



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DA AMAZÔNIA CAMPUS TOMÉ-AÇU
CURSO DE BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**GISELLE MIDORY FARIAS SATO
JOSUÉ DE LIMA CARVALHO**

**O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO E O EFEITO FRAMING: UM ESTUDO
DE CASO NA COMUNIDADE QUILOMBOLA DO RAMAL DO CASTELO NA
REGIÃO DO MARUPAÚBA, TOMÉ-AÇU/PA**

**TOMÉ-AÇU
2018**

**GISELLE MIDORY FARIAS SATO
JOSUÉ DE LIMA CARVALHO**

**O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO E O EFEITO FRAMING: UM ESTUDO
DE CASO NA COMUNIDADE QUILOMBOLA DO RAMAL DO CASTELO NA
REGIÃO DO MARUPAÚBA, TOMÉ-AÇU/PA**

Trabalho de conclusão de curso sobre o processo de tomada de decisão e o efeito framing, um estudo de caso, correspondente a cem por cento da nota do Trabalho de Conclusão de Curso.

Professor (a): Msc. Ticiane Santos

**TOMÉ-AÇU
2018**

SATO, Giselle Midory Farias, 1995.

CARVALHO, Josué de Lima, 1992.

O processo de tomada de decisão e o efeito framing: um estudo de caso na comunidade quilombola do ramal do Castelo na região do Marupaúba, Tomé-Açu/Pa

53 p. ilustradas

Orientadora: Msc. Ticiane Santos.

Monografia (graduação) – Universidade Federal Rural da Amazônia – UFRA

**GISELLE MIDORY FARIAS SATO
JOSUÉ DE LIMA CARVALHO**

**O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO E O EFEITO FRAMING: UM ESTUDO
DE CASO NA COMUNIDADE QUILOMBOLA DO RAMAL DO CASTELO NA
REGIÃO DO MARUPAÚBA, TOMÉ-AÇU/PA**

Projeto de TCC sobre o processo de tomada de
decisão e o efeito framing, um estudo de caso,
correspondente a cem por cento da nota do
Trabalho de Conclusão de Curso.

Professor (a): Msc. Ticiane Santos

BANCA EXAMINADORA

Orientador:

Msc. Ticiane Lima dos Santos

Membro:

Membro:

Conceito: _____

Tomé-Açu, 09 de fevereiro de 2018.

Dedico a YAHVEH que me tirou de um lago horrível, dum charco de lodo, pôs os meus pés sobre uma rocha, firmou os meus passos. E pôs um novo cântico na minha boca, um hino ao nosso Deus.

AGRADECIMENTOS

O momento de realizar um trabalho de conclusão de curso possibilita, além de grandes emoções, muitas expectativas, pois é a hora em que paramos para refletir que após tantos anos de estudos, a hora da colheita chegou.

Ao mesmo tempo em que ficamos ansiosos pela vida profissional, surgem as grandes responsabilidades. Percebemos que passamos por uma fase de transformação, e aquelas simples pessoas tímidas e perdidas que passaram pela porta do curso e mantiveram-se firmes até o final foram transformadas em pessoas determinadas e persistentes.

Logo, surge a reflexão: o curso está chegando ao fim, mas a batalha está apenas começando. Como bons alunos que foram criados para a vida no mercado de trabalho, devemos buscar sempre uma melhor capacitação, conhecimentos, habilidades. O primeiro degrau já subimos, a conquista da porta da vitória depende de cada um, e a consequência é a realização pessoal.

Tudo o que conquistei até aqui foi pelo amor de Deus sobre a minha vida, eu nada seria sem seu favor imerecido. Meus agradecimentos iniciais vão para Ele, por iluminar meus caminhos e me dar forças quando preciso, e por colocar em meus caminhos pessoas que também me ajudaram nessa caminhada. As referidas pessoas são: meus professores que ensinam com amor, minha orientadora Ticiane Santos pelo auxílio com este trabalho, meu parceiro de tcc Josué Carvalho que desde o início do curso sempre segurou em minha mão quando mais precisei e a minha família por ser a inspiração de minha conquista do ensino superior.

Giselle Midory Farias Sato

AGRADECIMENTOS

Durante o decorrer da minha caminhada acadêmica, em nenhum momento achei que foi fácil, cada passo, cada degrau, cada caminho novo, muitas dores, muitas tristezas, mas acima de tudo muita alegria. Alegria no rosto de um garoto humilde vindo das ruas do Guamá que sonhava em ter um curso superior.

Com o passar dos anos esse menino foi crescendo, e conforme crescia, Deus lhe abençoava e lhe fazia sonhar mais alto... Ah se não fosse Deus em minha vida! De fato, de nada adiantaria esse diploma que hoje tanto almejo ter. Se não fora Deus em minha vida, não só diploma, como toda a minha existência não teria sentido.

Quero agradecer então, primeiramente a Deus que me escolheu desde o ventre da minha mãe, e me fez assim como eu sou, me dando capacidade cognitiva suficiente para estar aqui hoje, agradeço a minha esposa Taissa e meu filho Kaleb, que tanto me apoiaram (e principalmente tiveram paciência comigo), confortando o meu coração nas noites em que o que eu mais queria era chorar, agradeço ao meu pai Jofre Brasil que não mediu esforços para me ajudar durante a minha vida toda, seja acadêmica ou pessoal, sendo ele meu amigo de conversas e principal parceiro quando as mesmas envolviam temas correspondentes a gestão democrática e seus afins. Agradeço minha mãe Rute que me deu um apoio essencial na minha jornada, sendo ela a primeira pessoa da minha vida que me ensinou a sonhar, e a toda a minha família, que me ensinou o verdadeiro sentido de ter para compartilhar.

Agradeço a minha orientadora Ticiane Santos pela dedicação e esforço nesse projeto, a minha professora Ynis que me ensinou como a contabilidade é uma ciência linda, sendo ferramenta essencial para qualquer pessoa no processo de tomada de decisão. Agradeço a todos os meus professores que fizeram e fazem parte da minha jornada acadêmica, levando-os daqui como amigos para seguir a minha jornada.

Por fim, agradeço a minha turma, por me amarem tanto, sendo eu frequentemente lembrado por eles, muitas vezes não da forma que eu gostaria, mas enfim... Levarei lembranças para sempre de “nozes”, e agradeço pelas aulas de monitoria as 17 horas das sextas-feiras.

Josué de Lima Carvalho

Estude e um dia serás presidente.

Josué Carvalho

RESUMO

O estudo tem como objetivo analisar a influência da teoria dos prospectos e o efeito *framing* decisão risco, na comunidade quilombola do ramal Castelo. Intentou-se demonstrar que o processo decisório na comunidade estudada é fundamentado sobretudo em fatores comportamentais, assim favorecendo as falhas das tomadas de decisões. Em relação aos procedimentos metodológicos utilizados, desempenhou-se a pesquisa descritiva, com análise, observação e registro dos fatos. Foram aplicados questionários de dois tipos (I e II), para verificar os vieses relativos a escolhas, sempre com duas opções que levavam o decisor a arriscar ou não arriscar. Os dois questionários possuíam as mesmas perguntas, porém diferenciados na forma de apresentação das alternativas, uma em forma de ganho e outra em forma de perda. Os resultados obtidos nas duas primeiras questões apresentaram o *efeito framing*, pois nas questões apresentadas como ganhos, os respondentes apresentavam uma aversão ao risco, mas quando os mesmos problemas eram exibidos diante de situação de perda, a maioria assumia riscos para evitar qualquer tipo de perda, na terceira questão os dois questionários apresentaram uma resposta estatisticamente idêntica, nem assumindo o risco e nem deixando de assumir, aceitando um meio termo entre as opções.

Palavra-Chave: *Efeito Framing*, Comunidade Quilombola, Teoria dos Prospectos.

ABSTRACT

The study aims to analyze the influence of prospect theory and framing effect on a Quilombola community at Castelo extension. Was attempted demonstrate that the decision-making process on the studied community is based about everything in behavioral factors, thus, favoring the fails of decisions making. In relation to the methodological procedures used, was played the descriptive research, with analysis, observation and records of the facts. Were applied questionnaires of two types (I and II) to verify the bias related to the choices, always with two options that led the decision-maker to risk or not. The two questionnaires had the same questions, but different on present the alternatives, one in a gain way, other in loss way. The results obtained on the two first questions presents the framing effect, because on the presented questions as gain, the respondents presented an aversion to the risk, but when the same problems were exhibited against the situation of loss, most took risks to avoid any kind of loss. On third question, the two questionnaires neither presented an answer statistically identical, not assuming the risk and neither letting to assume, accepting a half term between the options.

Key words: Framing Effect. Quilombola Community. Prospectus Theory.

LISTAS DE FIGURAS**PÁG.****Figura 01 -** Conversa líder comunitário**29****Figura 02 -** Mapa da Comunidade Ramal do Castelo.**30**

LISTAS DE QUADROS

PÁG.

Quadro 01 - Questionários da pesquisa, baseados em Barreto et.al. (2013)

32

LISTAS DE TABELA**PÁG.**

Tabela 01 - Distribuição de gênero dos entrevistados	34
Tabela 02 - Distribuição de Faixa Etária dos Entrevistados	34
Tabela 03 - Questão 01.	37
Tabela 04 - Questão 01 Barreto <i>et. Al.</i> (2013).	37
Tabela 05 - Teste de Proporções da questão 01	38
Tabela 06 - Questão 02	40
Tabela 07 - Questão 02 Barreto <i>et al.</i> (2013)	40
Tabela 08 - Resultado da diferença de proporções questão 02	41
Tabela 09 - Questão 03 da pesquisa.	43
Tabela 10 - Questão 03 de Barreto <i>et.al.</i> (2013)	43
Tabela 11 - Resultado da diferença das proporções Questão 03	43

LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IFRS

International Financial Reporting Standard

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
1.1 Problemática	18
1.2 Objetivo Geral	20
1.2.1 Objetivos Específicos	20
1.3 Justificativa	20
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	21
2.1 Comunidades Tradicionais	21
2.1.1 Comunidades Quilombolas	22
2.2 Agricultura	23
2.2.1 Produção de mandioca e farinha	23
2.3 Teoria dos Prospectos	24
2.4 Efeito Framing	26
2.4.1 Risco e retorno	27
2.5 Efeito Certeza	29
2.6 Tomada de Decisão	29
2.7 Contabilidade Comportamental	31
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	33
3.1 Características Gerais	33
3.2 Locus	33
3.3 Coleta de Dados	34
3.4 Análise e Interpretação	37
4 RESULTADOS	37
4.1 Características da Amostra	37

4.2 Análise Dos Resultados Framing	38
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS.....	49

1 INTRODUÇÃO

A contabilidade vem sofrendo grandes mudanças desde a Lei 6.404/76 e as suas respectivas atualizações 11.638/07. 11.941/09, dentre as principais mudanças sofridas, sem dúvidas as adaptações às IFRS foram as mudanças mais expressivas. Para que houvesse essa adaptação em 2005 foram estabelecidos os CPC's – Comitê de Pronunciamento Contábil, ocasionando um grande desafio organizacional, acadêmico e profissional. "Com o advento dos CPC's, a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) através DEL CVM Nº 656, de 25 de janeiro de 2011 regulamentou que a republicação comparativa dos balanços publicados, que dizem respeito a períodos contábeis iniciados a partir de janeiro de 2010, deve obedecer às normas editadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e legalmente aprovadas pelos organismos responsáveis, no caso das empresas listadas, a CVM." (RECH e OLIVEIRA, 2016)

Com o desenvolvimento da contabilidade percebeu-se a necessidade da mesma em diversos processos nas organizações, independente do seu porte, dentre esses processos, a tomada de decisão é uma ferramenta essencial para que o gestor possa chegar a uma remediação satisfatória. Para que essas organizações possam crescer e se desenvolver ainda mais, é necessária uma prática contábil satisfatória que corresponda às necessidades dessas entidades, sejam elas empresas rurais, cooperativas, ou até mesmo para o pequeno produtor que comercializa a sua produção para fins de subsistência.

Toda organização, para crescer e sobreviver no mercado precisa tomar decisões, e estas nem sempre são simples ou obtém sucesso. Uma escolha errada pode comprometer todo o futuro de uma entidade, causando grandes impactos ou até mesmo o fim de sua vida no mercado de trabalho.

Kahneman e Tversky apud Pontes et al. (1984) afirmam que um indivíduo possui decisões diversificadas no momento que se depara com diferentes elaborações de um mesmo problema. Os referidos autores desenvolveram a Teoria do Prospecto que objetiva estudar o processo decisório em diferentes situações, assim como aos relacionados com o efeito *framing*.

Para Mayer e Avila (2010), o efeito *framing* é a chance de influenciar um indivíduo em sua tomada de decisão, com mudanças em sua formulação, mas perante um mesmo problema. Nesse sentido, a decisão acaba sendo, em parte, monitorada pela forma de como é exposto o problema.

Portanto, este trabalho tem como propósito estudar a comunidade quilombola do ramal do Castelo na região do Marupaúba, localizada no município de Tomé-Açu/PA, analisando o efeito *framing*, baseando-se no processo de tomada de decisão, com intuito de fortalecer as práticas com princípios de gestão e eficiente processo decisório.

1.1 Problemática

Na literatura acadêmica diversos autores tratam sobre como o indivíduo e/ou grupo se relacionam com a agricultura e a exploração de recursos naturais, sendo que através de uma breve definição pode se considerar essa relação como a “artificialização pelo homem do meio natural, representado como todas as atividades de exploração das terras” (BARROS, 1975). As práticas agrícolas são comuns a diversos grupos de diversas regiões do Brasil, com o intuito de fortalecer essas práticas a tomada de decisão se demonstra como uma ferramenta essencial de controle e gerenciamento, independentemente do tipo de produção ou das características de quem a pratica.

A tomada de decisão como já exposto, possibilita ao gestor opções de melhor gerenciamento em decisões cujo teor é a aplicação e o retorno dos recursos, sejam eles financeiros, matéria prima, entre outros. Com base nesse pressuposto, é possível ressaltar a importância que a tomada de decisão gera a qualquer empreendimento, mesmo que seja de pequeno porte. Eis estão a oportunidade de gestores rurais em utilizar essa ferramenta no seu dia a dia, para alavancar financeiramente seus resultados, promovendo também um controle efetivo de matéria prima, recursos naturais, e gastos relacionados às atividades agrícolas.

Entre os muitos praticantes de atividades rurais, as comunidades e povos tradicionais também se utilizam desse meio para a sua subsistência. Podem ser definidos de acordo com Decreto nº 6.040/2007 como grupos que são diferenciados culturalmente, e se reconhecem como tais. Esses grupos possuem

suas próprias formas de organização social, ocupando e usufruindo de territórios que são condicionados para a sua reprodução cultural, social, religiosa, ancestral e econômica, utilizando os seus conhecimentos, inovações e práticas gerados para a transmissão pela tradição (BRASIL, 2017). Conforme estudo feito por (Silva & Souza, 2009) se estimam no Brasil que atualmente 4,5 milhões de pessoas pertencem a comunidades tradicionais, e ocupam cerca de 25% do território nacional.

Dentre as diversidades de povos tradicionais, este trabalho tem por objeto de estudo investigar a importância da figura dos povos quilombolas e as suas relações com o processo de tomada de decisão diante de problemas propostos. Esses grupos étnicos também são conhecidos como “Comunidades Remanescentes Quilombolas” são constituídas pelos descendentes dos escravos negros que, no processo de resistência à escravidão, originaram grupos sociais que ocupam um território comum e compartilham características culturais, sociais e econômicas até os dias de hoje. (FUNDAÇÃO PALMARES, 2007)

Os povos tradicionais quilombolas, possuem grande influência de práticas agropecuárias. A agropecuária pode ser considerada uma atividade exemplar no desenvolvimento sustentável, pois considera os recursos naturais e ambientais como recursos produtivos, cuja conservação está fortemente vinculada ao bem-estar social e econômico da população regional. (MELO, MELO, & SILVA, 2015). Contudo, na academia se há parcial discordância desse fato, pois a prática agropecuária vegetal também se demonstra como uma base de desenvolvimento de vulto muito frágil que se justifica principalmente na pobreza dos seus habitantes e a sua relação com a mão de obra marginal. (HOMMA, 1990)

As práticas agropecuárias desenvolvidas nas comunidades tradicionais estão vinculadas a utilização dos seus recursos naturais comuns, sejam eles: água, território, espécies de árvores nativas, entre outras. E para que esses recursos sejam mantidos por longos períodos, é necessária a prática de gestão desses recursos naturais.

Para tanto faz-se mister o seguinte problema de pesquisa: Como os povos tradicionais quilombolas da região do Marupaúba reagem a apresentação de um Problema? Com foco no efeito *framing* sobre a escolha do risco.

1.2 Objetivo Geral

A pesquisa objetiva analisar a influência da Teoria dos prospectos e o efeito *framing*, na perspectiva de ganhos e perdas, no processo de tomada de decisão na comunidade quilombola ramal do Castelo na região do Marupaúba, localizada no município de Tomé-Açu/PA.

1.2.1 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos da referida pesquisa podem ser definidos como:

- Identificar o atual método de gestão e de tomada de decisão das comunidades;
- Verificar o impacto do efeito *framing* relacionado à percepção do risco nos membros e líderes das comunidades;
- Identificar os principais fatores que influenciam no processo decisório da comunidade.

1.3 Justificativa

Esse trabalho se justifica academicamente, pois busca analisar a relação entre a produção agrícola com o processo de tomada de decisão na comunidade tradicional quilombola, vale ressaltar que os trabalhos sobre a tomada de decisão é um tema que é indagado comumente em processos de grandes organizações, porém pouco tratado quando relacionados a comunidades tradicionais e seus meios de produção.

Espera-se ainda que através desse trabalho se possa compreender como essa comunidade tradicional reage à relação de ganhos/perdas, analisando se essa comunidade quilombola sofre influência da Teoria dos prospectos.

O processo de tomada de decisão, o efeito *framing*, e a gestão de comunidades tradicionais são temas que são afins a nossa perspectiva de progressão acadêmica, sendo assim, essa pesquisa se justifica nesse sentido como uma forma de iniciar a nossa experiência acadêmica com a iniciativa de pesquisa científica e prosseguir nessa temática com situações distintas.

Possui como tema o processo de tomada de decisão e o efeito *framing* decisão risco: um estudo de caso na comunidade quilombola do ramal do Castelo, na região do Marupaúba, Tomé-Açu/PA. O propósito da análise do efeito *framing*, baseada no processo decisório nessas comunidades, é justamente compreender como um quilombola dessa região reage à apresentação de um problema hipotético e a relação que o mesmo tem em relação a ganhos e perdas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Comunidades Tradicionais

O processo de colonização portuguesa a partir do século XVI plasmou características marcantes na população rural, criando um modelo de adaptação ao meio, apesar das diferenças regionais, percebe-se de acordo com (ARRUDA, 1999) que essas comunidades tradicionais possuem características em comum que ainda hoje marcam esses grupos isolados em distintas regiões do Brasil. O autor ressalta ainda que esse fato se deve a grande influência de populações indígenas e ao caráter cíclico e irregular do avanço da sociedade nacional sobre o interior do país.

Através do decreto 6.040/2007 se aferiu definições relevantes as comunidades tradicionais e como se dá o seu relacionamento com o ambiente ao redor delas. No Art. 3º, inciso II, se define os territórios tradicionais como sendo os espaços necessários para que os grupos se reproduzam culturalmente, socialmente e economicamente, seja de forma temporária ou permanente. Ainda no Art. 3º, no inciso III, o decreto explica a relação dos grupos tradicionais com o desenvolvimento sustentável com intuito de garantir a melhoria da qualidade de vida da geração, progredindo até as futuras gerações.

Em anexo ao decreto se encontra a Política Nacional de Desenvolvimento de Povos e Culturas Tradicionais que tem grande importância na garantia de direitos sociais desses povos, o que bem se pode identificar junto ao seu objetivo:

A PNPCT tem como principal objetivo promover o desenvolvimento sustentável dos Povos e Comunidades Tradicionais, com ênfase no reconhecimento, fortalecimento e garantia dos seus direitos territoriais, sociais, ambientais, econômicos e culturais, com respeito e valorização à sua identidade, suas formas de organização e suas Instituições. (DECRETO Nº 6.040, 2007)

As técnicas de plantio desenvolvidas por esses grupos também sofrem fortes influências da população indígena (roça consorciada, itinerante, com base na queimada, tipo slash-and-burn) e de artefatos como as peneiras, os pilões, o ralo, o tipiti e outros implementos que fazem parte da cultura rústica brasileira. (ARRUDA, 1999)

2.1.1 Comunidades Quilombolas

O termo quilombo possivelmente se refere a um conceito próprio dos africanos bantos que vem sendo modificado através dos séculos, o significado está relacionado a acampamentos de guerreiros nas florestas.

Na tradição popular no Brasil há muitas variações no significado da palavra quilombo, ora associado a um lugar (“quilombo era um estabelecimento singular”), ora a um povo que vive neste lugar (“as várias etnias que o compõem”), ou a manifestações populares, (“festas de rua”), ou ao local de uma prática condenada pela sociedade (“lugar público onde se instala uma casa de prostitutas”), ou a um conflito (uma “grande confusão”), ou a uma relação social (“uma união”), ou ainda a um sistema econômico (“localização fronteiriça, com relevo e condições climáticas comuns na maioria dos casos”) (Lopes, Siqueira e Nascimento 1987: 15). A vastidão de significados,¹² como concluem vários estudiosos da questão,¹³ favorece o seu uso para expressar uma grande quantidade de experiências, um verdadeiro aparato simbólico a representar tudo o que diz respeito à história das américas. A conquista da América não produziu uma única história; produziu, sim, “árvores de histórias”. Os negros estavam inseridos no movimento colonial de “descobrir, resgatar, povoar e governar – só que como povos dominados” (GIUCCI, 1992)

O quilombo no Brasil teve a sua origem na época colonial como representação a resistência dos africanos ao escravismo praticado no período. E retorna à cena política no final dos anos 70, durante a redemocratização do país. Trata-se, portanto, de uma questão persistente, tendo na atualidade importante dimensão na luta dos afrodescendentes. (LEITE, 2000)

Como já foi supracitada, a divisão territorial é uma característica marcante principalmente na zona rural nacional, contudo os povos de descendência africana não foram contemplados na primeira lei das terras em 1850. Somente a partir da Constituição Federal 1988, foram promulgadas as Disposições Transitórias que preveem o reconhecimento da propriedade das terras dos “remanescentes das comunidades dos quilombos”

2.2 Agricultura

Em um país onde o crescimento populacional é cada vez maior, o consumo de alimentos resultantes das práticas agrícolas torna-se cada vez mais importante. O mercado agrícola se desenvolve de maneira a suprir as necessidades como, por exemplo, proteínas e calorias, tornando-a essencial para o desenvolvimento econômico do Brasil.

Esta prática passou por um intenso processo de transformação a partir de 1960 até 1980, evoluindo a taxas consideráveis, modificando suas fontes de progresso. Nesta época, as produtividades da terra e do trabalho começaram a integrar o desempenho de evolução do setor e até os dias atuais vêm se intensificando.

De acordo com Diehi et al apud Roncon (1987), a agricultura é a técnica de adquirir do solo um lucro máximo, mas sempre preservando a sua fertilidade. Já no entendimento de Almeida apud BARROS (1974), a agricultura é a "artificialização pelo homem do meio natural, objetivando o deixar mais adequado a evolução de espécies vegetais e animais, elas mesmas melhoradas".

A agricultura tem grande importância no cenário econômico Brasileiro. Trata-se de uma atividade econômica que além de fornecer matéria-prima, se expressa na utilização do solo com fins de cultivo, para atender às necessidades alimentares do ser humano.

2.2.1 Produção de mandioca e farinha

A mandioca possui um papel fundamental não só como alimento do ser humano, mas também no desenvolvimento econômico do país. Ela serve como alimentação para o homem e animal, como matéria-prima, e tem um papel essencial como geração de trabalho e rendimentos.

Pelo fato de possuir um alto teor energético, a mandioca apresenta uma função fundamental no cardápio brasileiro. Trata-se de uma raiz que também é conhecida como aipim ou macaxeira e possui dois tipos de carboidratos importantes: amilopectina e amilose.

Almeida (1992) diz que existem diversas formas de uso da mandioca, desde o suprimento de necessidades alimentares humanas e animais, até propósitos industriais.

Fontes *et al* (1999) lembram que a produção da farinha é a maior forma de aproveitar as raízes e é um exercício que possui uma relevância social considerável, visto que uma grande parcela da população rural tem participação nesta produção. Ainda no entendimento dos autores, os produtores rurais possuem o entendimento na prática da produção de mandioca, no entanto, muitos não têm o conhecimento ou não dão atenção para alguns critérios que podem aumentar suas rendas e a qualidade da produção de farinha.

Presente na alimentação diária de muitos brasileiros e rica em carboidratos e fibras, a farinha é o principal derivado da mandioca. Sua produção é em grandes fornos abertos, após suas raízes passarem por um processo de trituração, para posteriormente serem torradas.

2.3 Teoria dos Prospectos

Os indivíduos possuem decisões diversificadas a cada nova situação, e podem mudar de acordo com a apresentação do problema (LIMA, 2003). Dessa forma, várias são as teorias que nasceram com objetivo de explicar a influência que existe na forma de demonstrar o problema sobre a tomada de decisão do ser humano.

Nesse segmento, a teoria dos prospectos tem a sua importância no momento em que demonstra os vieses de percepção dos tomadores de decisão a contar de sua familiaridade com contextos problemas e conteúdos relativos a eles.

A teoria dos prospectos forma um apoio teórico essencial, no que diz respeito ao entendimento comportamental dos indivíduos. Macedo e Fontes (2009) entendem que esta teoria é capaz de esclarecer vieses intelectivos no processo decisório, tornando-se assim uma importante base às finanças.

Ainda no entendimento de Macedo e Fontes (2009), a decisão possui papel fundamental em uma organização, seus reflexos podem ser os melhores casos consiga resolver o problema, além de possuir a capacidade de afetar diretamente a vida de muitos indivíduos envolvidos.

A teoria de Kahneman e Tversky (1979) é um exemplo de teorias que objetivam uma melhor compreensão no momento da decisão, em relação ao comportamento do tomador de decisão. De acordo com os psicólogos, o

processo decisório em momento de risco é compreendido como uma opção entre prospectos ou empreendimentos de risco.

Segundo a teoria dos prospectos no que diz respeito à Mineto (2005), o indivíduo possui duas fases de utilização no processo decisório, são elas: a fase de edição dos prospectos de risco e a fase de avaliação dos mesmos. A primeira fase equivale a um primeiro exame das possibilidades que são oferecidas no momento da exposição das possibilidades. A segunda fase acontece a avaliação dos prospectos editados, sendo escolhido o de maior valor.

Os psicólogos Kahneman e Tversky (1979) desejavam entender como as pessoas realizam escolhas de risco, desde as opções intuitivas sem considerar nada em relação à racionalidade delas. A teoria dos prospectos surgiu como uma opção à teoria da utilidade esperada, sendo a certeza do que claramente as pessoas dão importância, sendo capaz de influenciar em suas decisões, não é a consequência esperada de sua escolha, mas sim as suas diferentes atitudes perante ganhos e perdas.

Conforme Lima (2003), a teoria dos prospectos, em sua essência, relata distintos estados mentais que são capazes de influenciar no processo decisório. Nesse sentido, a repugnância ao risco acontece somente quando se trata de ganhos, mas a partir do momento em que se fala em probabilidade de perda, há uma tendência em que a pessoa se arrisque.

Kahneman e Tversky (1979) afirmam que as pessoas possuem duas fases diferentes para decidir algo. A primeira fase é a edição do problema conforme as regras que servem para facilitar o processo decisório, e a segunda fase o tomador de decisão distribui padrões e princípios e opta pelo prospecto de maior valor.

A teoria dos prospectos surgiu como uma crítica aos modelos de processo decisório e está fundamentada pela razão de que para o igual valor de ganhos e perdas, o entendimento de valor em condições de perdas é claramente maior do que em condições de ganhos associados. (SANTOS; BOTELHO, 2011)

2.4 Efeito Framing.

Decisões em todo momento são tomadas, e estas nem sempre acarretam em um resultado esperado. O modo como é tratado o processo decisório pelo ser humano é fator influenciador no resultado final. Tais decisões podem sofrer influências de acordo como o problema é exposto ao decisor.

Há uma preferência nas pessoas em cenários que garantem um ganho, e possuem aversão a situações com ganhos prováveis, mas não garantidos. Nesse sentido, as perdas e prejuízos acabam tendo um formato mais acentuado do que as vantagens e ganhos.

O efeito de enquadramento, ou efeito framing, se refere ao fato de que o processo decisório pode ser influenciado pelo modo como o problema é retratado e como as opções são expressas. De acordo com Mayer e Avila (2010), o efeito framing é a chance de influenciar a decisão de uma pessoa, apresentando as informações de modo verdadeiro, sem alterações, mas com mudanças sutis em sua forma, em um mesmo problema.

Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram a Teoria do Prospecto (ou teoria da perspectiva), como forma de resposta aos modelos normativos do processo de tomada de decisão. O efeito framing foi formulado nesta teoria de Kahneman e Tversky (1979) e interpreta a presença de diferentes respostas das pessoas perante um mesmo problema decisório devido às mudanças no método de expor o problema. De acordo com os autores, o indivíduo muda de postura pela forma de como é apresentado o problema.

De acordo com Carvalho Junior, Rocha e Bruni (2010), o efeito framing determina a noção de que o indivíduo possui diferentes respostas a um mesmo problema desde que haja alterações em sua exposição. Já para Ferreira Jr (2012), o jeito como a pessoa compreende o problema está relacionado com diferentes variáveis ambientais, são elas os hábitos da pessoa ou sociedade em geral, o código de ética acordado, as normas e leis, entre outros.

No entendimento de Daft *apud* Longaray e Beuren (1999), são várias as situações que influenciam no processo decisório, logo as pessoas precisam

estudar melhor as probabilidades de errar, levando em consideração diferentes variáveis como: certeza, incerteza, risco e imprecisão.

Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram um exemplo sobre o modo de anunciar um problema. Trata-se de como comunicar o impacto de uma epidemia na cidade.

Acham-se dois planos para conter certa enfermidade que foi responsável pela infecção de seiscentas pessoas e é necessário que você opte por um desses planos. Se optar pelo primeiro plano, é provável que duzentas pessoas sejam salvas, entretanto se escolher a segunda opção há uma possibilidade que um terço sejam salvos, porém dois terços perdem a vida. Qual sua decisão quantos as duas opções?

Verificou-se que a maior parcela de indivíduos preferiu o primeiro plano. Porém, e a situação fosse apresentada como a opção entre um terceiro plano, no qual quatrocentas pessoas perderiam a vida, e um quarto plano que seiscentas pessoas morreriam, tendo dois terços de chance, e livra todas as seiscentas com apenas um terço de chance, a maioria dos indivíduos preferem o quarto plano.

Nota-se que estamos falando de um mesmo problema, no entanto, estruturado de um jeito diferenciado, o que afetou na tomada de decisão de muitas pessoas.

2.4.1 Risco e retorno

Conforme definição de Levin, Gaeth e Schreiber apud Martins et al. (2013) “Há três tipos de efeito framing: o de atributo que se refere ao sucesso e ao insucesso; o de Objetivo que se refere a à mensagem persuasiva e o efeito framing de escolha sob o risco. A relação de risco e retorno está intimamente ligada a diversas organizações, principalmente aquelas ligadas a finanças, diariamente grandes e pequenos investidores trabalham seu capital com o intuito de receber ganhos e evitar perdas.

Ao se analisar estudos anteriores com essa temática, percebe-se que de um modo geral se chegou a um denominador comum no sentido que os investidores/tomadores de decisão “são afetos ao retorno, mas não aos riscos,

o que leva a conclusão que somente investem em ativos mais arriscados, se esperarem obterem maior retorno nesse investimento.” (MARTINS *et al.*, 2012)

Segundo Markowitz apud Macedo Jr (2003) risco define-se como uma variável eventual e se refere ao modo como risco e retorno reagem no momento em que ativos suplementares são incluídos a uma carteira.

Em todo momento decisões são tomadas sem muitos obstáculos, e estas geralmente têm seus resultados simples de calcular. Todavia nem todo processo decisório obtém sucesso, isso quando decisões são tomadas erroneamente, causando severas consequências.

O indivíduo, quando deparado com uma situação de risco, ou possui seu retorno incerto, não ordena suas escolhas de um modo que caracterize seus problemas. Pompian (2006) diz que as pessoas preferem métodos menos racionais, em um experimento de estabelecer o sentido da ação, conforme suas necessidades básicas.

Kahneman e Tversky (1979) entendem que a aversão à perda tem como base a apuração de que o indivíduo sofre mais com uma perda do que a satisfação de obter um ganho. Nesse sentido, observa-se que o ser humano não teme tanto ao risco, mas à perda.

Ainda no entendimento de Kahneman, a aversão à perda é concedida ao fato de que há uma maior atenção para os prejuízos do que para os ganhos, logo, esse comportamento tende a influenciar no processo decisório de várias maneiras.

As pessoas tendem a assumir riscos no interesse de não perder, isto é, tratando-se de vantagens o indivíduo tem aversão ao risco, porém perante uma probabilidade de perda, há uma aversão à perda (DAFT, 1999) *apud* Longaray e Beuren.

É comum observar que um grande número de indivíduos não tem interesse em arriscar-se objetivando um ganho, principalmente quando este ganho implique em possibilidade de perdas. As pessoas preferem perspectivas confiáveis, certas.

Nesse segmento surge um efeito denominado certeza. As pessoas possuem diferentes comportamentos perante o processo de tomada de decisão, quando é incluída a certeza na formulação do problema. Neste efeito, quando há certeza em relação a ganhar ou perder, o comportamento das pessoas é totalmente diferente em ambas as situações

2.5 Efeito Certeza

Decisões, sejam elas as mais simples, são necessárias quando se almeja chegar a algum lugar, em algum objetivo. E, para cada decisão, geralmente o indivíduo possui um comportamento diferenciado, tornando difícil entender se as suas escolhas têm base racional ou emocional.

O efeito certeza dá-se ao fato de que o ser humano é influenciado em suas decisões, agregando maior importância em resultados com certeza, ao invés de resultados apenas prováveis. Isso porque o decisor é avesso ao risco em situações de ganhos, porém em caso de perdas é tomador de risco.

No entendimento de Luppe (2006), normalmente, quando as escolhas são realizadas em um cenário onde não há muitas certezas, elas são feitas com conhecimento parcial com relação a um fato específico. Nesse sentido, o tomador de decisão não está a par dos seus resultados ou a probabilidade da realização dos mesmos.

Bruni *et al.* (2010) dizem que, mesmo que o efeito certeza não induzam, impreterivelmente, a escolhas erradas, ele pode interferir de modo negativo o conhecimento e o aprimoramento para posteriores escolhas. Logo, o efeito certeza acarreta em atitudes avessas ao risco, visto que os indivíduos dão uma maior atenção para opções com ganhos garantidos.

2.6 Tomada de Decisão

O processo decisório é um processo intelectual resultante da escolha de uma alternativa em meio a várias outras. Para Mintzberg et al. apud Façanha (2007, p. 32) “o processo de tomada de decisão é um conjunto de ações e elementos dinâmicos que começa com o reconhecimento de um estímulo que exige ação e finaliza com uma decisão.”

Simon apud (SANTOS, 2008) expressa que a tarefa de decidir é composta por três etapas: “O relacionamento de todas as possíveis estratégias que poderão ser adotadas (a estratégia representa o conjunto de decisões que determinam o comportamento a ser seguido num determinado período de tempo); A determinação de todas as consequências decorrentes da adoção de cada estratégia; A avaliação comparativa de cada grupo de consequências e escolha de uma alternativa entre as várias disponíveis, a partir de valores pessoais e organizacionais”.

Desse modo, tomar decisão está intimamente interligado com escolhas, para que essas escolhas possam ser satisfatórias, se faz necessárias informações tempestivas e confiáveis. O processo de escolha muitas vezes é dificultado pela escassez de informação que o sustente (PONTES *et. Al*, 2013), quanto mais escassas essas informações, mais difícil é para tomar uma decisão. Surge então a oportunidade da utilização das ferramentas gerenciais, que possibilitam ao tomador uma oportunidade de encontrar uma base para a sua decisão.

Segundo Pereira e Fonseca (1997), a decisão é um procedimento sistêmico, contraditório e contextual, impossibilitada de ter sua análise isolada das circunstâncias que a contornam. O que significa que a tomada de decisão não é um processo que se trabalha de maneira isolada, antes para que se possa tomar uma decisão, se faz necessário analisar cada ponto relevante se utilizando do método de visão holística, a fim de definir qual seria a escolha mais “satisfatória”

A forma como a decisão é estruturada representa a percepção do tomador de decisão sobre o elemento essencial que compõem a mesma, para se definir essa percepção se faz necessário entender fatores que influenciam o indivíduo, sejam eles: culturais, pessoais e/ou psicológicos. (SERPA E AVILA, 2014)

Conforme as informações supracitadas, a tomada de decisão é um processo que se comporta de maneira diferenciada, a depender do indivíduo e como o mesmo se relaciona com o ambiente e as situações ao seu redor.

Koontz e O’Donnell (1972) reconhecem a tomada de decisão como sendo o planejamento administrativo, diferente de Simon (1970) que compreende como sendo um processo administrativo. De acordo com Bruni *et al.* (2009), as

probabilidades envolvendo um processo de decisão podem ter vários focos, ainda que os resultados apresentados sejam parecidos.

Existem duas teorias principais de tomada de decisão, são elas as teorias racionais e as teorias não racionais. As teorias racionais são de primazia normativa, enxerga o tomador de decisão como uma pessoa de firmeza, já as teorias não racionais são de primazia descritiva, com heurísticas como processo intelectual, apresentando um formato mais concreto dos processos de tomada de decisão.

Kahneman e Tversky (1979) criticaram a teoria da racionalidade ilimitada do indivíduo. Para eles, a pessoa usa de unidades de natureza humana quando encontram incertezas e situações arriscadas. Alegam ainda que há uma disposição de que os indivíduos apresentam mais repugnância ao risco do que ao ganho, ou seja, não arriscam trocar o certo pelo duvidoso, optando por um ganho pequeno, porém certo, do que um ganho superior, mas com possibilidade de não o alcançar.

2.7 Contabilidade Comportamental

Segundo Macedo e Fontes (2009), a contabilidade comportamental é o uso de ciências do comportamento para esclarecer os fenômenos contábeis, tendo como fundamento a teoria dos prospectos.

Os comportamentos dos indivíduos podem sofrer diferentes ações com variados motivos. Tais atitudes podem ser influenciadas pela emoção, ambiente, cenário, etc.

Na contabilidade não é desconforme, também é relativo com as circunstâncias em que passa o ser humano. O comportamento tem grande influência na realização do objetivo esperado, pois tem parcela de responsabilidade nas tomadas de decisões, e este quando não observado corretamente pode acarretar em resultados negativos para a organização.

No entendimento de Bruni et al. (2009), alguns fatores fora do comum afetam o processo decisório, dentre eles estão a autoconfiança excessiva e aversão à perda.

O processo decisório é essencial em todo tipo de organização, sendo responsável pelo sucesso ou fracasso da empresa. Logo, é visível a importância

Oda decisão em uma entidade, para esta alcançar suas metas e atingir seus objetivos, sendo indispensável uma maior atenção nesse processo.

De acordo com Lucena et al. (2011), a contabilidade possui o seu princípio fixado nas Ciências Sociais Aplicadas, e deparando-se com processos decisórios emprega teorias comportamentais, essas provenientes da psicologia. Logo, surge a ideia de contabilidade comportamental, sendo a área que dá importância ao jeito como as atitudes e comportamentos influenciam o processo decisório, eficiência no trabalho, a contabilidade e a vida da organização.

A contabilidade passou por expressivas mudanças, e com o advento das IFRS o profissional de contabilidade passou a ter maiores responsabilidades principalmente àqueles referentes ao processo decisório.

A decisão é uma responsabilidade direcionada para a ação, não podendo ser desagregada do sentimento e prática passada que é submetido o tomador de decisão. Há uma grande facilidade nos indivíduos em serem instigados pelos diferentes efeitos do comportamento, estes relacionados às tomadas de decisões.

Os elementos comportamentais são fragmentos consideráveis dos estudos de tomada de decisão. Siegel e Ramanauskas-Marconi apud Lucena et al. (1989) afirmam que existem três áreas aplicadas do comportamento humano, são elas:

- A repercussão do comportamento, referente a aceitação, criação e aplicação do Sistema de Contabilidade;
- O impacto do Sistema de Contabilidade referente ao comportamento humano e;
- Os meios de consciência e as técnicas de modificação do comportamento humano.

Para o nosso próximo tópico será explicado o os nossos procedimentos metodológicos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Características Gerais

Trata-se de uma pesquisa classificada como descritiva, pois foram aplicados questionários elaborados com perguntas relacionadas ao processo decisório e o efeito *framing* na comunidade quilombola estudada.

O objetivo da pesquisa descritiva é a análise, observação e registro dos fatos, sem que haja a intervenção dos pesquisadores. Perovano (2014) diz que a pesquisa descritiva pode ser compreendida como um estudo de caso em que, após colher os dados, realiza-se um estudo do elo entre as variáveis para mais tarde acontecer a definição dos impactos consequentes em uma organização.

3.2 Lócus

O estudo foi realizado em uma comunidade quilombola situada no município de Tomé-Açu/PA, na rodovia PA 140, comunidade Castelo. A comunidade se localiza na região do Marupaúba a aproximadamente 38 km da sede do município de Tomé-Açu. Foram aplicados questionários a 40 famílias da região, com 100% de respostas.

Figura 01: Conversa com o líder comunitário em conjunto com o grupo de pesquisas.



Fonte: Giselle Midory

Levando se em consideração que os questionários de Barreto *et. Al.* (2013) foi direcionado para um público de graduação e pós-graduação, se fez necessário adaptar o questionário a realidade da comunidade Quilombola, trazendo as alternativas no contexto social do entrevistado, proporcionando entendimento situacional ao entrevistado.

Quadro 01: Questionários da pesquisa, baseados em Barreto et.al. (2013).

1-Você investiu \$ 300,00 (mão de obra) na sua produção de farinha de mandioca. Devido a uma enchente você deverá arcar com alguns custos. Algumas medidas deverão ser tomadas a fim de minimizar as perdas causadas pela “catástrofe”. Escolha a alternativa (A ou B) que achar mais conveniente.

Tipo I

() Alternativa A: 40% de chances de recuperar \$100,00 e 60% de chances de recuperar \$0

() Alternativa B: 42% de chances de recuperar \$100,00 e 58% de chances de recuperar \$0

Tipo II

() Alternativa A: 40% de chances de não recuperar R\$ 200,00 e 60% de chances de não recuperar R\$ 300,00

() Alternativa B: 42% de chances de não recuperar R\$ 200,00 e 58% de chances de não recuperar R\$ 300,00

2-Você produziu uma quantidade de farinha de mandioca que pode lhe render R\$ 3.000,00 em condições normais de mercado, porém a produção está em alta e o preço que o atravessador paga está bem abaixo do normal praticado. Diante disso lhe surgem duas opções:

Tipo I

() Plano A: Se essa opção for adotada, consegues receber R\$ 1.000,00 nessa venda

() Plano B: Se essa opção for adotada, há 1/3 de probabilidade de que consiga receber os R\$ 3.000,00 e 2/3 de probabilidade de perder toda a produção.

Tipo II

() Plano A: Se essa opção for adotada, R\$ 2000 mil serão perdidos.

() Plano B: Se essa opção for adotada, há 1/3 de probabilidade de que nada seja perdido e 2/3 de probabilidade de que tudo seja perdido.

3. Através de um esforço coletivo em prol da construção de uma sede para a associação a comunidade conseguiu produzir o suficiente pra render um montante de R\$ 5.000,00, porém como a produção foi muito acima do que a demanda pode absorver, surgem 3 opções que podem ajudar a recuperar parte desse esforço envolvido

Tipo I

() Alternativa A: 10% de chances de recuperar R\$ 4.500,00 e 90% de chances de poupar R\$0

() Alternativa B: 45% de chances de recuperar R\$1.500,00 e 55% de chances de poupar R\$0

() Alternativa C: 90% de chances de recuperar R\$500,00 e 10% de chances de poupar R\$0

Tipo II

() Alternativa A: 10% de chances de perder R\$500,00 e 90% de chances de perder R\$5.000

() Alternativa B: 45% de chances de perder R\$3.500,00 e 55% de chances de perder R\$5.000

() Alternativa C: 90% de chances de perder R\$4.500,00 e 10% de chances de perder R\$500,00

Fonte: Própria adaptado de Barreto et Al. (2013)

Na tabulação dos dados do questionário foi utilizado o software da IBM SPSS 20, em conjunto com o Software Action Stat integrado ao Microsoft Excel 2016.

3.4 Análise e Interpretação

De forma quantitativa os dados obtidos foram analisados e interpretados, com a finalidade de fazer a aplicação dos resultados na real situação em que se encontra a comunidade, isto é, contribuir para o seu desenvolvimento através desta pesquisa. Foi de grande importância a utilização dos livros e artigos para auxílio da avaliação e análise das informações, desta forma, contribuindo na qualidade do estudo de caso.

Conforme expresso nessa metodologia, a análise dos dados foi baseada no estudo de Barreto et. Al. (2013), sendo que o instrumento de análise se baseou a partir de uma contagem de frequências para cada alternativa das perguntas. Para se testar as hipóteses, se fez necessário utilizar como base o teste de diferenças de proporções apresentado por Stevenson (1981), utilizando como níveis de significância de 5% a 10%, devendo respeitar o valor de Z em um teste unicaudal, utilizando os níveis -1,64 ou + 1,64 à 5% de significância e - 1.28 ou +1,28 à 10% de significância.

Na formulação das nossas hipóteses, utilizando como base Barreto et al. (2013), se estabeleceu duas hipóteses bases, sendo elas:

- H0: A proporção da escolha de A ou B no questionário Tipo I é igual a proporção no questionário II;
- H1: A proporção da escolha da opção de maior certeza no questionário descrito no campo de ganhos é maior que a mesma opção no questionário tipo II, no campo de perdas.

4 RESULTADOS

4.1 Características da Amostra

Através da análise da amostra dessa pesquisa, constatou-se conforme a (Tabela 01) que dentre os respondentes do questionário 100% cem por cento pertence a Comunidade Castelo, sendo 55% da amostra do sexo feminino e 45% do sexo masculino.

Tabela 01: Distribuição de gênero dos entrevistados

Distribuição de Gênero

<i>Feminino</i>	22	55%
<i>Masculino</i>	18	45%
<i>Total</i>	40	100%

Fonte: Própria.

Dentre a frequência da idade apresentada na amostra, constatou-se que: 22,5% (4 entrevistados) da amostra se encontra na faixa de 23 a 27 anos, 5% (2 entrevistados) de 28 a 32 anos, 10% (4 entrevistados) de 33 a 37 anos, 15% (6 entrevistados) de 38 a 42 anos e 47, 5% (19 entrevistados) na faixa acima de 42 anos. Abaixo a tabela 02, sintetizada da relação entre os questionários respondidos e a forma de distribuição.

Tabela 02: Distribuição de Faixa Etária dos Entrevistados

Distribuição de Faixa Etária dos Entrevistados

<i>N/%</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
<i>23 a 27 anos</i>	5	25%	4	20%
<i>28 a 32 anos</i>	0	0	2	10%
<i>33 a 37 anos</i>	2	10%	2	10%
<i>38 a 42 anos</i>	5	25%	1	5%
<i>Acima de 42</i>	8	40%	11	55%
<i>Total</i>	20	100%	20	100%

Fonte: Própria

4.2 Análise Dos Resultados Framing

Para se realizar a análise do ponto de vista do efeito *framing* inicialmente se analisou as questões isoladas, comparando as com o estudo de Barreto et al. (2013), como já supracitado na metodologia desse trabalho o questionário

utilizado para essa pesquisa, foi baseado no estudo de Barreto et. al. (2013), sendo o mesmo adaptado ao público de agricultores da amostra dessa pesquisa. Após a análise individual, foram realizadas as análises em conjunto, relativa ao viés (Efeito Framing).

A manipulação da questão I se baseia na diferença de probabilidades. Conforme Barreto et al. (2013) expressa, essa questão se mantiverem os índices percentuais em termos médios, com pouca variação entre as alternativas com o objetivo de analisar se o comportamento dos respondentes seria similar ou distinto do trabalho que essa pesquisa se baseia em forma de análise comparativa do percentual respondido.

O questionário do Tipo I (que trabalha a relação de ganhos), na primeira questão (Questão que trata sobre uma produção de farinha de mandioca no valor de R\$ 300,00 que sofreu perdas referente a uma enchente) em sua alternativa “A” propunha que havia 40% de se recuperar R\$ 100,00 e 60% de recuperar R\$ 0. Em contraproposta a alternativa B propunha ao decisor 42% de recuperar R\$ 100,00 e 58% de recuperar R\$ 0. O questionário II (trabalha a relação de perdas) propunha ao entrevistado na alternativa “A” que havia 40% de chance de não recuperar R\$ 200,00 e 60% de chance de não recuperar R\$ 300,00, no mesmo questionário a alternativa “B” concedia a possibilidade de 42% de não recuperar R\$ 200,00 e 58% de não recuperar R\$ 300,00.

Conforme o estudo utilizado como base dessa pesquisa de Barreto et al. (2013), é importante ressaltar que em ambos os casos a alternativa “A” possuía o mesmo valor esperado, o que também se reflete na alternativa “B”. Ressaltando ainda que em ambos os casos a alternativa “B” gerava o maior valor esperado percentual. Desse modo, nos questionários foi mantido o valor esperado em cada alternativa, configurando as alternativas como iguais, diferindo em pontos de referência distintos, sendo o Tipo I no campo dos ganhos e o Tipo II no campo de perdas.

Através da análise dessa questão, conforme estudo de Barreto et. al. (2013) “Objetiva-se verificar o comportamento dos respondentes”, no que tange a valores médios em observação a Teoria dos Prospectos, se fazendo presente nas alterações do padrão de resposta devido a mudança de cenário se o

resultado implica na violação do princípio da utilidade esperada, que afirma que os agentes ponderam as utilidades “a partir das probabilidades de ocorrência de cada um dos resultados possíveis” (Barreto et al. 2013).

Conforme análise do questionário I, o mesmo trabalha nos termos de recuperação de valor, o que caracteriza o campo dos ganhos, tendo a maioria dos respondentes optado pela escolha mais “certa” (alternativa B), tal fato ao se comparar com estudo base de Barreto et. al. (2013) se demonstrou parecido, pois no estudo base a maioria dos respondentes optou pela escolha mais certa (Alternativa B), no entanto difere na frequência de escolhas, pois nesse estudo a questão I obteve 65% de frequência na alternativa B, e no estudo de Barreto et al. (2013) a frequência de escolha foi 81,94%. No questionário Tipo II que trata sobre perdas, ao falar em valores não recuperáveis, os respondentes em sua maioria se posicionaram de modo diferente, estabelecendo uma relação na maioria de enfrentamento ao risco, o que também se assemelha ao estudo base em uma análise comparativa, pois conforme análise de Barreto et. al. (2013) os respondentes daquela pesquisa se posicionaram em sua maioria estabelecendo uma posição agressiva diante das perdas.

De posse dessas informações, pode-se concluir que no questionário Tipo I a maioria da amostra dessa pesquisa se comportou optando pelo maior (42% de recuperar) valor esperado (65,0% Alternativa B), o que se assemelha a pesquisa base desse estudo, onde a maioria (81,94% Alternativa B) optou pela maior probabilidade de recuperar (42% de recuperar). Conforme análise já realizada, o presente estudo se comportou de maneira assemelhada ao estudo de Barreto et. Al. (2013), apresentando diferença nas frequências.

Ao se analisar a resposta no questionário Tipo II, a amostra dessa pesquisa se comportou reversa aos que responderam ao Tipo I, havendo preferência pela incidência de menor probabilidade (40% Alternativa A) e de menor valor esperado, esse fato também contrasta positivamente aos fatos e dados obtidos no questionário Tipo II do estudo de Barreto et. al. (2013)

Os dados supracitados, estão expostos nas tabelas a seguir, sendo a Tabela 03 obtida na pesquisa desse estudo, e a tabela 04 obtida no estudo de Barreto et al. (2013).

Tabela 03: Questão 01.

Tabela referente a questão 01 – Perder ou não recuperar invest.

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
<i>A</i>	7	35,0	12	60,0
<i>B</i>	13	65,0	8	40,0
<i>Total</i>	20	100,00	20	100,00

Fonte: Própria

Tabela 04: Questão 01 Barreto et. Al. (2013).

Tabela referente a questão 01 – Perder ou não recuperar invest. Barreto et. Al. (2013)

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
<i>A</i>	13	18,06	41	53,25
<i>B</i>	59	81,94	36	46,75
<i>Total</i>	72	100,00	77	100,00
<i>Sem resposta</i>	5		1	

Fonte: Barreto et. al. (2013)

Evidentemente é importante ressaltar que a amostra de Barreto et. al. (2013) se demonstrou maior que a do presente estudo em números absolutos, no entanto através de testes estatísticos foi possível caracterizar que a amostra dessa pesquisa se demonstrou relevante perante o universo total da população da comunidade estudada.

Através dos fatos acima se é possível concluir que se encontrou um padrão diferente nas respostas para cada tipo de questionário (Tipo I e Tipo II), se levando em consideração que houve mudança significativa entre os

resultados dos dois tipos de questionários o que configura a evidente presença do Efeito *Framing*.

Analisando estatisticamente no teste de diferenças de proporções a questão de número 1, apresenta o valor de Z de -1,583119 o que segundo Stevenson (1981), se encontra dentro dos limites de aceitação 5%, o que significa que nesse nível a hipótese mais aceita seria a H0 (Não havendo diferença que possa ser considerada significativa na diferença proporcional. Contudo por se tratar de uma população pequena, ao se analisar no nível de 10% o valor de Z ultrapassa os limites de significância (-1,28), confirmando a Hipótese H1, e conseqüentemente atestando a ocorrência do Efeito *Framing* neste caso da questão 01.

Tabela 05: Teste de Proporções da questão 01

Resultados - Aproximação Normal	
<i>Estatística Z</i>	-1,583119
<i>P-valor</i>	0,1133944
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 1</i>	0,35
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 2</i>	0,6
<i>Hipótese Alternativa</i>	Diferente de 0
<i>Nível de Confiança</i>	95%
<i>Limite Inferior</i>	-0,5496566
<i>Limite Superior</i>	0,04965664

Fonte: Própria/Action Stat

A questão dois também baseada no estudo de Barreto *et. Al* (2013) trata sobre uma questão típica da Teoria dos Prospectos, buscando através de seu enunciado analisar a posição do decisor diante do risco, utilizando como referência de manipulação um ponto norteador. Assim como na primeira questão, a questão dois apresenta resultados idênticos nos dois questionários, contudo no primeiro trata as perspectivas de ganho e no segundo de perdas.

Essa questão foi baseada na questão de Barreto *et. Al* (2013), sendo que no estudo base era tratada como: “prejuízos de reclamações trabalhistas”, e no presente estudo foi tratada como: “prejuízos com a desvalorização da mercadoria produzida”, sendo que os valores do estudo base, foram adaptados à realidade local dos quilombolas deste presente estudo. No questionário do estudo de Barreto *et. Al*. (2013) o problema é tratado como uma redução de

custos, sendo tratado de forma aparente nesse estudo. No questionário I se é tratado como valor poupado, no questionário II o valor é tratado como um valor perdido.

Como já expresseo na metodologia desse trabalho o problema apresentado nos dois questionários é o mesmo, sendo que na primeira alternativa do questionário I (A) apresenta a possibilidade de poupar R\$ 1.000,00 diante dos prejuízos, e na segunda opção (Alternativa B) existe a possibilidade 1/3 de poupar os R\$ 3000,00 e de 2/3 de que nada seja poupado. Ao se analisar a referida situação no campo dos ganhos (Questionário Tipo I) percebe-se que segue as projeções realizadas nos estudos de Kahneman e Tversky (1979) e Barreto *et al.* (2013), pois no *framing* relativo a recuperação de custos 80% da amostra buscou a opção que lhe desse mais segurança, o que contrasta com o Efeito Certeza de forma positiva, optando pela alternativa A que garantia a certeza de R\$ 1.000,00 na operação realizada.

Em análise ao questionário Tipo II cuja *framing* se relacionava a perda de custos, a amostra dessa pesquisa se comportou em sua maioria (65,0%) de forma a arriscar para que assim tivesse a chance de ter uma perda menor, optando pela alternativa B, que oferecia a probabilidade de 1/3 de evitar totalmente qualquer perda, no entanto havia a chance de 2/3 de tudo ser perdido. A alternativa garantia que R\$ 2.000,00 seriam perdidos foi escolhida pela menor parcela (35,0%) da amostra dessa pesquisa.

Conforme análise da questão proposta, percebe-se a influência do efeito Framing, pois ao se apresentar o mesmo problema de uma forma diferente entre ganhos e perdas, dependendo da maneira que o problema é exposto. Nota-se que como o estudo de Barreto *et. Al.* (2013) percebe-se que a mudança nos termos, apresentou uma mudança significativa na escolha da alternativa. É importante ressaltar que diferente da questão número 1, a questão de número 2 não há nenhuma opção de maior valor esperado, sendo que as duas opções oferecem o mesmo valor esperado. Configurando assim, que a decisão foi estipulada por preferência.

Os dados aqui expressos estão confirmados coma tabela abaixo, em comparativo com a tabela da pesquisa de Barreto *et. Al.* (2013):

Tabela 06 - Questão 02

Tabela referente a questão 02 – Desvalorização pelo mercado - prejuízos.

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
<i>A</i>	16	80,0	7	35,0
<i>B</i>	4	20,0	13	65,0
<i>Total</i>	20	100,00	20	100,00

Fonte: Própria

Tabela 07 – Questão 02 Barreto *et al.* (2013)

Tabela referente a questão 01 – Prejuízos com reclamações trabalhistas Barreto *et. Al.* (2013)

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
<i>A</i>	53	69,74	23	29,49
<i>B</i>	26	30,26	55	70,51
<i>Total</i>	76	100,00	78	100,00
<i>Sem resposta</i>	0		0	

Fonte: Barreto *et. al.* (2013)

Ao se realizar teste estatístico de diferença de probabilidades nessa questão, a nível de significância de 5%, foi possível confirmar a presença do efeito *framing*, pois a manipulação do ponto de referência em comparação a forma de apresentação do problema afetou a decisão dos membros da comunidade quilombola apresentando um cálculo de $Z 2,878619$ o que significa a anulação da Hipótese H_0 que infere que as proporções são nulas entre si, o que significa a adoção da Hipótese H_1 . Confirmando com esse resultado o Princípio obtido na Teoria dos prospectos.

Tabela 08 – Resultado da diferença de proporções questão 02

Resultados - Aproximação Normal	
<i>Estatística Z</i>	2,878619
<i>P-valor</i>	0,003994211
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 1</i>	0,8
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 2</i>	0,35
<i>Hipótese Alternativa</i>	Diferente de 0
<i>Nível de Confiança</i>	95%
<i>Limite Inferior</i>	0,1771846
<i>Limite Superior</i>	0,7228154

Fonte: Própria/Action Stat

É importante ressaltar que no decorrer de nossos resultados se é perceptível a existência sempre de duas opções, levando o decisor a escolher entre arriscar ou não arriscar, dependendo da forma que o mesmo entende e avalia a sua situação. Por isso, o propósito da questão 03 foi apresentar duas opções diante de ganhos e perdas como nas outras duas questões, em o acréscimo de uma questão que apresentaria ao decisor uma opção mediana, para que assim se possa compreender como esse quilombola se comportaria diante da tomada de decisão nesse cenário, com as 03 opções.

Assim como a segunda questão, a terceira apresentou ao decisor um problema onde se produzira uma grande quantidade de farinha de mandioca, contudo o mercado consumidor não teria como pagar o valor que se esperava receber, diante do exposto na questão, o decisor teria três decisões possíveis para avaliar conforme as suas experiência e habilidade cognitiva.

Conforme a sequência das duas primeiras questões, a terceira também era a mesma questão nos dois questionários (Tipo I e Tipo II), porém a forma como era apresentada diferia de uma questão para a outra. O primeiro questionaria contém em suas alternativas o termo poupar, e o segundo questionário contém o termo perder, tal proposta segue os mesmos princípios das duas primeiras questões, para justamente analisar a influência da Teoria dos Prospectos na amostra da referida pesquisa.

Para o questionário Tipo I, a alternativa “A” oferecia a oportunidade mínima de 10% de poupar R\$ 4.500,00 e 90% de chance de nada ser poupado. A alternativa “B” propunha ao decisor, uma espécie de meio termo entre ganhar

e perder, pois propunha 45% de chance de poupar R\$ 1.500,00 e 55% de poupar R\$ 0. Por fim, a alternativa “C” oferecia ao quilombola a opção de 90% de poupar R\$ 500,00 e 10% de poupar R\$0.

No questionário Tipo II o problema era o mesmo, sendo tratado no campo de perdas. A alternativa “A” apresenta a opção de 10% de perder R\$ 500,00 e de 90% de perder o montante de R\$ 5.000,00, a alternativa “B” assim como no questionário I, apresenta uma opção que pode ser considerada mediana, diante das outras duas, sendo que a mesma apresenta a opção de 45% de perder R\$ 3.500,00 e 55% de perder R\$ 5.000,00. Por fim, a alternativa “C” apresentava as opções dentro do questionário que ofereciam maior propensão ao risco, de modo que a alternativa demonstrava 90 % de chance de perder R\$ 4.500,00 e 10% de chance de perder apenas R\$ 500,00.

Para que se houvesse a percepção da Teoria dos prospectos nessa alternativa, se faz necessários que os respondentes variassem em suas respostas, conforme a manipulação, sendo necessário que a resposta diante do campo de perdas e ganhos, divergissem, comprovando assim teoria nessa terceira questão. No entanto, os resultados obtidos nessa pesquisa seguem conforme o estudo de Barreto *et. al.* (2013), diferindo de Silva *et. al.* (2009) que evidenciou a influência do Efeito *Framing* e da Teoria dos Prospectos, sendo que os resultados aqui obtidos se centralizaram na resposta “B”, tanto no questionário I, quanto no II, e a diferença de probabilidades é nula, sendo o valor de Z 0 no teste, o que implica a adoção da Hipótese H0, que afirma que os respondentes dos dois questionários não diferiram estatisticamente, o que implica dizer que as respostas foram semelhantes, não evidenciando o Efeito *Framing* na terceira questão.

As tabelas abaixo, demonstram os resultados obtidos nesse estudo em comparativo com o estudo de Barreto *et. Al.* (2013).

Tabela 09: Questão 03 da pesquisa.

Tabela referente a questão 03 – Vendas não absorvidas pelo mercado – Prejuízo

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
A	4	20,0	2	10,0
B	14	70,0	15	75,0
C	2	10,0	3	15,0
<i>Total</i>	20	100,00	20	100,00

Fonte: Própria

Tabela 10: Questão 03 de Barreto *et.al.* (2013)**Tabela referente a questão 03 Barreto *et. Al.* (2013) – Prejuízo Judicial.**

<i>Alternativas</i>	Tipo I	%	Tipo II	%
A	18	23,38	13	16,67
B	42	54,55	47	60,26
C	17	22,08	18	23,08
<i>Total</i>	77	100,00	78	100,00

Fonte: Barreto *et. Al.* (2013)

Tabela 11: Resultado da diferença das proporções Questão 03

Resultados – Aproximação Normal

<i>Estatística Z</i>	0
<i>P-valor</i>	1
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 1</i>	0,1
<i>Proporção de Sucesso na Amostra 2</i>	0,1
<i>Hipótese Alternativa</i>	Diferente de 0
<i>Nível de Confiança</i>	95%
<i>Limite Inferior</i>	-0,1859385
<i>Limite Superior</i>	0,1859385

Fonte: Própria

Conforme exposto nos resultados dessa pesquisa, se foi possível notar uma diferença percentual nos resultados da primeira questão, para confirmar a hipótese, foi necessário efetuar um teste de diferença de proporcionalidade,

onde a nível de 5% não se pode constatar diferença relevante estatisticamente, no entanto, como bem expressa Stevenson (1981) como o universo dessa pesquisa é pequeno cabe o teste a nível de 10%, onde se identificou uma diferença proporcional na escolha da alternativa, a depender de como ela era expressa ao decisor (Ganhos ou perdas), evidenciando a presença do efeito *framing*. Na segunda questão a diferença das proporções a nível de 5% foi significativa, evidenciando o efeito *framing* entre os entrevistados. E por fim, na terceira questão a maioria dos entrevistados tanto do questionário I quanto o II, apresentaram uma frequência estatisticamente idêntica, não evidenciando a presença do efeito *framing* entre os respondentes.

Para o próximo capítulo as nossas considerações finais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Mediante a comprovação de que a forma como o problema é exposto afeta de forma expressiva a tomada de decisão, este estudo teve como objetivo predominante analisar a influência da teoria dos prospectos e o efeito *framing* decisão risco, na comunidade quilombola do ramal Castelo.

Em uma visão geral, notou-se que é presumível que haja uma mudança na decisão se ocultada for a possibilidade de perder, isto porque as famílias questionadas podem ser influenciadas pelo efeito certeza e ter a preferência pela alternativa mais provável.

Como podemos verificar nos resultados deste trabalho, há sempre duas opções, e elas levam o tomador de decisão a arriscar ou não arriscar, dependendo do modo como o decisor entende e avalia a situação. De forma geral, a pesquisa atendeu aos seus objetivos, pois conseguiu analisar a influência da teoria dos prospectos e efeito *framing* na perspectiva de ganhos e perdas no processo decisório da comunidade estudada. Notou-se que há um impacto nas escolhas do decisor a cada situação diversificada, pois essas escolhas podem mudar dependendo de como o problema é apresentado.

Foi identificado que o atual método decisório da comunidade é baseado em fatores comportamentais, com atitudes e comportamentos influenciadores no processo de decisão. Verificou-se que diante das duas primeiras questões do questionário, os quilombolas que compõe a amostra desta pesquisa apresentaram o impacto do efeito *framing*, pois ao se tratar de ganhos possuíam

uma aversão a assumir riscos, e quando os mesmos foram expostos diante de situação de perdas, assumiram em sua maioria o risco no intuito de evitar qualquer perda.

O estudo atendeu também ao problema de pesquisa, ao identificar que a reação dos povos tradicionais quilombolas da região estudada foi diferenciada e influenciada pelo método em que foi apresentado o problema, com decisões diversificadas a cada nova situação, dessa forma possuindo características de influência da teoria dos prospectos e efeito framing.

Este formato de estudo possui grande influência e é indispensável no objetivo da compreensão de fatores relativos a forma de entendimento dos gestores e líderes. À vista disso, almejou-se, com os resultados deste estudo, nortear os líderes quilombolas do ramal Castelo para uma maior atenção ao processo decisório, visto que assim os mesmos podem ter as primeiras informações para tomar decisões que os direcionem aos seus objetivos.

Para novas pesquisas, sugere-se um estudo sobre contabilidade comportamental com profissionais da contabilidade que estão iniciando sua vida no mercado de trabalho, visto que a tomada de decisão pode ser considerada como planejamento administrativo, e seus planos e decisões têm o poder de influenciar o alcance de seus objetivos e sucesso profissional.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, P. F. de. **Processamento e caracterização da puba**. 1992. Tese (Doutorado em Engenharia de Alimentos) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP.

ARRUDA, R. (1999). **“Populações Tradicionais” E A Proteção Dos Recursos Naturais Em Unidades De Conservação**. Ambiente & Sociedade - Ano II - No 5, 7992.

BARROS, H. (1975). **Os grandes sistemas de organização da economia agrícola**. Lisboa: Livraria Sá da Costa Editora.

BARRETO, Patrycia Scavello; MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva; ALVES, Francisco José dos Santos. TOMADA DE DECISÃO E TEORIA DOS PROSPECTOS EM AMBIENTE CONTÁBIL: UMA ANÁLISE COM FOCO NO EFEITO FRAMING. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, ISSN 2238-5320, Salvador, v. 3, n. 2, p. 61-79, maio. 2013.

BRASIL. Constituição Federal de 1988 n. 91, de 05 de out. de 1988. Constituição Federal. Constituição. 91. ed. Brasil, p. 01-34, out. [outubro]. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 07 dez. 2016.

Brasil. (14 De 09 De 2017). **Decreto Nº 6.040**. Fonte: Decreto Nº 6.040, de 7 de fevereiro

De 2007. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/decreto/d6040.htm

BRUNI, A. L.; SAMPAIO, M. S.; FILHO, R. N. L.; FILHO, J. B. C. **A presença do excesso de confiança em práticas orçamentárias: um estudo experimental**.

Disponível em

<http://www.contabeis.ufba.br/Site/arquivos/Editor/File/Mestrado/Artigos/2010/A_PRESENCADOEXCESSODECONFIANCAEMPRATICASORCAMENTARIASU_MESTUDOEXPERIMENTAL> Acesso em jan/2018.

CARVALHO JUNIOR, C. V. O.; ROCHA, J. S.; BRUNI, A. L. **Efeito Framing em decisões gerenciais e aprendizado formal de controladoria: um estudo experimental**. RIC – Revista de Informação Contábil, v. 4, n. 3, p. 35-36, jul-set/2010.

DECRETO Nº 6.040. (07 de fevereiro de 2007). **Decreto nº6040**. Fonte: DECRETO Nº

6.040, DE 7 DE FEVEREIRO DE 2007: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20072010/2007/decreto/d6040.htm

FAÇANHA, S. L. O. **Contribuições para o Processo Decisório Estratégico de Fazer ou Comprar**: Um estudo exploratório no contexto químico brasileiro. 2007. 165 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

FERREIRA JR, G. **Contador conservador ou ser humano conservador? Um estudo sobre a perspectiva da contabilidade comportamental**. 2012. 181 f. Dissertação (Mestrado em ciências contábeis) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2012.

FONTES, E. de A.; MENEZES, A. de N. S. de; CARDOSO, E. M. R.; NASCIMENTO, R. P. do. **Fabricação de farinha de mandioca**. Belém-PA: Senar, 1999.

FUNDAÇÃO PALMARES. (22 de novembro de 2007). FCP. Fonte: Fundação Palmares:

<http://geografia.seed.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=47>

GIUCCI, G. (1992). **Viajantes do Maravilhoso: O Novo Mundo**. Companhia das Letras.

HOMMA, A. K. (1990). **A dinâmica do extrativismo vegetal na Amazônia: uma interpretação teórica**. Embrapa-CPATU,

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: Na Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, v. 47 (2), p. 263-291, 1979.

KOONTZ, Harold; O'DONNELL, Cyril. **Princípios de administração: uma análise das funções administrativas**. São Paulo: Pioneira, 1972.

LEITE, I. B. (2000). **Os Quilombos No Brasil: Questões Conceituais E Normativas.** *Etnográfica*, Vol. IV, 333-354.

LIMA, Murilo Valverde. **Um estudo sobre as finanças comportamentais.** *RAE – eletrônica*, v. 2, n.1, p. 1-19, jan. /jun. 2003. Disponível em: <<http://www.rae.com.br/eletronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=1873&Secao=2%C2%BAPWC&Volume=2&numero=1&Ano=2003>>. Acesso em: 22 jan. 2018.

LONGARAY, A.A. BEUREN, I, M. **Decisões Organizacionais: As Perspectivas Qualitativa, Quantitativa E A Abordagem Multicritérios.** Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção e Sistemas da Universidade Federal de Santa Catarina – Campus Trindade – Florianópolis – SC, 1999. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2001_TR62_0087>

LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. **A Contabilidade Comportamental e os Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: Uma Amostra Com Operadores da Contabilidade.** *Revista Universo Contábil*, ISSN 1809-3337, Blumenau, v. 7, n. 3, p. 41-58. Jul/set, 2011.

LUPPE, Ma. R. (2006) **A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento: decisões de consumo.** Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MACEDO, M. A. S.; FONTES, P. V. S. **Análise do comportamento decisório de analistas contábil- financeiros: um estudo com base na teoria da racionalidade limitada.** *RCC - Revista Contemporânea de Contabilidade*, v. 6, n. 11, p. 159-186, 2009.

MARION, Jose Carlos; IUDÍCIBUS, Sergio de. **Curso de contabilidade para não contadores.** 7. ed. São Paulo: Atlas,2011.

MARION, Jose Carlos. **Contabilidade básica.** 10. ed. São Paulo: Atlas,2009.

MARTINS, J. D. M.; SANTOS, T. L.; CARVALHO, D. R.; SILVA, J. D. G. **O Efeito Framing Na Tomada de Decisão Contábil: Perspectiva dos Profissionais da Contabilidade dos Estados do Rio Grande do Norte e Pará.** *Contabilidade comportamental: conceitos e aplicações / Coordenador, José Dionísio Gomes da Silva.* – Natal, RN: POLYPRINT, 2016. 422 pp.: il

MARTINS, J. D. M.; CARVALHO, D. R. SANTOS, T. L.; SILVA, J. D. G. **O Efeito Framing na Tomada de Decisão Contábil: Perspectiva dos Profissionais de Contabilidade dos Estados do Rio Grande do Norte e Pará.** *REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade* ISSN: 2237-3667 – Vol.3, nº 3, Edição Especial, p. 140-161, 2013.

MAYER, V. F.; AVILA, M. G. **A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental.** *Saúde Soc.*, São Paulo, v. 2, n. 1, p.1-19, jan-jun/2003.

MELO, S. A., MELO, A. X., & SILVA, F. S. (set/dez de 2015). **Perfil Dos Extrativistas De Baru No Pantanal.** *Desafio Online*, Campo Grande, v. 3, n. 3, 1219-1234.

MERCES, C. T. (01 de dezembro de 2011). **Uma análise acerca da importância da contabilidade para a agricultura familiar**. Fonte: ESCRITA CONTABILIDADE E ADVOCACIA: Disponível em: <<http://escritacontabilidade.adv.br/blog/2011/12/uma-analise-acerca-daimportancia-da-contabilidade-para-a-agricultura-familiar/>>

MINETO, C.A.L. **Percepção ao risco e efeito disposição**: Uma análise experimental da teoria dos prospectos. 2005. 153 f. (Doutorado) Universidade Federal de Santa Catarina (USFC), Florianópolis, 2005. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/102956/223460.pdf?sequence=1>>

PEREIRA, Maria José Lara de Bretas; FONSECA, João Gabriel Marques. **Faces da decisão: as mudanças de paradigmas e o poder da decisão**. São Paulo: Makron Books, 1997.

PEROVANO, D.G. **Manual de metodologia científica para a segurança pública e defesa social**. Curitiba: Juruá. 2014.

POMPIAM, M. Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for investor biases. John Wiley & Sons Inc., 2006.

PONTES, L. S., SANTIAGO J. S., SANTOS, J.F.L., & PESSOA L.G.B. **Efeito Framing: Um Estudo acerca da Variação nas Possíveis Decisões de Investimento de Estudantes de uma IES Pública na Paraíba**. REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade. ISSN: 2237-3667 – Vol.4, nº 3, pp. 113-129, 2014. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/38199/efeito-framing--um-estudo-acerca-da-variacao-nas-possiveis-decisoes-de-investimento-de-estudantes-de-uma-ies-publica-na-paraiba>.

RECH, I. J., & OLIVEIRA, K. G. (2016). **Análise Da Aplicação Da CPC 29 E las 41 Aos Ativos Biológicos No Setor De Silvicultura**. Contabilidade, Revista Gestão E Governança, ano III, nº 5, p 01-16.

RECH, I. J., PEREIRA, C. C., PEREIRA, I. V., & CUNHA, M. F. (2016). IAS 41 - Agriculture: **Um Estudo Da Aplicação Da Norma Internacional De Contabilidade Às Empresas De Pecuária De Corte**. Contabilidade, Gestão E Governança V. 20, N. 2, 5062.

RONCON, Natalia. A IMPORTÂNCIA DO SETOR AGRÍCOLA PARA A ECONOMIA BRASILEIRA. 2011. 69 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração de Empresas) - Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e à Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, FEMA, Assis, 2011. Disponível em: <<https://cepein.femanet.com.br/BDigital/arqTccs/0811260631>>. Acesso em: 02 jan. 2018.

SANTOS, R. A. O modelo de racionalidade limitada de Simon. Momentos SIAD, 21 de dezembro de 2007. Acessado em: 02.01.2018. Disponível em: <<http://siadmoments.blogspot.com.br/2007/12/o-modelo-de-razionalidade-limitada-de.html>>. Acesso em: 10 dez. 2017.

SANTOS, J. H. F.; BOTELHO, D. Análise comparativa de preços: variáveis influentes na percepção de vantagem de compra. **RAM – Revista de Administração da Mackenzie**, v. 12, n. 2. São Paulo, mar. /abr. 2011.

SERPA, D. A. F., AVILA M. G. **Efeito Framing E Influência Da Experiência Gerencial Em Marketing Em Decisões De Compra: Um Teste Experimental**. Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade. ISSN: 2237-3667 – Vol.4, nº 3, pp. 113-129, 2014. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Daniela_Ferreira21/publication/281205429_EFEITO_FRAMING_E_INFLUENCIA_DA_EXPERIENCIA_GERENCIAL_EM_MARKETING_EM_DECISOES_DE_COMPRA_UM_TESTE_EXPERIMENTAL/links/55db1f3008ae9d659492a3ca>. Acesso em: 04 nov. 2017.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. Rio de Janeiro: Aliança para o Progresso, 1965.

SILVA, G. L., & SOUZA, R. M. (2009). **As Comunidades Tradicionais e as lutas pelos direitos étnicos e coletivos no Sul do Brasil**. Revista da Faculdade de Direito da UFG, V.33, N. 2 - ISSN 0101-7187, 128-142.

SILVA, R. F. M. da; LAGIOIA, U. C. T.; MACIEL, C. V.; RODRIGUES, R. N. **Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a Teoria dos Prospectos com os alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis**. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 183 - 403, out/dez 2009.

STEVENSON, William J. Teste de significância para proporções: Teste de duas amostras para proporções. In: STEVENSON, William J. Estatística Aplicada à Administração. 01. ed. [S.I.]: HARBRA, 1981. cap. 12, p. 276-303. v. 01.

WANDELEY, C. A., SILVA, A. C., & LEAL, R. B. (jan/abr de 2012). **Tratamento Contábil de Ativos Biológicos e Produtos Agrícolas: uma Análise das Principais Empresas do Agronegócio Brasileiro**. Pensar Contábil - V. 14, n. 53, p. 52-62.

WANDERLEY, M. D. (outubro de 1996). Raízes Históricas Do Campesinato Brasileiro. XX Encontro Anual Da ANPOCS GT 17. Processos Sociais Agrários. 1-18.

WILKINSON, J. (2003). A agricultura familiar ante o novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar na América Latina. VII Congresso Internacional da Associação Latino-americana e Caribenha de Economia Agrícola (ALACEA), 62-87.

