sempre os indivíduos escolhem a melhor decisão diante a um cenário.

Ao longo dos últimos séculos vários cenários de crise influenciaram o sistema econômico mundial, alguns foram ocasionados por guerras entre nações com vasto poderio bélico, e outros por questões sanitárias (pandemias, endemias e etc.). Entre os cenários de crise sanitária mais importantes pode-se destacar a gripe espanhola (1918-1920), a gripe asiática (1957-1958), a gripe aviária (2003-2004), e a gripe A (2009) (COSTA; MERCHAN-HAMANN; 2016).

Em dezembro de 2019, na cidade de Wuhan, China, médicos e cientistas diagnosticaram o primeiro caso de SARS-COV-2, uma nova variação da família do Coronavírus que causa a doença denominada de COVID-19. De acordo com os dados fornecidos pelo Ministério da Saúde, o primeiro caso registrado de COVID-19 no Brasil foi diagnosticado em São Paulo, na data de 26 de fevereiro de 2020.

Segundo Távora (2020), o COVID-19 foi classificado pela Organização Mundial de Saúde como pandemia a partir de março de 2020, e desde então vem ocasionando impacto no

âmbito político, sanitário e econômico, tendo em vista que a situação perdura por mais de um ano.

Segundo o Banco Central do Brasil (BACEN), publicado em 2020, a economia mundial e a brasileira percorrem por um momento de grande incerteza em consequência da pandemia do COVID-19, assim, reduzindo a atividade econômica, redução nos preços das commodities e a elevação da oscilação nos preços de ativos financeiros.

Desta forma, apesar das provisões adicionais para fomentar os estímulos monetários proporcionada pelas principais economias, o cenário se tornou desafiante para as economias emergentes, diante ao aumento da aversão ao risco e a reflexos nas situações financeiras.

Em um ambiente com incertezas e com um mercado com competitividade, deve ser levado em consideração a grande quantidade de informações geradas, e a necessidade de se tomar uma decisão de forma racional com a finalidade de se objetivar o melhor retorno esperado.

Diante ao pressuposto do cenário com diversas mudanças e instabilidades no aspecto econômico, e ao elevado grau de incerteza no mercado que foi ocasionado pela pandemia ao qual os empresários estão inseridos, tem-se a seguinte problemática: Quais as condutas de investimentos dos empresários ao decorrer da pandemia do COVID-19 sob a luz do efeito sunk cost?

O objetivo do presente estudo é analisar a influência do efeito sunk cost no processo de decisão dos empresários durante a pandemia do vírus COVID-19. Tem-se como objetivos secundários analisar o seguinte: i) a disposição dos empresários em continuar uma tomada de decisão uma vez que se sucedeu investimento de dinheiro e/ou tempo; ii) influência da característica de aprisionamento do efeito sunk cost; e iii) examinar as características como gênero, idade e nível de especialização da amostra.

De acordo com Garison, Noreen e Brewer (2007), o conhecimento acerca dos custos que já transcorreram não é inútil em sua totalidade. Assim, o estudo será realizado através de questionário enviado aos empresários de acordo com a disposição e a limitação ocasionada pelo isolamento social resultante da pandemia do COVID-19. Serão aplicadas questões com cenários relacionados a investimentos onde ocorreram custos irrecuperáveis.

As contribuições deste trabalho consistem na análise dos processos de tomada de decisão dos empresários em um cenário de incerteza, como o que foi ocasionado pela pandemia do vírus SARS-COV-19, e objetiva fomentar as evidências empíricas do efeito sunk cost no processo de tomada de decisão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Efeito Sunk Cost

O efeito sunk cost se manifesta em uma tendência de continuar um empreendimento onde vislumbra-se maior hipótese de prejuízo ao desistir do que ao prosseguir com o mesmo, visto que já ocorreu um grande investimento financeiro ou intelectual para concretização do mesmo.

Se torna perceptível que a justificativa psicológica para este comportamento é baseada no desejo de não demonstrar que, após a realização do referido investimento, o mesmo não demonstrou êxito diante das expectativas criadas (D. Kahneman & A. Tversky, 1979, *Econometrica*, 47, 263-291).

Nas situações de perdas, os indivíduos tendem a adotar uma percepção subjetiva de aversão diante ao iminente insucesso perante ao que já foi aplicado e que não será recuperado.

Em seu estudo, Teger (1980) sintetizou que o fenômeno do efeito sunk cost se faz presente ao apontar a concepção subjetiva preconcebida de que não se pode desistir de uma decisão tomada, pois, há um sentimento presente de que há muito já investido, e não pode ser

recuperado. (KWAK E MOON, 2010; GARRISON; NOREEN, 2001; MARTINS, 2001; WESTERFIELD E JAFFE, 1995; LUTHER, 1992; WANG; YANG, 2001).

A tomada de uma decisão envolve dois pontos importantes: racionalidade e objetividade. No entanto, as pessoas tendem a burlar ambos e permitem ser influenciadas por uma gama de fatores, sejam estes de cunho pessoal, ou apenas informações ilegítimas ou irrelevantes que surgem antes da conclusão decisiva.

Diante da subjetividade das questões, as pessoas tendem a pensar e agir de forma irracional (MURCIA; BORBA, 2006), e não aproveitar a melhor decisão devido a incertezas pessoais ou utilizar informações irrelevantes.

Alguns experimentos realizados sustentam que um ponto importante e decisivo na hora de tomar uma decisão envolve o intuito de evitar desperdício (STAW, 1981; SCHAUBROECK E DAVIS, 1994; TAN E YATES, 1995), e que o indivíduo tende a não desistir de um resultado possivelmente negativo como forma de honrar os custos que já incorreram.

O experimento realizado por Arkes (1996), também demonstra uma tendência dos indivíduos em tomar uma decisão, e continuar um projeto, mesmo que este já tenha sido apontado como inviável, em virtude dos custos já incorridos.

Nestas circunstâncias tende-se a negligenciar o fato de que a continuidade do projeto ou investimento pode resultar num gasto maior e excessivo do que o ocorrido inicialmente, sem quaisquer perspectivas de retorno futuro, ou seja, em um custo irrecuperável.

Como exemplo, podemos destacar um cenário em que foi constatado a rejeição total pelo mercado de um produto em desenvolvimento onde foram aplicados recursos financeiros, além de intelectual, por muito tempo. O responsável pelo desenvolvimento do produto tende a injetar mais dinheiro na justificativa de compensar tudo que já foi aplicado, e na possibilidade subjetiva de obter resultado positivo ainda maior na tentativa de anular todo resultado negativo que transcorreu.

Para Arkes e Ayton (1999), o foco excessivo no custo irrecuperável incorrido faz com que os gestores tomem uma decisão irracional, ao analisar o custo benefício de um projeto, e decidam por continuar executando algo que não é mais relevante para a entidade. Vetter (2012), evidencia que os custos irrecuperáveis têm um impacto de reforçar e manter as decisões tomadas anteriormente.

Um investimento anterior não deve influenciar as considerações das opções atuais apenas os custos incrementais e os benefícios das opções atuais devem ser levados em consideração quando tiver que optar em tomar a decisão de continuar ou não o projeto.

No entanto, com frequência as pessoas analisam os investimentos anteriores, pois consideram de forma excessiva o custo já incorrido ao investimento, e não as projeções e os resultados futuros esperados (ARKES; AYTON, 1999). De acordo com Heath (1995), os custos e benefícios passados são irrecuperáveis e não devem influenciar as decisões tomadas no presente ou no futuro.

O efeito sunk cost se manifesta de forma recorrente pelo fato de o indivíduo colocar em foco os investimentos realizados, pois a concepção subjetiva de gastos já incorrido tem um maior impacto do que a relevância de uma decisão racional a fim de selecionar a melhor alternativa de ação para solucionar um problema ou maximizar os resultados esperados.

A irrelevância dos custos irrecuperáveis para uma tomada de decisão é uma lição difícil de ser assimilada pelos gestores (GARRISON; NOREEN, 2001), sendo usual a consideração destes custos no processo de escolhas (AL-NAJJAR; BALIGA; BESANKO, 2005).

Os indivíduos, ao tomarem a primeira decisão, teriam a tendência de assumir o erro, ou a falha, que ocasionou ao abandonar a ação anteriormente optada. Como forma de

justificar ou de reforçar a ação, os indivíduos tendem a persistir na decisão inicial com o intuito de honrar e não invalidar o custo que já transcorreu.

Em suporte, Viswanathan e Linsey (2013) afirmam que o efeito sunk cost pondera a dificuldade do indivíduo ao resistir em apontar um caminho diferente da ação tomada anteriormente.

De forma recorrente os projetos já iniciados dificilmente são encerrados ao constatar prejuízo iminente ou inevitável. Os tomadores de decisão se baseiam, equivocadamente, em concepções subjetivas que fogem da racionalidade. Uma representação deste ocorrido está presente no caso em que empresários e investidores se abstêm de análises lógicas das opções de tomada de decisão para utilizar da intuição como critério principal de decisão.

Entretanto, conhecer o custo perdido nem sempre é inútil (GARISON; NOREEN; BREWER, 2007), pois os custos ocorridos em momentos passados podem servir de apoio para previsões futuras, ressaltando que os custos ocorridos não podem determinar a escolha de uma decisão.

De acordo com Horngren, Sundem e Stratton (2004), o custo e a receita predita que os dados ao qual diferenciam as alternativas são consideradas informações relevantes, isto é, uma predição do futuro, e não um resumo do passado. Isso ocorre, pois, as decisões não podem alterar o passado, mas sim o futuro.

Sendo assim, as informações relevantes irão reverberar de forma intrínseca sob os resultados futuros de uma decisão presente, que não leva em consideração os fatos passados, pois não irá influenciar os resultados acerca da tomada de decisão.

De forma a sustentar o exposto anteriormente, pode-se apontar o estudo realizado por Fox e Staw's (1979), no qual foi mostrado que indivíduos ao assumirem um cenário em que tinham um papel de administrador, possuíam uma perspectiva de insegurança em relação ao emprego, e que sua política não tinha muitos apoiadores.

Ao final do estudo citado, foi constatado que os indivíduos eram propensos a continuar a tomada de ação diante as falhas ao decorrer dos mesmos, e que os mesmos possuem a tendência pensar que não é propício revelar no ambiente de trabalho que a tomada de decisão inicial não foi favorável, e que deve ser repensada e alterada.

Em momento em que há percepção de investimento realizado em cenários de custos irrecuperáveis, os investidores possuem a tendência de continuar investindo dinheiro e esforço na tentativa de compensar o que gastou ou de não perder tudo o que já foi investido, pois, investimentos que ocasionam dúvida não proporcionam impactos positivos. Investimentos incertos ou infrutíferos tendem a gerar um maior impacto negativo.

Conforme Silva e Domingos (2008), quando não se pode desvincular a área financeira das condutas e escolhas de seus agentes, é de grande relevância entender em qual cenário as decisões errôneas ocorrem. Desta forma, é possível utilizar o conhecimento como mecanismo para que as decisões tomadas futuramente, com a presença de custos não recuperáveis, não incorram em efeito sunk cost.

Em contrapartida, em um cenário de incertezas é possível transcorrer em perdas consecutivas na expectativa de um ganho, por exemplo: um vendedor que disponibiliza seu produto no mercado sem porcentagem de lucro na expectativa de atrair mais clientes e alavancar a receita futuramente. Neste exemplo o vendedor teve perdas de lucro na expectativa incerta de obter retorno.

No estudo de Arkes e Blumer (1985), é descrito uma característica decorrente do efeito sunk cost, a característica de aprisionamento. Como em Brockner, Shaw, & Rubi (1979) existem situações em que o aprisionamento transcorre em perdas pequenas que se sucedem de forma frequente ou em perdas recorrentes devido a escolha de esperar até alcançar o objetivo final.

Nas empresas podemos observar a característica do aprisionamento quando uma grande empresa de comércio passa por várias etapas de planejamento financeiro, tributário e gerencial para expandir suas ações e agregar ao varejo, mas ao passar de 2 anos a empresa não encontra brechas para inserção nas atividades varejistas, e ao invés de agregar suas atividades, ela direciona suas ações para aprimorar suas atividades na área do comércio.

No cenário apresentado anteriormente, é possível constatar a ocorrência de custos irre recuperáveis de tempo, esforço e de capital, pois estava aprisionado à espera de uma brecha no mercado varejista.

Entretanto, a característica do aprisionamento não deve ser levada em consideração para analisar todos os cenários, pois nem sempre transcorrem perdas constantes. Desta forma, podemos observar no mercado de ações, onde um investidor pode ter várias perdas e valorizações antes de alcançar a porcentagem de retorno almejada pelo investidor.

Para Brockner (1984), a situação ocorre em aprisionamento diante a finalidade de se obter o retorno financeiro esperado.

Assim, é possível relacionar cenários de custos irre recuperáveis com situações em que ocorre o aprisionamento, pois em diversas situações os indivíduos ficam retidos no projeto ao levar em consideração os custos já transcorridos, e tendo como objetivo aguardar até um momento oportuno em que se possa ter uma possibilidade de retorno positivo. (GARLAND E NEWPORT, 1991; BROCKNER, 1992; SCHAUBROECK E DAVIS 1994).

No cenário empresarial os investidores, gerentes e empresários, mantêm investimentos em projetos que possuem baixa probabilidade de sucesso em função dos custos já incorridos no passado. O fato de gestores terem a propensão em continuar investindo em situações com pouca possibilidade de prospecto positivo torna relevante o seu estudo.

Devido a limitação de tempo e de publicações de estudos similares na análise diante a influência do COVID-19, o Quadro 1 sintetiza os objetivos e resultados de investigações correlacionada com mercador de trabalho e/ou empresarial.

Quadro 1- Estudos: Sunk Cost

Autores/ano	Local de publicação	Objetivo	Resultados
Edward A. Koufer (2020)	ProQuest LLC Dissertations Publishing (Nº 28257232).	Determinar em quais medida os atributos individuais são preditores de suscetibilidade à falácia de custos para gerentes de projeto.	Nenhum dos três construtos ou outras variáveis sociais foram estatisticamente preditor significativo da capacidade dos gerentes de projeto de evitar a falácia do custo irre recuperável.
Dimuthu Ratnadiwakara e Vijay Yerramilli (2017)	Available at SSRN.	Identificar de forma empírica o efeito da venda de pagamentos anteriores de impostos sobre a propriedade de proprietários de casas na escolha de listagem de preços.	No geral, nossos resultados sugerem que a falácia do custo irre recuperável afeta o comportamento do vendedor em mercado imobiliário.
Gesti Memarista e Lila Gestanti (2018)	Jurnal Keuangan dan Perbankan	Explicar a relação entre despesas de marketing e lucratividade.	Os resultados mostraram que as despesas de marketing não eram um custo irre recuperável.
W. Erwin Diewert e Kevin J. Fox (2016)	Journal of Electronic Commerce Research	Analisar a competição de preços entre os canais online e offline sob os efeitos do <i>showrooming</i> e o efeito do custo irre recuperável.	Em suma, embora o <i>showrooming</i> seja mais provável agravar a competição, o efeito <i>sunk cost</i> pode mitigar a competição, gerando benefício para ambas as lojas.

Fonte: Elaboração Própria (2021).

De acordo com o Quadro 1, em relação aos estudos é perceptível a análise: Edward A. Koufer (2020), diante o cargo de caráter gerencial de projetos na empresa; Dimuthu Ratnadiwakara e Vijay Yerramilli (2017), comportamento diante ao mercado imobiliário na Califórnia; Gesti Memarista e Lila Gestanti (2018); o efeito sunk cost diante as despesas de marketing correlacionado com a lucratividade; W. Erwin Diewert e Kevin J. Fox (2016), competitividade de preços entre os canais online e offline sob os efeitos do showrooming e o efeito sunk cost.

Os referenciados trabalhos possuem o intuito de constatar e compreender se existe a manifestação do efeito sunk cost, e os fatores que o proporciona. Também a motivação que tende a levar os indivíduos a insistirem em condutas de comportamentos irracionais, mesmo tendo ciência de que anteriormente transcorreu custo perdido ou irrecuperável.

2.2 Tomada de Decisão

A tomada de decisão se desenvolve no cenário em que há seleção de uma ação a ser seguida diante de duas ou mais alternativas, com a finalidade de se obter uma solução para uma situação problema, ou a fim de adquirir um melhor resultado para um propósito pré-estabelecido.

Em conformidade, Hastie (2001) afirma que a tomada de decisão é constituída pelo ato completo de selecionar uma opção de curso a ser seguido.

De acordo com o cenário em que o indivíduo está inserido, o processo de tomada de decisão pode apresentar níveis diferentes de complexibilidade. Desta forma, de acordo com os fatores presentes, pode-se apresentar em uma complexidade menor ou maior.

Com a evolução da sociedade, é possível detectar a complexidade existente diante do sistema econômico, social, político e organizacional, conseqüentemente exigindo um processo racional maior e mais complexo para a tomada de ações. Assim, não podemos comparar a complexidade da Constituição Federal brasileira com os textos de leis e códigos desenvolvidos pelos sumérios, babilônios e hititas.

Segundo Gomes (2007), a decisão é caracterizada por um processo que conduz o indivíduo, de forma direta ou indireta, a uma opção dentre outras com a finalidade de solucionar a problemática em questão.

Os humanos possuem uma racionalidade limitada, o que se manifesta até em cenários em que são levados a tomar decisões racionais, limitação esta que ocorre pelo restringimento da capacidade cognitiva. Sendo assim, impede ou limita o processo racional.

No estudo de March e Simon (1958), a tomada de decisão ocorre sobre os fatores em relação as incertezas do ambiente dinâmico, e limitações intrínsecas aos seres humanos.

Ao decorrer das tomadas de decisões alguns indivíduos utilizam da heurística nos processos de raciocínio com a finalidade de tomar decisões de forma mais fácil e rápida, mesmo abstendo-se ou se sobrepondo, de forma completa ou parcial da informação durante o processo. Esta conduta se justifica pela falta de informação ou limitação racional.

De forma consciente e com a finalidade de simplificar o processo envolvendo a tomada de decisão, a fim de se adequar a limitação da racionalidade, as pessoas utilizam da heurística (Dorow; Macedo Júnior; Nunes; Reina ; Maximiniano, 2010).

Por outra perspectiva, os indivíduos tendem a não conseguir distinguir e reconhecer as limitações da heurística, e como resultado não é possível tomar a decisão mais correta e racional a fim de obter o melhor resultado. De forma recorrente, utiliza-se de conhecimentos culturais ou de crenças para tomar decisões.

Sobre a heurística, Kahneman e Tversky (1979) destacam o viés da representatividade, no qual é utilizada uma amostra de forma a representar uma totalidade caso esta amostra seja similar à população ao qual foi definida.

A utilização do viés representatividade, de forma probabilística, tende a levar o indivíduo ao erro ou ao insucesso sob o julgamento, pois a similaridade apresentada não é influenciada por inúmeros fatores.

O viés se manifesta ao realizar a suposição de que todos os componentes que representam a população da qual a amostra foi retirada possuem as peculiaridades em comum a todos os componentes da população estudada. Esta suposição possibilita que os indivíduos façam conclusões, levando em consideração a homogeneidade das características, após observações e ponderações sob uma pequena parcela da amostra.

O viés representatividade pode conduzir o indivíduo a análises corretas, quando estes estão diante uma amostra com um grande nível de homogeneidade e similaridade, o que gera uma significativa assertividade nas análises.

Por outro lado, pode ser conduzido ao erro iminente, ao analisar uma amostragem ao ignorar as características mais específicas e sutil de cada componente da amostra analisada.

Segundo Bazerman (2004), existe um modelo racional para o processo de decisão, que se apresenta da seguinte forma: 1) Estabelecer de forma evidente a problemática em questão; 2) Estabelecer os critérios; 3) Avaliar cuidadosamente os critérios; 4) Inteirar-se das alternativas mais importantes a se tomar; 5) Analisar de forma detalhada as alternativas de acordo com critérios estabelecidos; 6) Avaliar as opções e selecionar as melhores possibilidades de retorno.

Desta forma, é possível evidenciar que as tomadas de decisão são possíveis após momentos de reflexões, e deliberação em relação aos fatores que permeiam o ambiente em que a questão-problema está presente, mas podem ser tomadas de forma precipitada ou então transcorrer em ausência de tomada de decisão.

Quadro 2 – Estudos : Tomada de Decisão

Autores/ano	Publicação	Objetivo	Resultados
Alexandre Machado (2020)	DBU - Repositório Digital da Biblioteca da Unisinos	Identificar e descrever, fatores incentivadores e inibidores de investimentos, que também influenciam nas decisões.	Foram identificados 17 grandes fatores críticos que influenciam diretamente na tomada de decisão dos gestores, bem como 05 fatores incentivadores de investimentos e 05 fatores inibidores de investimento no mercado brasileiro de venture capital.
Catarina Libório e Albertina Paula (2020)	Revista Brasileira de Gestão de Negócios.	Analisar os fatores que tornam a informação financeira útil no processo de tomada de decisão, na perspectiva dos contabilistas certificados.	Os gestores de empresas de maior dimensão, mais antigas, com melhor desempenho e com demonstrações financeiras mais completas atribuem maior utilidade à informação financeira nas tomadas de decisão. Os resultados mostram ainda que os gestores que não são proprietários da empresa, com ensino superior e conhecimentos em gestão atribuem maior utilidade à informação financeira na tomada decisão.
Domingos Dalmolin, Kenny Basso, Danúbia Reck, Claudionor Guedes e Vitor Francisco (2019)	Revista Contabilidade, Gestao e Governanca (CGG)	Verificar o papel moderador dos riscos percebidos na relação entre confiança e decisões de investimento e financiamento organizacional.	A confiança apresenta um efeito linear positivo na tomada de decisão de investimento, mas não apresenta uma relação linear com a decisão de financiamento. Níveis mais elevados de percepção de risco aumentam o efeito da confiança na decisão de investimento, enquanto em condições de baixa percepção de risco, a confiança influencia a decisão de financiamento.

Rodrigo Regert, Gilberto Medeiros, Sandra Mara e Joel Haroldo (2018)	Revista Visão: Gestão Organizacional	Realizar uma abordagem sobre a importância dos indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão.	Ter ciência da situação econômico-financeira de uma organização é essencial para a tomada de decisão, uma vez que a empresa precisa ter conhecimento da sua situação patrimonial para efetuar investimentos e projeções futuras.
--	--------------------------------------	---	--

Fonte: Elaboração Própria (2021).

O Quadro 2 tem o intuito de demonstrar estudos anteriores, onde analisaram a tomada de decisão em relação: Alexandre Machado (2020), a influência de fatores em relação a decisão de gestores; Catarina Libório e Albertina Paula (2020), os fatores que tornam a informação financeira benéfico no processo de decisão; Domingos Dalmolin, Kenny Basso, Danúbia Reck, Claudionor Guedes e Vitor Francisco (2019), o papel moderador dos riscos percebidos na relação entre a confiança e a decisão sobre investimento e financiamento organizacional; Rodrigo Regert, Gilberto Medeiros, Sandra Mara e Joel Haroldo (2018), a importância dos principais indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão.

Nestes foram constatados que a tomada de decisão pode ser influenciada por diversos fatores, tais como: correlacionados com investimento, aspectos financeiros, informacional, nível de confiança em relação as informações fornecidas no ambiente. Também é constatado, que a confiança tende a influenciar as tomadas de decisões financeiras, em ambientes com pouca sensibilidade em relação ao risco.

Por último, os estudos demonstram a necessidade de ter conhecimento da situação financeira e patrimonial das empresas ao iniciar o processo de tomada de decisão.

2.3 Fatores Limitadores da Racionalidade

Ao decorrer da literatura são apontados alguns fatores que levam a mitigar e limitar a racionalidade perante os custos irrecuperáveis. É destacado que em algumas situações é racional reagir de acordo com os custos irrecuperáveis.

De acordo com Mcafee, Mialon & Mialon (2010), as informações, preocupações com reputações, ou limitações financeira e de tempo são racionalmente condicionadas ao comportamento em relação aos custos afundados.

Diante de alguns cenários em relação ao aspecto da reputação, abandonar um investimento já iniciado pode influenciar a relação com partes interessadas, sendo dentre estes, sócios, clientes e bancos.

Ao ter a percepção de que o investimento foi ineficaz e falho, tende-se a continuar o investimento na tentativa de não demonstrar a tomada de decisão falha. Neste caso, a reputação negativa tem mais impacto ao indivíduo do que os gastos futuros ao continuar o investimento.

Outro aspecto que também está relacionado aos custos irrecuperáveis é a limitação financeira. Algumas limitações financeiras são proporcionadas devido a gastos já incorridos que resulta na diminuição ou incapacidade em gastos e investimentos futuros, desta forma restando apenas a opção de continuar o investimento ineficaz na expectativa subjetiva de retorno no futuro.

As perspectivas em relação ao futuro são geradas através de decisões realizadas no passado. Por exemplo, a perspectiva de um retorno positivo diante a um investimento que ocorreu no passado. Para Mcafee, Mialon & Mialon (2010) a reação em relação às decisões que ocorreram no passado e aos custos irrecuperáveis que elas acarretam é frequentemente racional.

Pode-se concluir que durante o processo de tomada de decisão é importante ter ciência de todos os aspectos e informações a que se envolve o cenário.

3 METODOLOGIA

3.1 Procedimentos Metodológicos

O problema estudado pela pesquisa se apresenta como quantitativo e descritivo. Segundo Richardson (2015), é caracterizado como quantitativo devido a aplicação da quantificação na forma de coleta de informação e das técnicas estatísticas aplicadas nas análises das informações coletadas, e como descritivo, pois visa determinar as características variáveis da amostra, a fim de encontrar relações entre as variáveis e determinar quais induzem ao efeito sunk cost. (GIL, 2010; DOMINGOS, 2007; SEGANTINI, 2011).

A população objetivada é composta por empresários que exerceram atividades antes e ao decorrer da pandemia do COVID-19A pesquisa teve o levantamento como utilização de estratégia.

De acordo com Martins e Theóphilo (2007) torna-se propício à pesquisa em situações em que ocorra necessidade de responder questões sobre uma variável ou de associação entre características de indivíduos, grupos ou organizações, como neste presente artigo, as condutas de investimentos dos empresários ao decorrer da pandemia do COVID-19.

A amostra objetivada por este estudo é composta por empresários que em algum momento tiveram em atividade antes e ao decorrer da pandemia ocasionado pelo COVID-19.

Devido a limitação decorrente do isolamento social ocasionado pela pandemia do COVID-19, a recolha de dados se restringiu às redes sociais como canal de coleta e aplicações do questionário.

Segundo Beuren (2006), nesse tipo de amostragem são obtidas as informações e dados a que se tem mais acessibilidade, e considerando que eles possam representar de forma adequada a população.

Um teste piloto foi realizado de forma prévia à aplicação do questionário, com a finalidade de detectar possíveis inconveniências, deste modo, o número total de 8 empresários participou do teste piloto, contudo não foi identificada necessidade de alterações em função de que o questionário foi proveniente de adaptações do estudo anteriormente realizado por Cutrim e Callado (2020).

De acordo com Goode e Hatt (1972), nenhum volume de pensamento, independentemente de quão lógica seja a mente, e grande a compreensão, pode substituir uma verificação realizada de forma cuidadosa, e de forma empírica. Dessa forma, se faz presente a importância em se saber como o instrumento de coleta de dados reage numa situação real através do teste piloto.

A realização da recolha dos dados se deu através da utilização de questionário como instrumento, ao qual consiste em conjunto estruturado de perguntas em relação a cenários em que se tem como intenção avaliar ou descrever (MARTINS; THEÓPHILO, 2007).

O questionário foi elaborado da plataforma virtual Formulários Google, e compartilhado através de um link por meio do aplicativo de multiplataforma de mensagens instantâneas denominado WhatsApp

A coleta de dados foi iniciada em 28 de agosto de 2021 e se encerrou na data 2 de setembro de 2021. Ao fim da coleta a amostra inicial foi composta por 493 indivíduos, ao qual 16 foram descartados por não serem empresários, e assim, não se enquadrar nos objetivos do trabalho. Deste modo, a amostra final foi composta por 477 empresários. A composição da população foi obtida através da acessibilidade.

De acordo com a tabela 1, o questionário consiste em quatro seções distintas, a construção da primeira seção foi realizada com o objetivo de coletar informações acerca das características dos empresários, tais como: gênero, idade, nível de especialização, percepção acerca do mercado de trabalho e sobre os investimentos após o início do decorrer da pandemia do COVID-19.

Tabela 1 - Tipo de Instituição Fundamental e Médio

Questões		Informações
1º SEÇÃO		Perfil da amostra
		Influência do COVID-19 sob a percepção de mercado
2º SEÇÃO	1º	Tomada de decisão antes do COVID-19
3º SEÇÃO	2º	Tomada de decisão ao decorrer do COVID-19
4º SEÇÃO		Com custo irrecuperável - R\$ 2 mil
	4º	Com custo irrecuperável - R\$ 10 mil
	5º	Com custo irrecuperável - R\$ 50 mil
	6º	Aspecto de reputação
	7º	Restrição Financeira

Fonte: Elaboração Própria (2021)

A segunda e a terceira seção são compostas por questões fechadas que têm como finalidade expor cenários que demandam tomada de decisão, ao que, são adaptadas do estudo realizado por Cutrim e Callado (2020). Sendo respectivamente idealizadas de forma hipotética em um cenário de mercado, sem custo recuperável, antes da pandemia, e a outra ao durante a pandemia.

Em sequência, a quarta seção possui questões fechadas com a finalidade de expor os cenários em que demandam tomada de decisão em relação ao aspecto de reputação, e também de expor cenário com tomada de decisão em relação aos custos irrecuperáveis e ao aspecto de limitação financeira.

3.2 Pesquisa de Cutrim e Callado

A pesquisa realizada por Cutrim e Callado (2020) teve por finalidade investigar a tomada de decisões com base em custos irrecuperáveis em micro e pequenas empresas (MPE) do Estado da Paraíba.

Foi analisado a influência do montante investido no processo de tomada de decisão dos gestores, tais como a reputação dos gestores e a restrição financeira, sendo estes apontados como mitigadores da falácia dos sunk cost.

A amostra, obtida por acessibilidade, foi constituída pelo quantitativo de 35 empresas. O instrumento de coleta utilizado foi o questionário, ao qual foi composto por 6 cenários de acordo com o objetivo da pesquisa, abordando apenas contextos empresariais.

Foi realizada a análise de dados através de estatística descritiva e o com a utilização teste de kruskalwallis, ao qual, é descrito como teste não paramétrico com utilização na comparação de cenários os cenários da pesquisa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

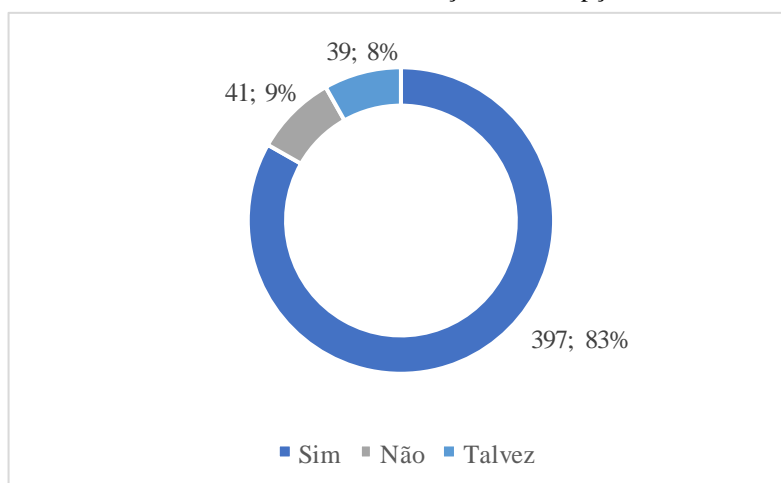
A 1º seção teve como objetivo coletar informações do perfil da amostra. Como características foi possível evidenciar: i) em relação ao gênero: 180 masculinos e 297 femininos; ii) em relação ao nível de ensino: ensino médio com 27, ensino técnico com 10,

ensino superior incompleto com 287, ensino superior completo com 116, e pós-graduação com 37; iii) em relação à faixa etária: 18 a 30 anos com 324 indivíduos; 31 a 40 anos com 95 indivíduos; 41 a 50 anos com 30 indivíduos; e acima dos 50 anos com 28 indivíduos.

O maior quantitativo em relação a faixa etária de 18 a 30 anos é justificada devido a maior acessibilidade, adaptabilidade e conhecimento a tecnologia e aos meios de plataforma digitais, tais como o WhatsApp que foi utilizado como

Na mesma seção foi questionado, se na opinião dos indivíduos, respondentes, a pandemia do COVID-19 alterou a percepção dos mesmos em relação ao mercado de trabalho e aos investimentos. Como demonstrado no gráfico 1, a quantidade de empresários que responderam “sim” em relação a alteração da percepção foi de 397, os que responderam que “não” foram 41, e 39 optaram pela alternativa de “talvez”.

Gráfico 1 – Alteração de Percepção



Fonte: Elaboração Própria (2021).

As informações e dados das questões foram, primeiramente, analisados mediante as tomadas de decisão perante o cenário antes da pandemia do COVID-19, e outro cenário ao decorrer da pandemia. Assim, correspondendo à 1ª questão na 2ª seção e a 2ª questão na 3ª seção.

Na 1ª pergunta da 2ª seção, partindo da realidade do mercado antes do início da pandemia, foi informado que o empresário decidiu investir R\$20 mil em uma nova linha de produtos, mas após utilização de 50% do investimento foi verificado que outros empresários passaram a produzir produtos similares, aumentando a concorrência da empresa. Aos empresários foram disponibilizadas as opções de investir os R\$10 mil restantes para a conclusão ou desistir do projeto.

Neste cenário não foi informado os custos irrecuperáveis ao iniciar o investimento. Assim sendo, os empresários não estavam expostos a custos irrecuperáveis na perspectiva financeira. Perante a questão, 84,70% dos empresários optaram por investir os R\$10 mil, enquanto 15,30% optaram pela desistência.

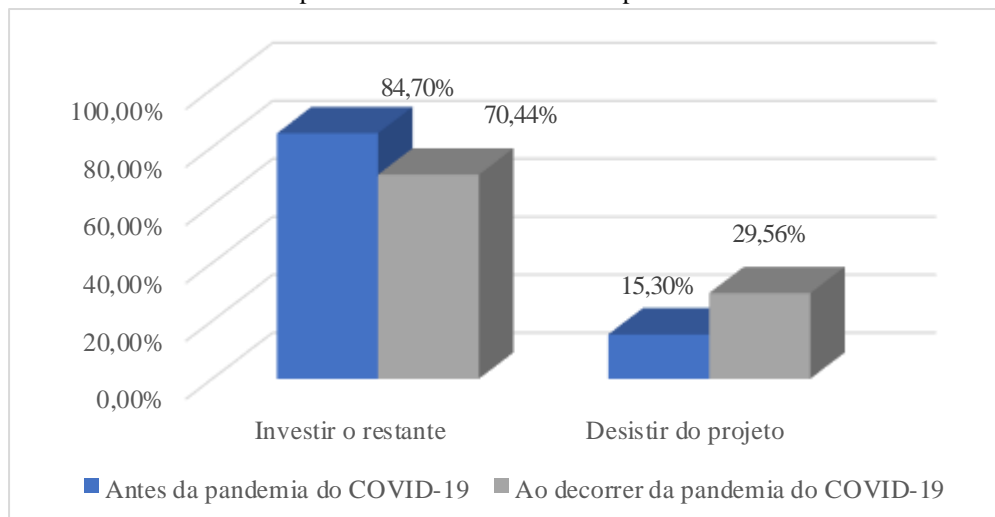
No decorrer da 2ª na 3ª seção, o cenário de tomada de decisão apresentando foi similar ao que foi disposto na 2ª seção, mas foi apresentado partindo da realidade do mercado ao decorrer da pandemia. A amostra selecionada teve as mesmas alternativas dispostas como opções para a tomada de decisão.

Ao analisar as respostas a amostra que decidiu continuar investindo foi de 70,44% e os demais 29,56% decidiram por desistir de prosseguir com o investimento.

Ao realizar a comparação entre os resultados da 1ª e 2ª questão, assim como exposto no gráfico 2, é possível observar a redução da quantidade de empresários que decidiram

continuar o investimento ao decorrer da pandemia. Desta forma, mesmo que nestes cenários não tenha sido mencionado custos afundados, o ambiente com incertezas e com um mercado competitivo faz com que a expectativa de retornos positivos seja inferior ao risco de insucesso ao continuar com o investimento.

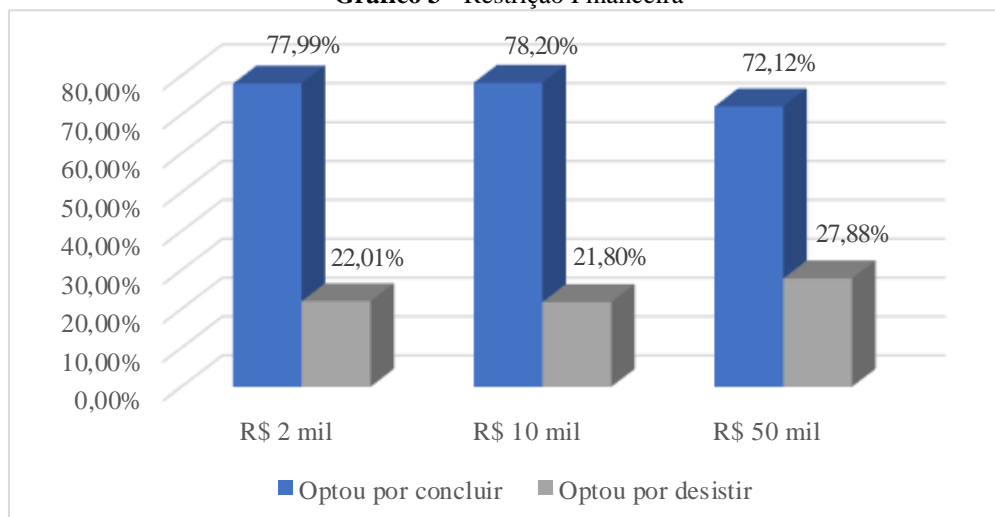
Gráfico 2 – Perspectiva antes e ao decorrer da pandemia do COVID-19



Fonte: Elaboração Própria (2021).

Na 4ª seção do questionário, nas questões 3ª, 4ª e 5ª foi informado que nos cenários transcorreu custo irre recuperável de forma respectiva no valor de R\$2 mil, R\$10 mil e R\$50 mil ao investir em uma nova linha de produtos ou serviços, mas foi verificado que outras empresas passaram produzir e ofertar produtos ou serviços similares, aumentando a concorrência da empresa. Assim, o empresário tinha a oportunidade de optar pela conclusão do projeto ou apenas desistir.

Gráfico 3 - Restrição Financeira



Fonte: Elaboração Própria (2021).

As respostas de forma respectiva foram: 3ª) 77,99% e 22,01%; 4ª) 78,20% e 21,80%; e 5ª) 72,12% e 27,88%. As informações constam no gráfico 3.

Desta forma, é possível constatar a tendência na diminuição da decisão em optar pela conclusão do projeto ao passar dos cenários em elevar o valor dos custos despendidos. Mesmo com um pequeno aumento na opção de continuar o investimento no valor de R\$10

mil, ao aumentar o valor do investimento para R\$50 mil, a quantidade de optantes que decidiram continuar foi inferior à diferença apresentada entre o 1º e 2º cenário.

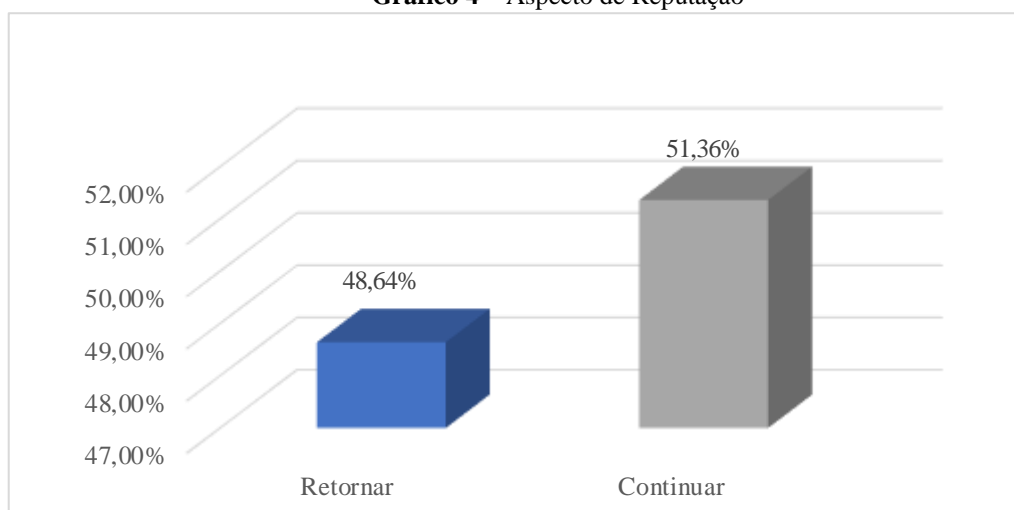
Pode-se correlacionar o aumento da desistência com as restrições financeiras, que tendem a aumentar de acordo com o montante do custo do investimento realizado.

Em sequência na mesma seção podemos expor a 6ª questão, onde no cenário o empresário realiza o investimento em uma nova sede da empresa, mais espaçosa e confortável para os clientes devido ao aumento na demanda da empresa, com investimento previsto de R\$30 mil. Um ano após a mudança a empresa passa por dificuldades devido ao aumento da concorrência, e precisa retornar ao antigo local, onde é especificamente colocado que preocupações em relação à reputação estão em jogo, e que podem afetar a imagem do empresário.

Ao empresário é disponibilizado a possibilidade de retornar ao antigo local que sediava a empresa ou continuar o investimento. Como disposto no gráfico 4, na referida questão 48,64% da amostra optou por retornar ao antigo local, enquanto 51,36% decidiu por continuar o investimento realizado em uma nova sede.

Ao analisar sob a ótica da característica do aprisionamento, 51,36% empresários se demonstraram retidos no sentido de prosseguir com o investimento até o momento em que possa se encontrar em uma situação mais favorável e com retorno positivo diante a todo o custo transcorrido.

Gráfico 4 – Aspecto de Reputação



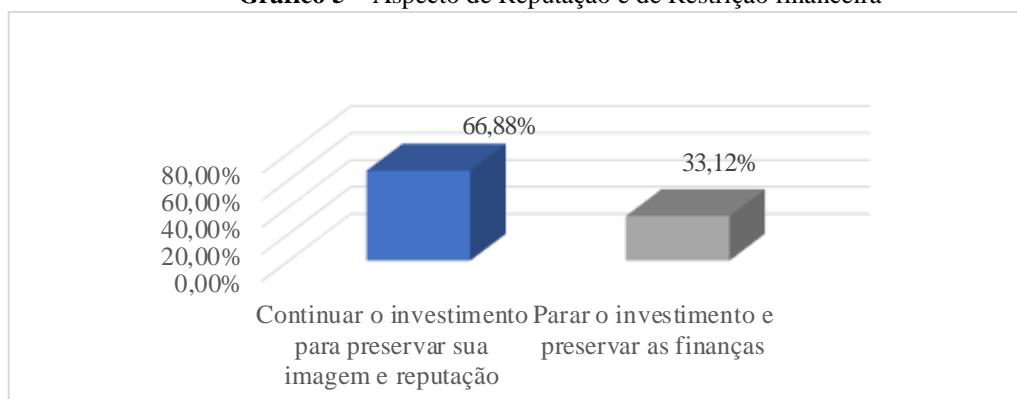
Fonte: Elaboração Própria (2021).

Na 7ª e última questão, o cenário apresenta o investimento total de R\$50 mil, onde R\$40 mil foi investido, e o produto estava em fase final de produção, porém uma grande rede nacional se instalou na cidade com produtos mais econômicos e eficientes, diminuindo sua expectativa de lucro com o produto.

Diante do grande valor investido e a sua imagem como empresário, foi disposto a opção de continuar o investimento para preservar sua imagem e reputação, ou parar com o intuito de preservar suas finanças.

Na última questão 66,88% optaram por continuar investindo, e 33,12% decidiram não continuar na tentativa de preservar as finanças. Assim, a reputação do empresário teve maior impacto do que os fatores financeiros. As informações podem ser observadas no gráfico 5.

Gráfico 5 – Aspecto de Reputação e de Restrição financeira



Fonte: Elaboração Própria (2021).

De acordo com a Tabela 2, é possível analisar a correlação entre a característica sociodemográfica da faixa etária com as respostas do questionário aplicado aos empresários.

Tabela 2 - Correlação das faixas etárias com respostas do questionário

Questões	Alternativa	Faixa Etária (Anos)			
		18 a 30	31 a 40	41 a 50	Acima dos 50
Questão 1	Investir os R\$10 mil	86,73%	88,42%	76,67%	57,14%
	Desistir do projeto.	13,27%	11,58%	23,33%	42,86%
Questão 2	Investir os R\$10 mil	74,07%	57,89%	73,33%	67,86%
	Desistir do projeto.	25,93%	42,11%	26,67%	32,14%
Questão 3	Conclusão do projeto	75,00%	91,58%	63,33%	82,14%
	Apenas desistir	25,00%	8,42%	36,67%	17,86%
Questão 4	Conclusão do projeto	84,88%	66,32%	80,00%	39,29%
	Apenas desistir	15,12%	33,68%	20,00%	60,71%
Questão 5	Conclusão do projeto	83,02%	44,21%	66,67%	46,43%
	Apenas desistir	16,98%	55,79%	33,33%	53,57%
Questão 6	Retornar ao antigo local	49,69%	62,11%	53,33%	32,14%
	Continuar o investimento	50,31%	37,89%	46,67%	67,86%
Questão 7	Preservar reputação	67,28%	80,00%	30,00%	57,14%
	Preservar as finanças	32,72%	20,00%	70,00%	42,86%

Fonte: Elaboração Própria (2021).

Em relação a 1ª e a 2ª questão, respectivamente, as faixas etárias que mais tenderam a continuar o investimento nos cenários, sem custo irrecuperáveis, na perspectiva antes e ao decorrer da pandemia foram: 31 a 40 anos (88,42%); e 18 a 30 anos (74,07%);

Diante as questões 3, 4 e 5, é possível constatar que as faixas que em maior proporção optaram pela conclusão do projeto, na devida ordem, foram: 31 a 40 anos (91,58%); 18 a 30 anos (84,88%); e 18 a 30 anos (83,02%). Em relação a restrição financeira, a faixa que teve o maior percentual no cenário com custo irrecuperável de R\$ 50 mil foi a de 31 a 40 anos (55,79%);

Na 6ª questão, a faixa etária dos empresários acima dos 50 anos (67,86%) tiveram a maior expressão por continuar o investimento, assim, demonstraram mais retidos no objetivo de continuar com o investimento até obter uma alternativa diferente para o problema, e com uma maior expectativa de resultado positivo diante aos custos já transcorridos de forma contínua até tal alternativa positiva.

A 7ª e última questão, a faixa que teve a maior tendência em preservar as finanças foi de 41 a 50 anos (70%), em contraponto, com 80% os empresários entre 31 a 40 anos foram os

que mais demonstraram um maior impacto negativo do aspecto de reputação em relação ao aspecto financeiro, desta forma, optando por negligenciar a saúde financeira em prol da conservação da própria imagem e reputação.

Ante o exposto nesta seção podemos evidenciar a influência do cenário de incerteza na tomada de decisão das pessoas. Desta forma, em comparação com o cenário antes e ao decorrer da pandemia, a diferença em percentual dos dois cenários foi de 14,26% (1ª questão. Diferença entre 84,70% e 70,44%) dos empresários desistiram de continuar o investimento.

Como nos cenários anteriores não houve custos irrecuperáveis, as desistências são apontadas como resultado de um ambiente com informações corretas ou suficientes, e com incertezas em relação a possibilidades de retorno sobre o investimento.

Ao analisar o aspecto da restrição financeira diante do processo de tomada de decisão, é possível observar que a medida em que o custo aumenta uma parte dos empresários inclinam-se para abandonar o investimento. Como constatada na comparação entre a questão 3 (R\$ 2 mil) e 5 (R\$ 2 mil), onde 6,08% da amostra renunciou e desistiu de investir no projeto.

Em relação a restrição financeira, é perceptível a conduta dos empresários na tendência de continuar os investimentos, em divergência das situações em que os aspectos reputacionais estão presentes. Como demonstrado na questão 6, a qual mais da metade da amostra tendeu a continuar o investimento afim de preservar a imagem.

Mesmo em situações em que ocorre o confronto entre o aspecto de reputação e a saúde financeira, o reflexo diante dos aspectos reputacionais pesa mais para empresários, em conformidade podemos ver a mesma conduta na questão 6.

Contudo, exceto pelo resultado da 6ª questão, a maior parte da amostra optou por continuar os investimentos em andamento. Sendo assim, de forma frequente os investimentos iniciados não são encerrados diante de uma grande possibilidade ou certeza de prejuízo.

Mesmo diante de um cenário com diversas mudanças e instabilidades no aspecto econômico, e com elevado grau de incerteza no mercado, a maior parte da amostra tendeu a continuar os investimentos. Assim sendo, transcorrendo sob a ótica do efeito sunk cost.

A maior parte da conduta comportamental dos empresários é devido ao aspecto do aprisionamento. Sendo assim, explica a tomada de decisão da amostra em continuar presa ao investimento até obter uma possibilidade de retorno.

4.1 Análise comparativa entre os resultados como o estudo de Cutrim e Callado

Em comparação com a pesquisa realizada por Cutrim e Callado (2020), que teve por objetivo investigar a tomada de decisões com base em custos irrecuperáveis em micro e pequenas empresas (MPE) do Estado da Paraíba, e os resultados obtidos do presente estudo, tem-se:

a) Na 1ª questão em ambos os trabalhos demonstram a propensão das amostras em continuar o investimento em uma nova linha de produtos mesmo diante a uma maior competitividade presente no mercado.

b) A 2ª questão do presente trabalho não foi utilizada em comparativo com a 1ª questão do questionário utilizado como alicerce, pois mesmo demonstrando a mesma tendência da questão anterior, ela se difere do trabalho de Cutrim e Callado (2020) ao partir de uma perspectiva ao decorrer da pandemia do COVID-19.

c) As questões 3, 4 e 5 do efetivo estudo se diverge ao fato da amostra ter demonstrado a tendência de aumentar a disposição de continuar investindo do primeiro (77,99%) para o segundo (78,20%) cenário, assim, se divergindo do comportamento da diminuição em relação do primeiro cenário (Valor médio 48,25) com o segundo (Valor médio 38,28).

d) Em continuação com os itens anteriores, é possível concluir com concordância que em relação as restrições financeiras, a amostra é influenciada de forma evidente pelo custo total do investimento realizado.

e) Ao comparar a questão 7, é possível confirmar a mesma tendência de menos da metade a amostra em ter optado por retornar a antiga sede da empresa. O corrente estudo apresentou a tendência por 48,64% da amostra, enquanto o trabalho em comparativo demonstrou o valor médio da optativa em 45,51.

f) A última questão (7ª) apresenta similaridade de resultado, ao qual ambas as amostras demonstraram um maior impacto pelo aspecto de reputação do que pelo aspecto de financeiro, assim sendo, diante a esta tendência o presente estudo demonstrou o percentual de 66,88% enquanto a pesquisa em comparação constatou o valor médio de 60,37.

g) Em conformidade dos estudos, ao analisar a questão sem custo irrecuperável (1ª) com as questões de restrição financeira (3ª, 4ª e 5ª), os trabalhos demonstram que a medida em que os custos aumentam, os indivíduos tendem a desistir de investir.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao decorrer de toda a literatura abordada no desenvolvimento do trabalho, é possível afirmar que durante o processo de tomada de decisão os custos irrecuperáveis não devem influenciar e levar o indivíduo a transcorrer perante o efeito sunk cost.

Em conformidade com o exposto, o presente trabalho tem o objetivo de analisar o efeito sunk cost sob as condutas de investimentos dos empresários ao decorrer da pandemia do COVID-19, incluindo a tomada de decisão e os fatores limitadores da racionalidade, tais como a reputação e restrições financeiras.

Com base nos dados obtidos através da análise dos questionários foi possível constatar que em cenários de investimento, com mercado competitivo e sem custos irrecuperáveis, as pessoas tendem a continuar o investimento. Entretanto, em um cenário de incertezas, como o ocasionado pela pandemia do COVID-19, as pessoas tendem a diminuir a opção de não continuar investindo, mesmo que os custos possam ser recuperados.

Ao decorrer do aumento dos valores de investimentos, foi possível constatar a tendência dos empresários em optar por não investir em detrimento ao aspecto das restrições financeiras, tomada de decisão esta que não deveria ser influenciada de forma robusta, e assim sobressaindo os aspectos financeiros.

Ainda foi possível constatar a reputação como limitador da racionalidade, onde os empresários preferem deixar de lado a racionalidade ao analisar apenas a questão reputacional ao tomar a decisão de continuar ou não o investimento.

O presente estudo desenvolvido possui limitações em relação a amostra, ao qual foi formada por aspectos de acessibilidade devido ao isolamento social ocasionada pelo COVID-19, desta forma não possibilitando abranger toda a população.

Tendo em vista que 83,23% dos empresários afirmaram que a pandemia do COVID-19 alterou a percepção acerca da relação com o mercado de trabalho e de investimentos, sugere-se para futuras pesquisas a análise da população após período completo da pandemia ocasionada pelo COVID-19, outrossim, é sugerido a análise dos empresários limitando-os de forma específica de acordo os segmentos de atuação no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

Al-najjar, N., Baliga, S., Besanko, D. (2005). The sunk cost bias and managerial pricing practices. Social Science Research Network.

Arkes, H. R. (1996). The psychology of waste. *Journal of Behavioral Decision Making*, 9(3), 213-224. doi:10.1002.

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, v. 35, n. 1, p. 124-140, 1985.

Arkes, H. R., Ayton, P. (1999). The sunk cost and concordance effects: are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, v. 125, n. 5, p. 591-600.

BACEN [Banco Central do Brasil] (2020). Relatório de Inflação, vol. 22, n. 1. Disponível em: Relatório de Inflação – março de 2020 (bcb.gov.br) .

Baker, K. H., Nofsinger, J. R. (2002). Psychological biases of investors. *Financial Services Review*, Atlanta, v. 11, n. 2, p. 97–117.

Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório: para os cursos de administração e economia*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2004.

Beuren, I. M., et al (2006). *Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática*. 3.ed. São Paulo: Atlas.

Brockner, J. (1992). The escalation of commitment to a failing course of action: Toward theoretical progress. *Academy of Management Review*, v. 17, n. 1, p. 39 - 61.

Brockner, J., Nathanson, S., Friend, A., Harbeck, J., Samuelson, C., Houser, R., Bazerman, M., Rubin, J. (1984). The role of modeling processes in the “Knee-deep in the Big Muddy Phenomenon.” *Organizational Behavior and Human Performance*, 33, 17-99.

Brockner, J., Shaw, M. C., & Rubin, J. Z. (1979). Factors affecting withdrawal from an escalating conflict: Quitting before it’s too late. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 492-503.

Cepêda, C. L. M., Monteiro, A. P. (2020). A percepção dos contabilistas sobre a utilidade da informação financeira na tomada de decisão—Um estudo em Portugal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, v. 22, p. 363-380.

Costa, A. M. (2020). *Análise de fatores críticos na tomada de decisões de gestores de venture capital quanto a investimentos no mercado brasileiro*. (Dissertação de Mestrado). Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos. Porto Alegre: Unisinos.

Costa, L. M. C., Merchan-hamann, E. (2016). Pandemias de influenza e a estrutura sanitária brasileira: breve histórico e caracterização dos cenários. *Revista Pan-Amazônica de Saúde*, n. 7, v. 1.

Cutrim, V. G. F., Callado, A. A. C. (2020). Custos Irrecuperáveis no Processo Decisório em Micro e Pequenas Empresas. *RAUnP - Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração da Universidade Potiguar*, v. 12, n. 1, p. 23-34.

Dalmolin, D., Basso, K., Reck, D., Laimer, C. G., & Dalla, V. F. C. (2019). Effect of Risks Perceived on Trust and Decisions of Investment and Financing/Efeito dos Riscos Percebidos

sobre a Confiança e as Decisões de Investimento e Financiamento. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança (CGG)*, 22(2), 243-261.

Diewert, W. E., FOX, K. J. (2016). Sunk costs and the measurement of commercial property depreciation. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, v. 49, n. 4, p. 1340-1366.

Domingos, N. (2007). Custos perdidos e insistência irracional. 126 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal de Pernambuco e Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Brasília.

Dorow, A., Macedo, J. S., Nunes, P., Reina, D., & Maximiniano, D. R. (2010). A heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob risco em investimentos imobiliários. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 13(3), 86-101.

Fox, F. V., Staw, B. M. (1979) The trapped administrator: Effects of job insecurity and policy resistance upon commitment to a course of action. *International Journal of Information Systems*. 33 (2), pp. 247-251.

Garland, H., & Newport, S. (1991). Effects of absolute and relative sunk costs on the decision to persist with a course of action. *Organizational Behavior and human decision processes*, 48(1), 55-69.

Garrison, R. H., Noreen, E. W. (2001). *Contabilidade gerencial*. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC.

Garrison, R. H., Noreen, E. W.; Brewer, P.C. (2007). *Contabilidade Gerencial*. Rio de Janeiro: LTC.

Gil, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas.

Gomes, A.M. (2007) *Teoria da Decisão*. Ed. Thomson, São Paulo.

Goode, W. J., Hatt, P. K. (1972). *Métodos em Pesquisa Social*. 4a ed. São Paulo: Nacional.

Hastie, A. (2001). Problems for judgment and decision-making. *Rev. Psychol*, 52, 653-683.

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*, v. 62, n. 1, p. 38-54, abr.

Horngren, C. T., Sundem, G. L., Stratton, W. O. (2004). *Contabilidade Gerencial*. Trad. Elias Pereira. 12ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 560 p.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar.

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, v. 93, n. 5, p. 1449-1475.

Keil, M., Truex, D. P., Mixon, R. (1995). The effects of sunk cost and project completion on information technology project escalation. *IEEE Transactions on Engineering Management*, IEEE Engineering Management Society, v. 42, n. 4, p. 372-381.

Koufer, E. A. (2020). Examining the Relationship Between Characteristics of Project Managers and Their Avoidance of the Sunk Cost Fallacy. Tese de Doutorado. Drake University.

Kwak, J., Moon, J. (2010). A study on the difference between investment decisions by experienced investors and inexperienced investor: a focus on the sunk cost effect. *The Journal of Eurasian Studies*, v.7, n.3, p.99-112.

Luther, R. G. (1992). Fixed costs and sunk costs in decision-making. *Management Accounting*, v. 70, n. 1, p. 37 - 42.

Macedo, M. A., Ferreira, R., Alyrio, R. D., Andrade, J. E. (2007). Processo decisório gerencial: um estudo descritivo de tomada de decisão aplicado a pequenos empreendedores. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, v. 1, n.1, p. 24-37.

March, J. G., & Simon, H. A. (1958). *Organizations*. New York: Wiley.

Martins, E. (2001) *Contabilidade de custos*. 8. ed. São Paulo: Atlas.

Martins, G. A., Theóphilo, C. R. (2007). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas.

Mcafee, R. P., Mialon, H. M., Mialon, S. H. (2010). Do Sunk Costs Matter?. *Economic Inquiry*, Vol. 48, Issue 2, pp. 323-336, April.

Memarista, G., et al. (2018). Sunk Cost dilemma behavior: The contribution marketing expenses towards financial performance. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, v. 22, n. 4, p. 625-642

Moon, M. (2001). Looking forward and looking back: integrating completion and sunk cost effects within an escalation-of-commitment progress decision. *Journal of Applied Psychology*, v. 86, n. 1, p. 104-113.

Murcia, F. D., Borba, J. A. (2006). 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*, Brasília, v. 9, n. 2, p. 223-247, jul./dez.

Paraboni, A. L., Campara, J. P., Costa, J. N., Lima, M. V. (2018). Custos afundados: a decisão em grupo faz diferença? *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*. São Paulo, v.21, n.1, p. 136-151.

Pinel, D. V. (1996). *Comportamento gerencial, neurose e tomada de decisão*. Tese de Doutorado.

Richardson, R. J. (2015). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3. ed. São Paulo: Atlas.

Ratnadiwakara, D., Yerramilli, V. (2017). Sunk-cost fallacy and seller behavior in the housing market. Available at SSRN 3040712.

Regert, R., Junior, G. M. , Bragagnolo, S. M., & Baade, J. H. (2018). A importância dos indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão em tempos de crise. *Revista Visão: Gestão Organizacional*, 7(2), 67-83.

Ross, S. A., Westerfield, R., Jaffe, J. F. (1995). *Administração financeira*. São Paulo: Atlas.

Schaubroeck, J., Davis, E. (1994). Prospect Theory predictions when escalation is not the only chance to recover sunk costs. *Organizational Behavior and Human Process*, v. 57, p. 59-82.

Segantini, G. T., Vieira, E. R. F. C., Silva, C. A. T., Araújo, A. O. (2011). Efeito sunkcost: avaliação da influência do custo perdido no processo de tomada de decisão dos gestores das empresas de construção civil. In: Congresso Anpcont,5., Vitória. Anais... Vitória.

Silva, C. A. T., Souza, F. A., Domingos, N. T. (2008). Efeito do Custo; Perdido: a influência do custo perdido na decisão de investimento. *Revista de Contabilidade e Organizações*, v. 2, n. 2, p. 87-99, jan./abr.

Staw, B. M. (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of Management Review*, 6, 577-587.

Tan, H., Yates, J. F. (1995). Sunk cost effects: the influences of instruction and future return estimates. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 63, n. 3, p. 331-319, set.

Távora, F. L. (2020) Impactos do novo coronavírus (Covid-19) no agronegócio brasileiro. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado, n. 274.

Teger, A. I., & Cary, M. (1980). *Too much invested to quit*. New York: Pergamon Press.

Vetter, J. A. B., HESS, T. (2012). Zur Rolle versunkener Kosten in aufeinander folgenden IT-Outsourcing-Entscheidungen. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 82(2): 181–213.

Viswanathan, V. K., Linsey, J. S. (2013). Role of sunk cost in engineering idea generation: an experimental investigation. *Journal of Mechanical Design*, v. 135, n. 12.

Wang, X. H., Yang, B. Z. (2001). Fixed and sunk costs revisited. *Journal of Economic Education*, Spring, v. 32, n. 2, p. 178 - 185.