

## Comparação de Teorias da Ação para Fundamentar Intervenções de Marketing Social

**Autoria:** Ricardo Teixeira Veiga, Otto Herman Pedreira Goecking, Plínio Rafael Reis Monteiro, Deborah Oliveira Santos, Luiz Rodrigo Cunha Moura

### RESUMO

Programas de marketing social para aumentar o bem-estar das pessoas demandam teorias que expliquem seu comportamento, para fundamentar intervenções bem sucedidas. Neste trabalho, o poder explicativo de três teorias da ação é comparado: a Teoria do Comportamento Planejado (TPB), a Teoria do Comportamento Orientado por Meta (MGB) e a Extensão da Teoria do Comportamento Orientado por Meta (EMGB). A pesquisa replica o trabalho de Perugini e Conner (2000), porém acrescenta medidas de comportamento real, ultrapassando o método tradicional de comparação de teorias da ação, que foca apenas a explicação das intenções comportamentais, construto considerado antecedente imediato e aproximação do comportamento. Uma amostra de 400 estudantes foi pesquisada, para investigar os antecedentes da intenção de fazer dieta e praticar exercícios físicos. Embora indiquem que as teorias apresentam evidências de validade de construto, os resultados divergem parcialmente dos obtidos por Perugini e Conner (2000), que mostraram poder explicativo superior da MGB e de sua extensão quando comparadas à TPB. Em nossa pesquisa, os três modelos apresentaram capacidades similares de previsão dos comportamentos-alvo. Na verdade, pode-se atribuir superioridade à TCP, por ter tido melhor ajuste aos dados e ser mais parcimoniosa.

### 1. Introdução

De acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), a obesidade tem alcançado proporções epidêmicas globais. Calcula-se que mais de um bilhão de adultos estão com sobrepeso. A obesidade é considerada hoje como o principal fator causador de doenças crônicas e inaptidão e atinge todas as idades e grupos socioeconômicos com danosas conseqüências sociais e psicológicas. A obesidade infantil também já pode ser vista como epidêmica em algumas áreas (OLIVEIRA; FISBERG, 2003). Segundo os autores, no Brasil, foi verificado, confirmando os dados da OMS, que de 1974 até 1989 houve uma redução significativa da desnutrição infantil e um aumento considerável da obesidade em adultos e adolescentes. Pesquisa mais recente de 1997, realizada nas regiões Sudeste e Nordeste, revelou aumento no sobrepeso e obesidade de 4,1% para 13,9% em crianças e adolescentes de 6 a 18 anos.

Segundo a OMS, o aumento da obesidade é reflexo das mudanças nos padrões de comportamento das comunidades nas décadas recentes. Crescimento econômico, modernização, urbanização e a globalização dos mercados de alimentos são apenas algumas forças que sustentam esse quadro. Segundo a Associação Brasileira para o estudo da obesidade - ABESO (2006), várias pesquisas confirmam que a epidemia também é uma característica da sociedade brasileira e confirma os fatores identificados pela OMS como sendo os causadores da obesidade, sem deixar de considerar os fatores genéticos, fisiológicos e metabólicos.

Considerando as conseqüências psicológicas e psiquiátricas envolvidas na obesidade, percebe-se que grande parte dos preconceitos expõe as pessoas acometidas dessa doença a uma condição de segregação. Uma das mais freqüentes patologias é o Transtorno da Compulsão Alimentar Periódica que apresenta padrões alimentares caracterizados por episódios bulímicos. Isso facilita o aparecimento e a manutenção de um mercado antiético, milionário e repleto de propostas mágicas e enganosas dificultando o tratamento adequado para aquelas pessoas que já investiram todo tempo, dinheiro e expectativas.

A OMS sugere que indivíduos e grupos com risco de desenvolver obesidade deveriam gerenciar efetivamente seus pesos através de estratégias de longo prazo. Isso inclui prevenção, manutenção e perda de peso. Essas pessoas devem receber suporte para dietas saudáveis e atividades físicas regulares. Esse suporte pode ser proporcionado através de políticas públicas que promovam e tornem acessíveis à população dietas equilibradas, alimentação com alto teor de fibras e que proporcionem oportunidades para a prática de atividades físicas.

Para a implementação dessas políticas pode ser importante o uso de modelos teóricos que auxiliem na explicação dos determinantes comportamentais da intenção de adotar dietas e praticar exercícios físicos. Os resultados possivelmente teriam uma grande utilidade e poderiam contribuir para a melhoria da qualidade de vida, além de gerar oportunidades para o setor privado desenvolver produtos e serviços que apoiem a adoção de dietas saudáveis e a prática regular de exercícios.

Com base na psicologia social têm sido desenvolvidas teorias da ação para explicar e prever o comportamento do consumidor. Ação pode ser definida como o que o consumidor faz e pode ser observado e verificado intersubjetivamente (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002). Para entender as ações do consumidor, é importante compreender a estreita ligação existente entre crença, atitude e comportamento, para que possamos elaborar métodos efetivos para produzir mudanças comportamentais, por exemplo, fazer com que as pessoas adotem estilos de vida mais saudáveis. Por isso, esta pesquisa investigou a seguinte questão: *o Modelo do Comportamento Orientado por Meta e sua extensão apresentam maior validade de construto e poder preditivo do que a Teoria do Comportamento Planejado?*

## 2. Fundamentação Teórica

### 2.1 Marketing Social e Comportamento do Consumidor

O conceito de que o marketing social é o uso do marketing tradicional para a promoção da aceitação de idéias sociais, levando em conta os elementos da estratégia de marketing e a pesquisa mercadológica (KOTLER; ZALTMAN, 1971), foi redefinido por Andreasen (1994). Segundo esse autor, marketing social deve ser entendido como a “adaptação das tecnologias do marketing comercial para programas destinados a influenciar o comportamento voluntário de audiências-alvo, para melhorar seu próprio bem-estar e da sociedade da qual fazem parte” (ANDREASEN, 1994, p. 110).

Assim, o foco na mudança do comportamento voluntário e a meta desinteressada de aumento do bem-estar da audiência-alvo, visando seu próprio bem e da sociedade em geral, distingue e também aproxima marketing social de outros conceitos correlatos, tais como, responsabilidade social e marketing societal. Além disso, serve para o reconhecimento dos programas sociais bem sucedidos e para o direcionamento de esforços em prol da busca e concepção de meios efetivos para mudar o comportamento das pessoas.

Comportamento do consumidor pode ser interpretado como “as atividades diretamente envolvidas em obter, consumir e dispor de produtos e serviços, incluindo os processos decisórios que antecedem e sucedem essas ações” (ENGEL; BLACKWELL; MINIARD, 1999, p. 4). Entenda-se aqui produto de forma bastante ampla, incluindo idéias, causas sociais e mesmo programas políticos.

Vários são os fatores que influenciam o comportamento do consumidor (MOWEN; MINOR, 2003) e para prevê-lo foram desenvolvidos várias teorias. Os modelos baseados em múltiplos atributos (“*Multiattribute Models*”) identificam como os consumidores combinam suas crenças a respeito dos atributos de produtos para formar atitudes sobre marcas alternativas, empresas ou outros objetos. As teorias da ação nasceram dessa vertente da

disciplina do comportamento do consumidor, notadamente da teoria de atitude conhecida por Modelo de Fishbein (AJZEN; FISHBEIN, 1980).

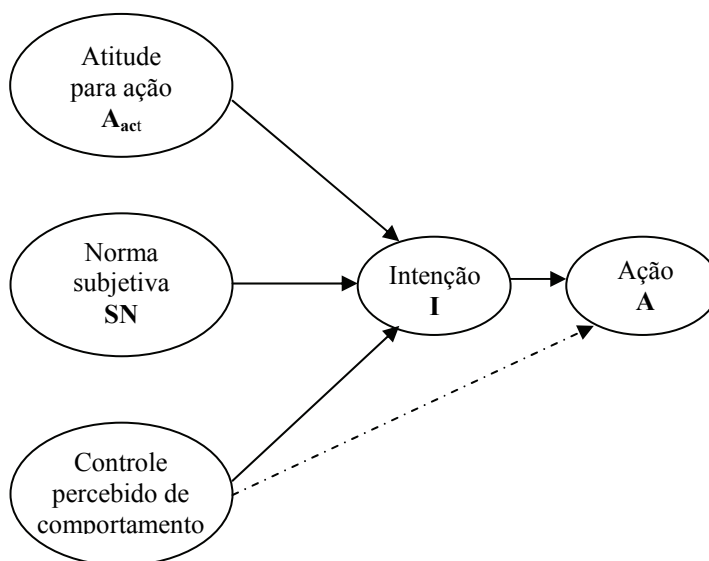
## 2.2 Teoria do Comportamento Planejado

A Teoria da Ação Racionalizada (TAR) surgiu da constatação que a atitude não é uma medida preditiva ideal do comportamento, pois, supõe-se que a relação entre esses construtos é medida pela intenção que o indivíduo tem de realizar o comportamento. Assim, o centro dessa teoria é a intenção e seus antecedentes, focando na mensuração das crenças do consumidor sobre as conseqüências da ação, pressões sociais percebidas e fatores que facilitaríamos ou dificultariam a implementação do comportamento.

Ajzen and Fishbein (1980), consideram que as intenções podem prognosticar as ações das pessoas, sendo seu antecedente imediato e aproximação. Sendo assim, a ação é uma função direta da intenção comportamental, que por sua vez, é uma função aditiva da atitude para a ação da pessoa e do sentimento da pressão social percebida para realização de comportamento - *norma subjetiva* (SHETH; MITTAR; NEWMAN, 2001). A ação combinada desses construtos para explicar a intenção comportamental é a base da Teoria da Ação Racionalizada (TRA), precursora das teorias da ação contemporâneas.

A Teoria do Comportamento Planejado -s TPB - (FIG. 1) foi desenvolvida para superar a limitação da Teoria da Ação Racionalizada (TRA) em lidar com comportamentos sobre os quais as pessoas tinham controle volitivo incompleto (AJZEN, 1991), isto é, quando a capacidade de agir não está sob pleno controle do indivíduo. Assim, a TRA foi modificada, incluindo-se o *controle percebido sobre o comportamento* - *Perceived Behavioral Control* (PBC) como um construto adicional com capacidade para prever tanto a intenção para a ação quanto a própria ação (BAGOZZI; GÜRHAN-CANLI; PRIESTER, 2002). Para Ajzen (1991), o controle percebido sobre o comportamento é definido como a crença da pessoa sobre o grau de facilidade ou de dificuldade para desempenhar um determinado comportamento. Em combinação, atitude em relação ao comportamento, norma subjetiva e percepção se o comportamento está sujeito à vontade conduzem à formação de uma intenção comportamental. Como regra geral, quanto mais favoráveis forem a atitude e a norma subjetiva e quanto maior for o controle percebido, maior deve ser a intenção pessoal de realizar o comportamento.

FIGURA 1 – Teoria do Comportamento Planejado (TPB)



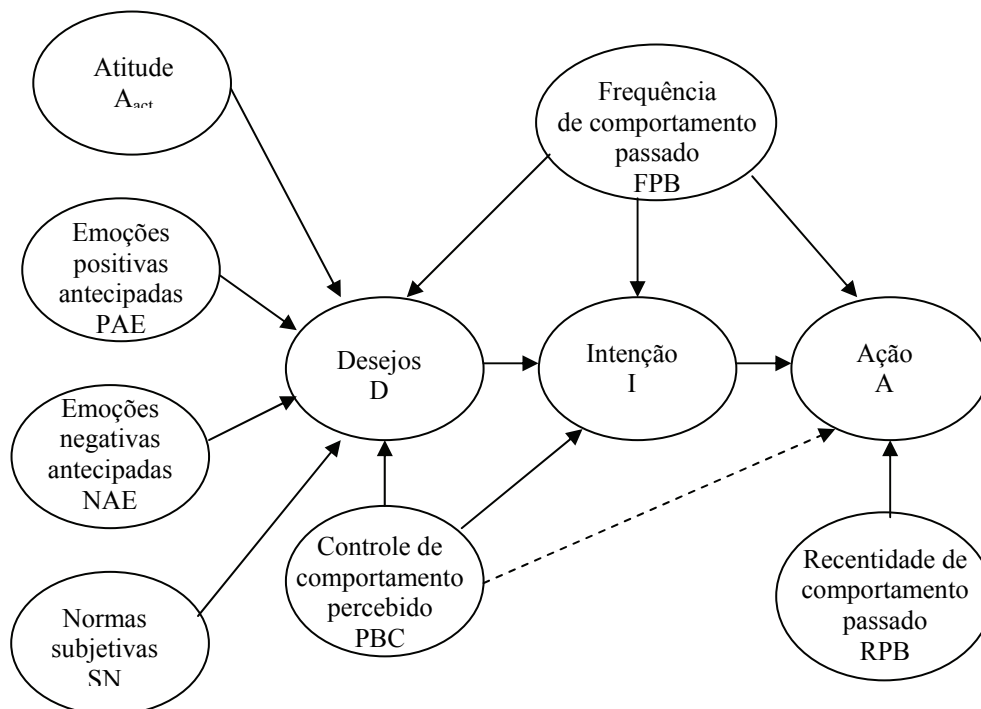
FONTE – Adaptação de Ajzen (1991, p. 182).

### 2.3 Teoria do Comportamento Orientado por Meta

Grande parte dos comportamentos de consumo é orientada por metas, cujo foco repousa em resultados específicos produzidos pelo consumo e não estão limitadas apenas a resultados finais (BAGOZZI; DHOLAKIA, 1999). Os mesmos autores consideram que o papel das metas no consumo é bastante complexo e afeta vários estágios de tomada de decisão do consumidor.

Para os autores, uma falha da TPB foi a negligência em discutir aspectos como a fixação de metas e os esforços para alcançá-las. Reconhecendo essas carências, Perugini e Bagozzi (2001) propuseram uma teoria integrativa das ações do consumidor, conhecida como Teoria do Comportamento Orientado por Meta – MGB, considerando já as recentes mudanças sugeridas para melhor explicar a ação, combinando *Emoções Antecipadas* (AEs) com desejos, frequência e efeitos recentes de comportamentos passados junto com as variáveis da Teoria do Comportamento Planejado (FIG. 2).

FIGURA 2 – A Teoria do Comportamento Orientado por Meta



FONTE – Adaptação de Perugini; Bagozzi (2001, p. 32).

O modelo contempla novos construtos antecedentes, a introdução de um construto mediador e de construtos indicadores de comportamentos passados. Emoções antecipadas e comportamentos passados servem como co-prognosticadores junto com atitude para ação, normas subjetivas e percepções de controladores de comportamento (PERUGINI; BAGOZZI, 2001).

Segundo os autores, a natureza e o papel das emoções antecipadas diferem da atitude para a ação em alguns aspectos. Primeiramente a atitude para a ação na TPB foca naquilo que uma pessoa faz, ou pode fazer, enquanto que as emoções antecipadas focam, não nas ações, mas na avaliação das conseqüências emocionais de se atingir ou não a meta desejada. Segundo, uma atitude é tipicamente constante sobre períodos razoáveis de tempo e não é formulada como uma resposta contingencial na ocorrência de acontecimentos particulares. A

função proposta das emoções antecipadas é, em contraste, especificamente contingencial sob a avaliação de uma pessoa sobre sucessos e fracassos possíveis para alcançar as metas, que mudam de tempo em tempo, dependendo do contexto. (PERUGINI; BAGOZZI, 2001).

Na Teoria do Comportamento Orientado por Meta (MGB), representantes dos estados motivacionais da mente, cujas avaliações e razões para agir são transformados em motivação para fazer, são tomados como determinantes mais próximos das intenções.

## 2.4 Extensão da Teoria do Comportamento Orientado por Meta

A Teoria do Comportamento Orientado por Meta foi estendida com a inclusão de dois construtos: *desejabilidade da meta* e *viabilidade da meta*. A primeira pode ser definida como a força do desejo de se obter determinado resultado. a viabilidade de meta pode ser entendida como o grau de facilidade ou dificuldade percebida para o alcance desses resultados. Essa definição enfatiza o valor pessoal ao qual está ligada uma meta. (PERUGINI; CONNER, 2000). Os autores entendem que esse construto desempenha um papel central em comportamentos orientados por meta, em particular no estágio de fixação da meta, e deveria ser distinguido do desejo de desempenhar um dado comportamento.

## 3. Método

Este estudo foi de natureza conclusivo-descritiva, realizado através de um levantamento. Os procedimentos de pesquisa e análise foram fiéis ao estudo original de Perugini e Conner (2000), pois o objetivo fundamental era comparar resultados. Por isso, o instrumento de pesquisa foi uma tradução do instrumento original e os procedimentos de análise também reproduziram os do estudo original, embora a comparação do poder preditivo das teorias tenha-se baseado também numa medida do comportamento real, conforme auto-relato dos respondentes. Para essa pesquisa, 400 estudantes de diversos cursos de graduação e pós-graduação de duas grandes faculdades responderam o questionário, em comparação a 104 estudantes no estudo original. Ressalta-se que o uso de estudantes representa uma amostra não representativa da população em geral, assim, a generalização dos resultados a toda população é duvidosa. De fato, o objetivo precípua da pesquisa era testar o ajuste dos modelos em um estrato homogêneo da população.

Os estudantes foram convidados a responder um questionário, do qual faziam parte dois cadernos de perguntas. O caderno A estava relacionado com a prática de exercícios físicos e o caderno B com adoção de dieta. Se o estudante tivesse uma meta para forma física escolheria o caderno A e em caso de meta para peso corporal, responderia o caderno B. Aqueles que não tinham metas eram convidados a devolver o questionário ao assistente de pesquisa. Os dados foram coletados em duas etapas. Na primeira fase, obtiveram-se os questionários preenchidos. Na segunda, os estudantes foram novamente contatados para responder se haviam realmente se empenhado para alcançar a meta fixada e mencionar o grau de sucesso que obtiveram a partir do primeiro contato. O segundo contato deu-se através de levantamento por entrevista telefônica, quatro semanas após a primeira fase.

Inicialmente, os estudantes informaram dados demográficos e responderam duas questões referentes à forma física e peso corporal. Em ambos os questionários, os estudantes foram solicitados a escrever sua meta no início da página seguinte sendo que nas demais páginas do questionário essa meta era mencionada como “META X”.

Para desejos de meta (GDES) foram usados dois itens. O primeiro com uma escala de 6 pontos indo de “nenhum desejo” até “muito forte” e o segundo com uma escala de avaliação

de “falso” a “verdadeiro”. Para percepção da viabilidade da meta (GPF) quatro itens foram usados. Três itens utilizaram uma escala de 11 pontos (0 a 10) e o outro item, uma de 7 pontos. Para emoções antecipadas foi utilizada uma escala de 11 pontos (0 a 10) com respostas alternativas indo de “discordo fortemente” até “concordo fortemente”. Para emoções positivas antecipadas (PAE), os estudantes foram solicitados a expressar a intensidade de cada emoção se eles fossem bem-sucedidos em alcançar suas metas. No caso das emoções negativas antecipadas (NAE), eles marcaram a intensidade de cada emoção caso não fossem bem-sucedidos nas metas fixadas. Nos dois questionários, os participantes escolheram alternativamente, como comportamento instrumental, a realização de atividades físicas para atingirem ou manterem a forma física ou realização de dieta alimentar.

Atitudes para o comportamento (ATT) foram acessadas através do comportamento instrumental. Os estudantes responderam à 11 itens de diferencial semântico em uma escala de 7 pontos. Para normas subjetivas (SN) três itens em uma escala de 7 pontos foram usados. O controle de comportamento percebido (PBC) foi mensurado através de 6 itens. Em três deles foram usadas escalas de 11 pontos nos outros três escalas de 7 pontos. A variável desejo para o comportamento (BDES) foi mensurada com 3 itens, dois em uma escala de 11 pontos e uma de 6 pontos com pontos intermediários indo de “nenhum desejo” até “muito forte”. Na mensuração de Volições para o comportamento ou intenções (VOL) foram utilizados 9 itens com uma escala de 7 pontos. Dois estavam relacionados com intenção, dois com compromisso, dois com esforço e três com planejamento. Comportamento passado (PB) foi medido através de uma escala de 7 pontos indo de “nunca” até “muitas vezes”.

Antes da avaliação das hipóteses da pesquisa, descritas mais adiante, os dados foram avaliados quanto à consistência aos pressupostos estatísticos (normalidade, linearidade e homocedasticidade), confiabilidade e validade das medidas (unidimensionalidade, confiabilidade e validade convergente), conforme sugerem Hair et al. (1998), Netemeyer et al. (2003) e Tabachnick e Fidel (2001). Os resultados permitiram depurar o instrumento de pesquisa, excluindo os casos que afetavam negativamente a confiabilidade e validade, e garantindo a solução de problemas enfrentados, tais como, violação moderada da normalidade.

### 3.1 Hipóteses

No estudo original proposto por Perugini e Conner (2000) uma série de hipóteses foram propostas para testar a validade de construto e predição dos modelos testados. De acordo com a teoria, desejos para desempenhar um comportamento são diferentes de intenções para desempenhá-los, situação que sugere uma primeira hipótese:

H1: “Desejos e intenções apresentarão validade discriminante”.

Além disto, a validade discriminante é uma propriedade da validade de construto que deve ser atingida para todos os construtos para que as teorias sejam consideradas válidas, de modo que:

H2: “Todos os construtos alcançarão validade discriminante além dos construtos desejos e intenções”.

Outro ponto diz respeito à validade nomológica (grau em que os construtos se relacionam, conforme previsto na teoria) e preditiva dos modelos testados. Para que sejam consideradas válidas, as teorias da ação devem; 1) ajustar-se de maneira adequada aos dados empíricos; 2) ter boa capacidade preditiva dos construtos da cadeia nomológica,

especialmente a intenção e o comportamento real (PERUGINI; CONNER, 2000). Para tanto, impõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H3: “A Teoria do Comportamento Orientado por Meta terá grande poder preditivo e sustentará a relação eficiente entre os construtos”.

Para estender a Teoria do Comportamento Orientado por Meta, Perugini e Conner (2000) incluíram duas novas variáveis, desejos de meta e viabilidade percebida da meta. A premissa fundamental para esta inclusão é que a relação entre desejos de meta e intenção é mediada pelos desejos comportamentais e de que a relação entre viabilidade percebida da meta e o desejo de meta é mediada pelo controle percebido da meta. A partir dessa inclusão, a quarta hipótese é apresentada.

H4: “A influência dos desejos de meta sobre intenções será mediada por desejos de comportamento e a influência da percepção da viabilidade da meta sobre desejos para comportamento será mediada pela percepção de controle de comportamento”.

Quanto à validade de construto e preditiva da Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta, inclui-se mais uma hipótese:

H5: “A Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta terá poder preditivo e acomodará eficientemente a relação entre os construtos”.

Para que a extensão da Teoria do Comportamento Orientado por Meta seja considerada superior a sua versão reduzida, seria necessário que os construtos adicionais do segundo modelo (desejos de meta e percepção da viabilidade de meta) aumentassem a capacidade preditiva dos desejos de comportamento. Daí segue a sexta hipótese:

H6: “Considerando as variáveis incluídas na Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta, ambas, variáveis periféricas e próximas melhoram o prognóstico de desejos de comportamento”.

Finalmente, para que essas teorias sejam superiores à teoria tradicional (TPB), seria necessário que elas apresentassem, no mínimo, melhor poder preditivo das variáveis finais estudadas (intenções e comportamento) – Hipótese seguinte:

H7: A Teoria do Comportamento Orientado por Meta e sua Extensão prognosticarão maior variância das intenções comportamentais e comportamento real que a Teoria do Comportamento Planejado.

Semelhantemente ao estudo de Perugini e Conner (2000), as hipóteses foram investigadas considerando duas metas diferentes, peso corporal e forma física, contempladas em uma amostra global. Como há nos modelos relações de dependência entre múltiplas variáveis e existe a relação entre tais construtos latentes e seus construtos mensuráveis, a modelagem de equações estruturais foi empregada (HAIR et al., 1998).

#### 4. Análise Exploratória dos Dados

A amostra desse estudo foi composta por estudantes de graduação e pós-graduação. Verificou-se predomínio de respondentes na faixa etária de até 27 anos (62%), mas 23% têm mais de 31 anos, indicando um perfil relativamente heterogêneo em função da idade. Além disso, observou-se que 59,9% da amostra era composta de mulheres e 67,1% dos respondentes cursavam a graduação. Quanto às metas escolhidas com relação ao peso corporal, a maioria dos respondentes (77,4%) definiu como meta, para as próximas quatro semanas, reduzir o peso corporal, enquanto 18,5% gostariam de ficar no mesmo peso corporal e 4,1% gostariam de aumentar o peso corporal.

Após a verificação da consistência do banco de dados (MALHOTRA, 2001), observou-se 64 dados ausentes (17,43%) nos indicadores de comportamento (esforço e resultados). Como em última instância o objetivo era prever o comportamento real, estes 64 casos foram excluídos do teste do modelo.

Os *outliers* univariados, diagnosticados por meio de escores Z fora dos limites de  $\pm 3,29$ , e os *outliers* multivariados, diagnosticados pela distância de Mahalanobis ( $D^2$ ), foram retidos para comparar os principais resultados do modelo em uma solução com e sem observações discrepantes. No geral, 39 *outliers* foram detectados na base de dados.

A normalidade não foi obtida segundo o teste K-S de normalidade, de modo que a normalidade multivariada não pode ser também atestada. De forma geral, a análise preliminar dos dados indicou a presença de dados assimétricos (usualmente negativos) e distantes da média (curtose negativa), o que revela um padrão de dados dispersos e com valores concentrados acima da média.

#### 5. Resultados dos Testes de Hipóteses

##### 5.1 Validade Discriminante (H1 e H2)

Uma premissa básica para testar as teorias da ação desse estudo é a presença de validade discriminante entre os construtos (H2), com especial atenção à validade discriminante entre os construtos desejos e intenções (volição) (H1). Para testar tais hipóteses se empregou os procedimentos sugeridos por Perugini e Conner (2000), que consiste basicamente na avaliação da correlação corrigida pela confiabilidade dos construtos. Para tal, se concebeu um modelo de análise fatorial confirmatória (AFC) que contempla todos os construtos dos modelos testados. Conforme realizado pelos autores, empregou-se uma estratégia de desagregação parcial do modelo (PERUGINI; CONNER, 2000), que consiste em agregar os indicadores dos construtos em blocos de duas variáveis observadas por construto.

Obteve-se um total de nove construtos, que conjuntamente com o indicador de comportamento passado, indicou uma solução de análise fatorial confirmatória com 10 variáveis latentes e 19 variáveis observáveis. Levando em conta que os dados da pesquisa não seguem uma distribuição multivariada normal, adotou-se como método de estimação o de mínimos quadrados generalizados, mais robusto a violação deste pressuposto em amostra de tamanho moderado (TABACHNICK; FIDEL, 2001). A tabela 1 mostra as estimativas do modelo de mensuração testado.



**Tabela 1**  
**Modelo de mensuração dos construtos utilizados para testar os modelos**

Construtos	Cargas padronizadas <sup>a</sup>		Confiabilidade composta <sup>d</sup>	Variância extraída <sup>e</sup>
	Item 1 <sup>b</sup>	Item 2 <sup>c</sup>		
Per. plausibilidade da meta (GPF)	0,76	0,78	0,75	0,59
Emoções pos. antecipadas (PAE)	0,98	0,88	0,93	0,86
Emoções neg. antecipadas (NAE)	0,92	0,88	0,90	0,81
Atitude (AT)	0,86	0,93	0,89	0,80
Norma subjetiva (NS)	0,96	0,70	0,83	0,71
Controle percebido (CP)	0,83	0,61	0,69	0,53
Desejo de comportamento (DB)	0,93	0,93	0,93	0,86
Volição (V)	0,94	0,81	0,87	0,77
Comportamento passado (PB)	1,00	---	---	---
Comportamento (ACT)	0,97	0,81	0,89	0,80

Fonte: Dados da pesquisa

Observações: a) Cargas padronizadas estimativas estimadas na análise fatorial confirmatória; b) carga fatorial padronizada do primeiro indicador do construto; c) carga fatorial padronizada do segundo indicador do construto; d) confiabilidade composta do construto calculada conforme Hair *et al.* (1998); e) variância média extraída calculada conforme Hair *et al.*, (1998).

Na tabela anterior observa-se que as cargas fatoriais padronizadas são relativamente elevadas, o que implica em níveis de confiabilidade composta e variância média extraída acima dos limites sugeridos de 0,7 e 0,5, respectivamente (HAIR *et al.*, 1998). O construto com pior resultado na análise foi o controle percebido, que explicou em média 53% da variância dos seus indicadores. Já na tabela 2 apresentam-se os resultados das correlações entre os construtos do modelo de mensuração.

**Tabela 2**  
**Correlação entre os construtos do modelo**

	GPF	PAE	NAE	AT	NS	CP	DB	V	PB	ACT
<b>GPF</b>	1,00									
<b>PAE</b>	0,07	1,00								
<b>NAE</b>	0,07	<b>0,34</b>	1,00							
<b>AT</b>	<b>0,20</b>	<b>0,47</b>	<b>0,16</b>	1,00						
<b>NS</b>	-0,02	<b>-0,15</b>	-0,05	<b>-0,15</b>	1,00					
<b>CP</b>	<b>0,77</b>	<b>0,15</b>	0,03	<b>0,36</b>	0,12	1,00				
<b>DB</b>	<b>0,24</b>	<b>0,30</b>	<b>0,14</b>	<b>0,43</b>	<b>-0,17</b>	<b>0,48</b>	1,00			
<b>V</b>	<b>0,34</b>	<b>0,29</b>	<b>0,15</b>	<b>0,44</b>	-0,07	<b>0,64</b>	<b>0,88</b>	1,00		
<b>PB</b>	<b>0,16</b>	0,09	<b>0,13</b>	<b>0,24</b>	<b>-0,20</b>	<b>0,29</b>	<b>0,36</b>	<b>0,47</b>	1,00	
<b>ACT</b>	<b>0,33</b>	0,12	0,08	<b>0,27</b>	0,05	<b>0,46</b>	<b>0,36</b>	<b>0,45</b>	<b>0,37</b>	1,00

Observações: os valores em negrito indicam correlações significativas ao nível de 95% bicaudal.

Na tabela 2 observa-se que a maior correlação foi entre os construtos *volição* e *desejos comportamentais* ( $\phi=0,88$ ), o que se assemelha ao resultado encontrado por Perugini e Conner (2000), no qual os construtos em questão tiveram uma correlação de 0,86. No entanto, o intervalo de confiança de 95% desta estimativa contém a unidade (1), de modo que validade discriminante destes construtos poderia ser contestada. A correlação entre *controle percebido* e *viabilidade de meta* também não obtiveram validade discriminante segundo este critério.

Assim, conforme sugerido pelos autores, empreendeu-se um teste de diferença qui-quadrado conforme proposta de Bagozzi *et al.* (1991). Usando este procedimento obteve-se evidências de validade discriminante entre os pares de construtos com 1% de significância.

No geral, tais resultados apontam para a validade discriminante entre os construtos. Ademais, usando o teste formal sugerido por Bagozzi *et al.* (1991) como uma evidência final

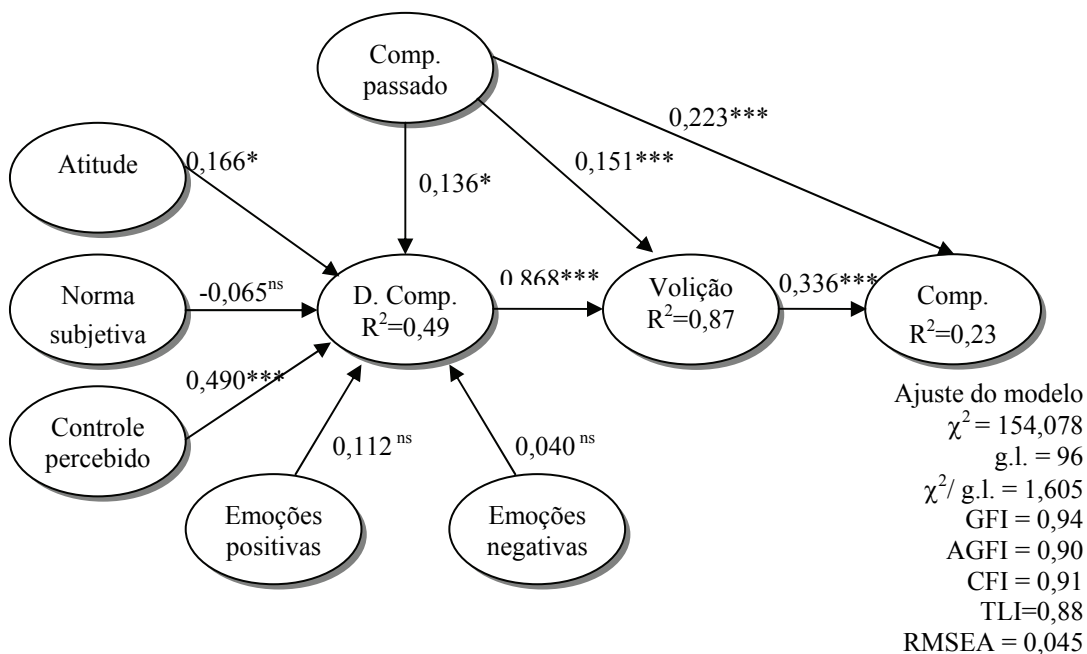
de *validade discriminante*, pode-se ver que os construtos em questão apresentam validade discriminante, o que vem a suportar as hipóteses 1 e 2 desse estudo.

## 5.2 Teste da Teoria do Comportamento Orientado por Meta (H3)

Essa teoria foi avaliada em função de seu ajuste global e significância das relações entre construtos latentes. Conforme realizado por Perugini e Conner (2000), os construtos exógenos (comportamento passado, atitude, norma subjetiva, controle percebido, emoções positivas antecipadas e emoções negativas antecipadas) foram correlacionados.

Conforme empregado por Perugini e Conner (2000), apresenta-se como índices de ajuste o GFI, AGFI, CFI, NFI e TLI (NNFI) e RMSEA, além da estatística qui-quadrado ( $\chi^2$ ), o teste de sua significância (testam a hipótese nula que o modelo consegue reproduzir a matriz de covariância populacional) e o qui-quadrado normalizado ( $\chi^2/g.l.$  - medida de ajuste parcimonioso). Os resultados são observados na Figura 3.

FIGURA 3 - Teoria do Comportamento Orientado por Meta (modelo estrutural)



Observações: ns indica uma carga não significativa; \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ .

Na figura 3 observa-se que o modelo apresenta um bom ajuste aos dados, com índices acima dos limites recomendados de 0,9, exceção feita para o TLI, que ficou um pouco abaixo dos limites sugeridos (TABACHNICK; FIDEL, 2001).

Um ponto interessante a observar é que somente os componentes comportamentais (atitude, norma subjetiva, controle percebido e comportamento passado – PERUGINI; CONNER, 2000) do modelo foram capazes de prever significativamente os desejos de comportamento (D. Comp). Esse resultado contraria os obtidos pelos autores em seu estudo original, pois aqui os componentes de meta (emoções negativas e positivas) não conseguiram aumentar significativamente a capacidade preditiva dos modelos. Além disso, observou-se um elevado poder preditivo dos desejos de comportamento (49%) e volição (87,5%), valores similares aos obtidos pelos autores originais (46% e 74%). Assim, pode-se dizer que a

hipótese de que o modelo tem elevado poder preditivo e sustenta relações eficientes entre os construtos foi sustentada (H3).

### 5.3 Viabilidade de Meta → Controle Percebido → Desejos de Comportamento (H4)

Para avaliar a hipótese 4 é preciso verificar as hipóteses de mediação inerentes à Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta. A diferença fundamental entre essa extensão e a teoria preliminar consiste na inclusão do construto percepção da viabilidade da meta como um antecedente do controle percebido.

Para testar essa hipótese se concebeu dois modelos: A) modelo indireto em que a relação entre *percepção de viabilidade de meta* (PVM) e *desejos de comportamento* é indireta via o controle percebido (CP) e; B) modelo direto em que existe uma relação direta entre a percepção da viabilidade da meta e os desejos de comportamento. Pode-se testar a hipótese diretamente por meio de um teste de diferença qui-quadrado padrão com um grau de liberdade. A idéia foi verificar se a adição de um parâmetro a mais em B é capaz de reduzir significativamente a estatística qui-quadrado do modelo, isto é, melhorar significativamente o ajuste do modelo.

O modelo A apresentou um ajuste moderado aos dados ( $\chi^2 = 207,600$ ; g.l = 128; GFI=0,928; AGFI=0,893; CFI=0,889; TLI=0,851; RMSEA=0,045) e o modelo B apresentou um ajuste global superior ( $\chi^2 = 200,947$ ; g.l = 127; GFI=0,930; AGFI=0,895; CFI=0,897; TLI=0,861; RMSEA=0,044). A diferença qui-quadrado entre os modelos foi de 6,653 com um grau de liberdade, valor superior ao valor crítico da estatística qui-quadrado de 3,841.

Conjugando tais informações salienta-se que o efeito mediador do controle percebido foi suportado (H4). Testes futuros da teoria, porém, devem buscar mais evidências de validade discriminante entre os construtos PVM e CP antes que o teste de mediação inerente à Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta seja feito com maior estabilidade. O sinal da relação entre PVM e desejos de meta fora negativa no modelo B, indício de que essa variável tem um efeito de supressão no modelo (TABACHNICK; FIDEL 2001).

### 5.4 Teste da Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta (H5)

A Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta foi testada seguindo os mesmos parâmetros definidos para o modelo inicial, por meio de mínimos quadrados generalizados.

Observou-se que as relações teoricamente previstas foram suportadas principalmente para os componentes comportamentais do modelo, especialmente *atitude*, *controle percebido* e *comportamento passado*, que tem caminhos significativos para o construto *desejos de comportamento*. Pode-se notar que o percentual de variância explicada dos construtos endógenos ( $R^2$ ) também apresenta ligeira queda se comparado ao modelo original, o que pode ser reflexo da menor estabilidade do modelo gerada pela inclusão do construto *percepção de viabilidade da meta* (conforme notada no teste da hipótese anterior).

Finalmente interessa notar que o modelo testado apresenta ajuste um pouco inferior ao obtido no estudo original (PERUGINI; CONNER, 2000), o que pode ser indício que essa extensão do modelo não estaria sendo requerida para explicar o comportamento de adoção de dietas ou práticas de exercícios físicos. Não obstante, o modelo obteve desempenho similar à sua versão reduzida, indicando que a hipótese cinco do estudo teve suporte empírico.

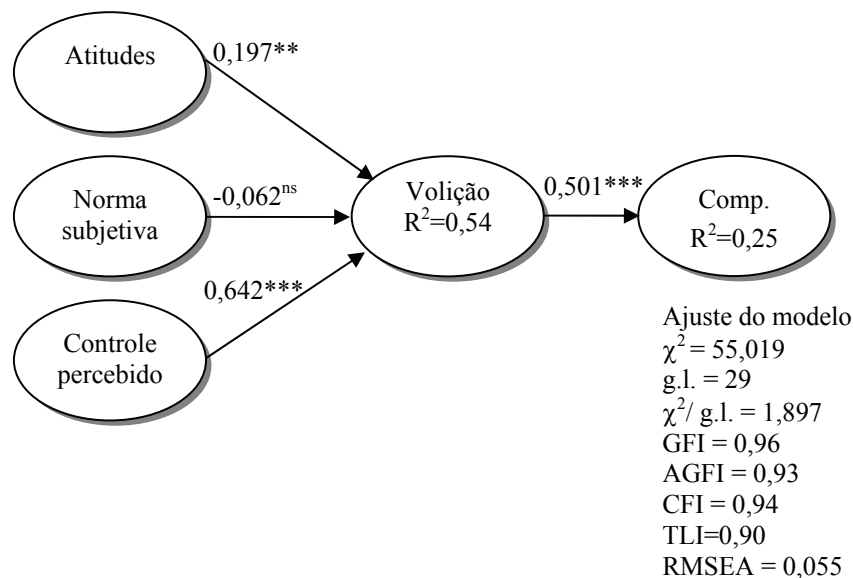
### 5.5 Teste dos Efeitos das Variáveis Periféricas e Próximas da Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta (H6)

Para investigar os efeitos que os componentes de meta e de comportamento têm sobre os desejos de comportamento conceberam-se dois modelos distintos. O primeiro modelo continha somente as variáveis comportamentais (atitude, norma subjetiva e controle percebido) e o segundo modelo tinha somente variáveis afetivas relacionadas à meta subjacente ao comportamento (percepção de viabilidade de metas e emoções positivas e negativas). Ambos os modelos apresentam um ajuste razoável, mas de forma geral observa-se que o modelo comportamental consegue explicar uma maior parcela da variância do construto *desejos comportamentais* (48%), se comparado ao modelo de metas (17%). Em parte, isso pode ser devido a ausência do construto *desejo de metas* (que fora excluído devido à baixa confiabilidade dos construtos), mas isso também pode indicar que, ao menos para os dados desse estudo, o componente comportamental do modelo foi capaz de prever melhor os construtos endógenos do modelo do que os componentes de meta. Assim, pode-se dizer que a hipótese seis desse estudo não teve suporte empírico.

### 5.6 Comparação da Teoria do Comportamento Planejado (H7)

Lembrando que é necessário ter cautela na comparação direta da Teoria do Comportamento Planejado com a Teoria do Comportamento Orientado por Meta e sua extensão, devido às diferenças operacionais e conceituais do construto *volição* para o construto *intenções*, passou-se ao teste da Teoria do Comportamento Planejado (TPB). A figura 4 ilustra o teste da TPB neste estudo.

FIGURA 4 - Teoria do Comportamento Planejado (modelo estrutural)



Observações: <sup>ns</sup> indica uma carga não significativa; \*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ .

Na figura 4, observa-se que a TPB obteve um ajuste muito bom aos dados e os construtos *atitude* e *controle percebido* foram antecedentes significativos da *volição*, construto que teve 50% de variância explicada na Teoria do Comportamento Planejado.

Interessa notar que, apesar da variância explicada da volição ser inferior ao obtido na Teoria do Comportamento Orientado por Meta (87%), observa-se que o percentual de variância explicada do comportamento auto-relatado permanece relativamente estável entre todos os modelos, inclusive aquele que considera o comportamento passado como um antecedente do comportamento. Na verdade observa-se uma ligeira melhoria no percentual de variância explicado do comportamento na TPB.

Ainda sim, levando em conta que o ajuste da TPB foi superior aos obtidos nos demais modelos testados, pode-se dizer que nesse estudo a inclusão de novos construtos ao modelo básico de pesquisa não foi capaz de melhorar a plausibilidade (ajuste) ou a capacidade preditiva do modelo. A conjunção desses fatores vem apresentar evidências contra a hipótese sete desse estudo, que pode ser considerada refutada.

## 5.7 Discussão dos Resultados

A primeira hipótese afirma que “desejos e intenções apresentarão validade discriminante”, já que são diferentes. Segunda hipótese: “todos os construtos alcançarão validade discriminante além dos construtos desejos e intenções”. O resultado do teste de diferença qui-quadrado apresentou evidências de validade discriminante entre os construtos, considerando que as diferenças ficaram acima de 3,841 com  $\alpha$  de 5%, fato que suporta as hipóteses 1 e 2 desse estudo.

A hipótese de que a Teoria do Comportamento Orientado por Meta tem elevado poder preditivo e sustenta relações eficientes entre os construtos foi sustentada (H3). Vale ressaltar, no entanto, que emoções positivas e negativas não aumentaram a capacidade preditiva do modelo, contrariando os resultados dos autores.

A hipótese quatro (H4), que diz respeito à inclusão do construto *percepção da viabilidade da meta* como um antecedente do controle percebido, foi suportada, no entanto, recomenda-se obter maior validade discriminante entre operacionalizações dos construtos *Percepção de Viabilidade da Meta e Controle Percebido*.

A hipótese cinco (H5) estabelece que “a Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta terá poder preditivo e acomodará eficientemente a relação entre os construtos”. O modelo testado apresenta ajuste um pouco inferior ao obtido na versão original. O modelo, no entanto, tem um desempenho similar ao obtido pela versão reduzida, indicando que a hipótese cinco do estudo teve suporte com base nos dados.

Dois modelos foram ajustados para testar a sexta hipótese (H6): “considerando as variáveis incluídas na Teoria Estendida do Comportamento Orientado por Meta, ambas, variáveis periféricas e próximas melhoram o prognóstico de desejos de comportamento”. Essa inclusão dos construtos de meta na Teoria do Comportamento Orientado por Metas não ocasionou um crescimento no poder explicativo do construto desejos de comportamento. A hipótese seis não pode ser sustentada empiricamente.

Finalmente, a TPB foi superior aos demais modelos testados. Nesse estudo, a inclusão de novos construtos ao modelo básico de pesquisa não foi capaz de melhorar a plausibilidade (ajuste) ou a capacidade preditiva do modelo. Evidência forte contra a hipótese sete desse estudo - “O Modelo de Comportamento Orientado por Meta e sua Extensão prognosticarão maior variância que a Teoria do Comportamento Planejado” -, que pôde ser considerada refutada.

## 6. Considerações Finais

Esta pesquisa comparou o poder preditivo de três teorias da ação, visando identificar uma moldura teórica para orientar intervenções de marketing social. No caso específico, o objetivo foi verificar que teoria teria maior capacidade de prognosticar a adoção de dieta alimentar e a prática de exercícios físicos.

Obtiveram-se evidências de que a TPB superou as outras duas teorias, que propõem a inclusão de construtos de natureza afetiva e motivacional, indicadores de comportamento passado e construtos relacionados com a avaliação de viabilidade de alcance de meta subjacente ao comportamento.

Essa conclusão de que a TPB teve melhor desempenho contradiz os achados de Perugini e Conner (2000) e indicam que mais estudos serão necessários, antes que se desconsiderem ou adotem os modelos alternativos.

Considerando-se uma medida de comportamento real com base em auto-relato, obteve-se sustentação empírica para a premissa de que o comportamento tem a intenção como antecedente imediato, que pode ser explicada pelo efeito aditivo de atitude, norma subjetiva e percepção de controle comportamental. Ao contrário, não se obteve muito apoio para a aceitação de teorias mais complexas, que incluem componentes afetivos, motivacionais, comportamento passado etc.

Conseqüentemente, baseando-se na TPB, é necessário estudar as relações entre as crenças e avaliações correspondentes (modelo Expectativa-Valor), que supostamente são a base teórica para determinar os componentes da atitude correspondentes, ou seja, da atitude, norma subjetiva e controle percebido. Assim, pode-se descobrir que tipo de informação é necessária para modificar os componentes atitudinais da intenção comportamental, influenciando o comportamento posterior.

Conclui-se que a TPB é uma moldura teórica útil para definir prioridades de um programa de marketing social que vise mudar o estilo de vida das pessoas, tornando-o mais saudável. Por exemplo, pode-se persuadir uma pessoa com sobrepeso a fazer exercícios físicos ou dieta para emagrecer, tornando mais positiva sua atitude em relação à atividade física ou dieta, aumentando a pressão social favorável a esses comportamentos e dando-lhe condições psicológicas e materiais para persistir fazendo dieta ou exercícios.

Dentre as limitações da pesquisa, destaque-se a dificuldade de contatar os respondentes, talvez por causa das férias escolares. Ademais, observaram-se 64 dados ausentes nos indicadores de comportamento (esforço e resultados). Outra dificuldade foi o uso de amostra por conveniência. Apesar de uma pesquisa, relativamente recente, provar que uma amostra de estudantes trabalhadores, considerados não-tradicionais, pode ser representativa e que, nesse caso, a unidade amostral substitui perfeitamente o consumidor real (JAMES; SONNER, 2001), uma pesquisa com uma amostra geral da população seria mais indicada.

## 7. Referências Bibliográficas

ANDREASEN, A. R. Social Marketing: its definition and domain. *Journal of Public Policy & Marketing*, v. 13 (1), p.108-114, spring, 1994.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O ESTUDO DA OBESIDADE – ABESO. Disponível em <<http://www.abeso.org.br/>>. Acesso em: 10 jan. 2006.

AJZEN, Icek.; FISHBEIN, Martin. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1980.

AJZEN, Icek. *The Theory of Planned Behavior*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211, 1991.

- BAGOZZI, Richard. P.; DHOLAKIA, Utpal. Goal Setting and Goal Striving in Consumer Behavior. *Journal of Marketing*, vol. 63, p. 19-32, (special issue 1999).
- BAGOZZI, Richard P.; GÜRHAN-CANLI, Zeynep; PRIESTER, Joseph, R. *The Social Psychology of Consumer Behaviour*. Philadelphia, PA: Open University Press, 2002.
- BAGOZZI, Richard P.; YI, Youjae; PHILIPS, Lynn W. Assessing construct validity in organizational research. *Administrative Science Quarterly*, v.36, n.3, p.421-458, Sept, 1991.
- ENGEL, James, F.; BLACKWELL, Roger, D.; MINIARD, Paul, W. *Comportamento do Consumidor*. 8ª ed. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1999.
- HAIR, Joseph F. Jr.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L.; BLACK, William C. *Multivariate data Analysis*. 5<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River (NJ): Prentice Hall, 1998.
- JAMES, William L.; SONNER, Brenda S. Just Say No to Traditional Student Samples. *Journal of Advertising Research*, Sep./Oct., p. 63-71, 2001.
- KOTLER, P., ZALTMAN, G. Social Marketing: an approach to planned social change. *Journal of Marketing*, v. 35, p. 3-12, July, 1971.
- MALHOTRA, Naresh K. *Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada*. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MOWEN, John, C.; MINOR, Michael, S. *Comportamento do Consumidor*. São Paulo: Prentice-Hall, 2003.
- NETEMEYER, R. G. BEARDEN, W. O. SHARMA, S. *Scaling procedures: Issues and Applications*. SAGE, 2003
- OLIVEIRA, Cecília L. de; FISBERG, Mauro. *Obesidade na Infância e Adolescência: Uma Verdadeira Epidemia*. Arquivos Brasileiros de Endocrinologia & Metabologia, vol. 47, n. 2, abr., p. 107-108, 2003. Disponível em <<http://www.scielo.br/>>. Acesso em 10 jan. 2006.
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE SAÚDE - OMS. Disponível em: <http://www.who.int/healthinfo/en/index.html>. Acesso em 10/06/2003.
- PERUGINI, Marco, BAGOZZI, Richard P. The Role of Desires and Anticipated Emotions in Goal-Directed Behaviours: Broadening and Deepening the Theory of Planned Behaviour. *British Journal of Social Psychology*, vol. 40, p. 79-98, 2001.
- PERUGINI, Marco, CONNER, Mark. Predicting and Understanding Behavioral Volitions: The Interplay Between Goals and Behaviors. *European Journal of Social Psychology*, vol. 30, p. 705-731, 2000.
- SHETH, Jagdish, N.; MITTAL, Banwari; NEWMAN, Bruce, I. *Comportamento do Cliente: indo além do comportamento do consumidor*. São Paulo: Atlas, 2001.
- TABACHNIK, B. G.; FIDELL, L. S. *Using Multivariate Statistics*. 4 ed. New York: HarperCollins, 2001.