

A intenção de ficar em casa dos brasileiros e portugueses durante a pandemia do COVID-19

JOSE SARTO FREIRE CASTELO

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)

LUCAS LOPES FERREIRA DE SOUZA

UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)

ARNALDO COELHO

FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA - FEUC

Agradecimento à orgão de fomento:

SA

A intenção de ficar em casa dos brasileiros e portugueses durante a pandemia do COVID-19

1. INTRODUÇÃO

A atual crise humanitária relacionada ao surto de COVID-19 em todo o mundo apresenta desafios sem precedentes para a comunidade global com a qual todos os constituintes - governos, empresas, organizações sem fins lucrativos e cidadãos - estão enfrentando diuturnamente. A principal forma encontrada até o momento para diminuir o contágio e a propagação da doença é pedir que as pessoas fiquem em casa e mantenha distanciamento social (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE, 2020).

A importância de ficar em casa já tem demonstrado excelentes resultados para o controle da pandemia (LIMA, 2020). Estima-se que para haver esse controle é necessário que 70% fiquem em casa e que somente as pessoas que trabalham em serviços essenciais podem sair. No Brasil, essa percentagem nunca ultrapassou os 62% (TOLEDO, 2020) e por isso o país ainda enfrenta um aumento no número de casos. No entanto, se a maior parte dos estabelecimentos comerciais estão fechados, resta entender o porquê as pessoas não ficam em casa, pois essa é uma maneira de se prevenir e proteger a sociedade como um todo.

Para tal, esta pesquisa se utilizará da teoria do comportamento planejado decomposta (GARAY; FONT; CORRONS, 2019; TSAI; HUNG; YANG, 2020). Esta teoria tem o intuito de explicar a intenção comportamental como resultado de três variáveis: (i) a atitude de uma pessoa em relação ao comportamento; ii) sua norma subjetiva; e (iii) e a percepção de controle comportamental (AJZEN, 1991). Na TCP, cada um desses três elementos é precedido pelas crenças da pessoa em questão.

Ademais, serão comparados os resultados do Brasil, que vem apresentando um quadro relativamente sério de descontrole da pandemia, com Portugal que dentro da Europa é um dos países com menor número de casos e com ótimo controle da situação (BARRIO, 2020). Isto será feito, pois entender o porquê o brasileiro não fica em casa e o porquê o português fica em casa, poderá fornecer estratégias mais eficientes ao combate da pandemia.

Estudos *cross-cultural* são importantes para entender como diferentes culturas respondem as mesmas demandas (HARYANTO; MOUTINHO; COELHO, 2016). Nesse momento de pandemia há uma diferença na questão de controle da pandemia entre os países. O Brasil como antiga colônia de Portugal ainda tem muita semelhança em alguns comportamentos com os portugueses (FELDMAN-BIANCO, 2001; NETO; CONCEIÇÃO-PINTO; FURNHAM, 2012). Além disso, diversos estudos de diferentes áreas já compararam os dois países e trouxeram contribuições relevantes para entender melhor um fenômeno: percepção às imigrantes (GONDIM et al., 2018); *Burnout* (CAMPOS; MARÔCO, 2013); lealdade à marca (HARYANTO; MOUTINHO; COELHO, 2016); Comportamento ambiental (CÔRTEZ et al., 2016).

2. PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

Desta forma, surge a questão central deste estudo: os brasileiros e portugueses durante a pandemia do COVID-19 têm comportamentos similares com relação aos antecedentes da intenção de ficar em casa? Para responder essa questão elegeu-se como objetivo geral analisar a influência da atitude, normas sociais e controle percebido na intenção de ficar em casa comparando Brasil com Portugal. De tal forma, que a teoria do comportamento planejado decomposta será a base teórica desta trabalho. Além disso, será perscrutado a influência do boca-a-boca na intenção de ficar em casa.

De maneira secundária tem-se como objetivo específico avaliar se os coeficientes ou trajetórias estruturais que relacionam os construtos antecedentes da atitude, antecedentes das normas subjetivas, antecedentes do controle comportamental, a influência do boca-a-boca na intenção de ficar em casa não diferem entre os brasileiros e portugueses.

Espera-se que os resultados alcançados nesse estudo tragam benefícios à academia apresentando as percepções dos brasileiros e portugueses sobre ficar em casa na condição do isolamento social, além trazer informações sobre a comunicação dos governos e cientistas no entendimento dos participantes, contribuindo assim para a sociedade em geral e debates que possam entender e planejar ações futuras de isolamento das populações estudadas.

3. REFERENCIAL TEÓRICO E HIPÓTESES

A teoria do comportamento planejado decomposta (TCPD) originou-se da teoria do comportamento planejado (TCP) e da teoria da ação racional (TAR). A TAR afirma que comportamentos e ações humanas são racionais e que os comportamentos são promulgados ou não com base nas intenções comportamentais dos indivíduos (FISHBEIN; AJZEN, 1975). A intenção comportamental é afetada por dois fatores: atitude e normas subjetivas. Ajzen (1985) estendeu a TAR original incorporando o controle comportamental percebido para formar a TCP e explicar os comportamentos das pessoas em situações nas quais elas não têm controle volitivo completo. A representação de muitos comportamentos é restringida pela falta de oportunidades, habilidades e recursos apropriados; o controle comportamental percebido na TPB pode medir o grau de controle de um indivíduo em termos de desempenho comportamental (AJZEN, 2002).

A TPB tem sido amplamente utilizada em explicações e previsões do comportamento humano. Mannetti, Pierro e Livi (2004) usaram a TCP para estudar a reciclagem doméstica. Os resultados mostraram que atitude, normas subjetivas e controle comportamental percebido foram fatores significativos. Yousafzai, Foxall e Pallister (2010) usaram a TCP para estudar o comportamento do consumidor em relação ao *Internet banking*. Os resultados mostraram que atitude, normas subjetivas e controle comportamental percebido influenciaram a intenção comportamental. A TCP tem sido amplamente utilizado em psicologia social, proteção ambiental e ecológica, cuidados de saúde e esportes e lazer (FIELDING et al., 2012; GABRIEL; GREVE, 2013; KIM et al., 2013; PRIMMER; KARPPINEN, 2010; SPASH et al., 2009). Comparado com a TAR, a TCP é superior por explicar fatores não-volicionais que não estão incluídos na TAR para explicar melhor os comportamentos individuais.

Entretanto, na TCP, embora atitudes, normas subjetivas e construtos de controle comportamental percebidos sejam decididos com base no construto de crenças, suas inter-relações não são necessariamente significativas. Ajzen (1991) indicou que isso se deve ao fato de serem construções unidimensionais. Como as estruturas de crença da TAR e TCP são construções unidimensionais, Taylor e Todd (1995a) afirmaram que uma construção de crença unidimensional não pode formar ou obter uma compreensão ou explicação abrangente sobre a formação de uma crença. Bagozzi (1981, 1982, 1983) afirmou que uma estrutura de crenças multidimensionais ilustra melhor os fatores que influenciam as atitudes comportamentais. Harrison (1995) argumentou que a estrutura de crenças e as relações interativas de volição comportamental não podem ser verificadas em profundidade usando um

construto de crenças unidimensional para discutir o modelo de TCP. Portanto, Taylor e Todd (1995b) coletaram os argumentos de vários estudiosos para provar que a decomposição de crenças em construções multidimensionais poderia aumentar o poder explicativo de um modelo e facilitar a compreensão da relação interativa entre crença e vontade comportamental.

Para prever o comportamento de forma mais eficaz, o modelo TCP foi decomposto e os resultados mostraram melhor poder explicativo do que o TCP e TAR puro. Vários tipos de TCPD foram desenvolvidos para estudar o comportamento dos usuários com diferentes graus de sucesso. Hornig, Lee e Wu (2016) adotaram o TCPD para estudar o comportamento dos usuários de pagar assinaturas para um site de rede social. Além disso, Garay, Font e Corrons (2019) exploraram as crenças de sustentabilidade, atitudes, normas sociais, controles comportamentais percebidos e intenções comportamentais dos gerentes de acomodação e consideraram como eles se relacionam com a adoção de inovações relacionadas à água na Espanha.

Portanto, este estudo utiliza o TCPD para decompor vários aspectos e classificar os fatores relevantes em fatores antecedentes: consciência de saúde; conhecimento sobre saúde; comportamento pró-social; opinião da família e amigos; opinião do governo; opinião da ciência; poder ficar em casa; percepção de benefício; e percepção de contribuição. Assim, sugerem-se as seguintes hipóteses:

H1: A atitude (ATT) influencia positivamente a intenção de ficar em casa (IFC).

H2: As normas subjetivas (SJN) influenciam positivamente a intenção de ficar em casa (IFC).

H3: O controle percebido (PBC) influencia positivamente a intenção de ficar em casa (IFC).

3.1 Antecedentes da atitude

Fishbein e Ajzen (1975) propuseram que as crenças comportamentais e a força dessas crenças são as variáveis pré-fatores para a formação de atitudes. Uma atitude é um sentimento de carinho em relação a um determinado comportamento. As atitudes também constituem a soma das crenças comportamentais de um indivíduo, que são o resultado possível de um indivíduo adotando um comportamento específico. Dessa forma, em um momento de pandemia como o qual a humanidade está enfrentando neste momento espera-se que as pessoas tenham uma maior atenção aos conhecimentos em saúde; a consciência em saúde; e comportamento pró-social.

O conhecimento em saúde refere-se às informações armazenadas do indivíduo sobre comportamentos preventivos em saúde. Demonstrou-se que o conhecimento de saúde afeta positivamente os comportamentos preventivos de saúde (JAYANTI; BURNS, 1998). A consciência em saúde refere-se ao grau em que as preocupações com a saúde são integradas as atividades diárias de uma pessoa. Pesquisas em marketing de serviços de saúde defendem uma abordagem psicográfica para o comportamento preventivo dos serviços de saúde (JAYANTI; BURNS, 1998). Comportamento pró-social é definido como ações destinadas a ajudar ou beneficiar outra pessoa ou grupos de pessoas sem a antecipação do ator de recompensas externas. Tais ações geralmente envolvem algum custo, auto-sacrifício ou modificação por parte do ator (MUSSEN; EISENBERG-BERG, 1977; BEILIN, 2013). Nesse período de pandemia ficar isolado em casa pode ser considerado uma ação de auto sacrifício em prol da sociedade. Assim, erigem-se as seguintes hipóteses:

H4: O conhecimento em saúde (HKS) influencia positivamente a atitude (ATT).

H5: A consciência em saúde (HCS) influencia positivamente a atitude (ATT).

H6: O Comportamento pró-social (PBI) influencia positivamente a atitude (ATT).

3.2 Antecedentes das normas subjetivas

Normas subjetivas são a preocupação de um indivíduo em relação às percepções de um grupo de referência sobre seu comportamento, que ele ou ela pode alterar para atender às expectativas de um grupo de referência (BURNKRANT; COUSINEAU, 1975; LASCU; ZINKHAN, 1999). Ajzen (1991) e Venkatesh e Davis (2000) propuseram que um grupo de referência ao qual um indivíduo específico pertence influencia significativamente esse indivíduo; a maioria das pessoas escolhe seguir as normas e manter uma imagem positiva dentro de seu grupo de referência. Logo, espera-se que a intenção de ficar em casa pode ser influenciada por pressão social. Neste momento, três grupos tornam-se referência para tomada de decisão por parte do cidadão: família e amigos; governo; e a ciência. Desta forma, tem-se que esses três grupos causam pressão com determinando objetivo. Assim, têm-se as seguintes hipóteses:

H7: A família e amigos (NS_A) influenciam positivamente as normas subjetivas (SJN).

H8: O governo (NS_G) influencia positivamente as normas subjetivas (SJN).

H9: A ciência (NS_C) influencia positivamente as normas subjetivas (SJN).

3.3 Antecedentes do controle comportamental

De acordo com a TCP, o controle comportamental percebido indica se um indivíduo tem os recursos e oportunidades para adotar certos comportamentos. O controle comportamental percebido compreende a soma dos produtos das crenças de controle e a facilitação percebida. A crença de controle é a cognição de um indivíduo dos recursos, oportunidades e nível de obstrução que ele possui para executar determinadas ações. Nesse caso, espera-se que caso a pessoa tenha a possibilidade de ficar em casa, ela terá maior controle percebido, dado que há pessoas que precisam sair de casa. Além disso, esse controle expande-se para os benefícios que ela observa por meio da ação de ficar em casa. Logo, se ela perceber que ficar em casa traz benefício para ela há uma maior influência em querer ficar em casa (TSAI; HUNG; YANG, 2020). Além disso, ao perceber que ela pode estar contribuindo ficando em casa há uma maior chance de ela também ficar em casa (TSAI; HUNG; YANG, 2020). Assim, têm-se as seguintes hipóteses:

H10: A percepção de benefício (PBT) influencia positivamente o controle comportamental de querer ficar em casa (PBC).

H11: A percepção de contribuição (PCT) influencia positivamente o controle comportamental de querer ficar em casa (PBC).

3.4 A influência do boca-a-boca na intenção de ficar em casa

O boca-a-boca é uma das principais variáveis do marketing. Acredita-se que nesse momento as pessoas procurem mais informações e muitas informações são criadas e compartilhadas. Logo, espera-se que o boca-a-boca tenha uma influência positiva na intenção de ficar em casa, pois quanto mais mensagens e recomendações à pessoa receber de que deve ficar em casa, mais propício ela é de aceitar que deve ficar em casa (CARROLL; AHUVIA, 2006). Assim sugere-se a seguinte hipótese:

H12: O boca-a-boca (WOM) influencia positivamente a intenção de ficar em casa (IFC).

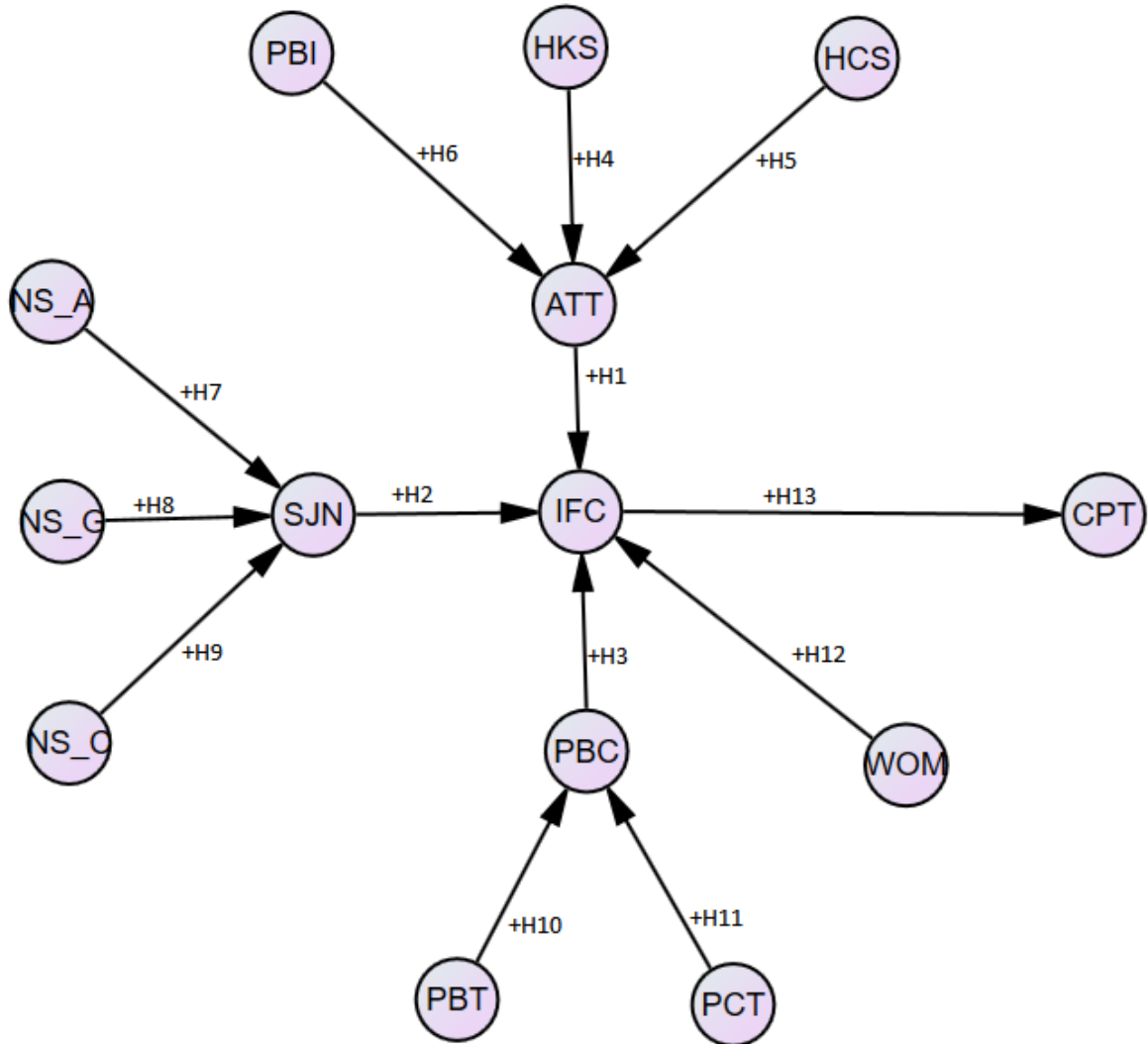
3.5 A intenção de ficar em casa no comportamento de ficar em casa

A TCP tem como propósito analisar comportamento, a maior parte das pesquisas são encerradas na intenção de ter o comportamento devido à dificuldade em se mensurar se está

havendo tal comportamento (AJZEN, 1991). Uma vez que nessa pesquisa é possível saber se a pessoa está tendo o comportamento de ficar em casa. Erige-se a hipótese 13. Por fim, a Figura 1 apresenta o modelo gráfico dos construtos com as suas respectivas hipóteses apresentadas no referencial teórico.

H13: A intenção de ficar (IFC) em casa influencia positivamente o comportamento de ficar em casa (CPT).

Figura 1 - Framework teórico



Fonte: Autoria própria.

4. METODOLOGIA

Para atender ao objetivo central deste estudo foi realizada, em um primeiro momento, uma pesquisa exploratória sobre o tema em questão com a finalidade de formular o problema, desenvolver as hipóteses, identificar os construtos e isolar as variáveis e atender o objetivo geral de analisar a influência da atitude, normas sociais e controle percebido na intenção de comparar brasileiros e portugueses baseado nos textos dos periódicos *Journal of applied social psychology*, *Organizational behavior and human decision processes*, *Marketing letters*, *Journal of Travel Research*, *Journal of the academy of marketing science* e, outros.

Respalado pela revisão da literatura, elaborou-se o modelo apresentado no Quadro conceitual (Figura 1) onde se definiu esta pesquisa como um estudo descritivo de corte transversal, pois foi uma única coleta de informações por meio das redes sociais dos três autores (dois brasileiros e um português) onde convidamos um participante maior de 18 anos não identificado para convidar outros participantes das redes sociais (*facebook* e *WhatsApp*) por meio da técnica de abordagem *snow ball* no Brasil e Portugal, a emitirem sua opinião sobre ficar em casa em tempo de COVID-19, sendo enviado em 15 de maio de 2020 um formulário desenvolvido no *google forms* para os voluntários até o dia 3 de junho de 2020, sendo nesse caso, uma amostra não probabilística de conveniência (MALHOTRA, 2012).

587 participaram da pesquisa, sendo a amostra final de 582, uma vez que 5 questionários foram eliminados por serem considerados inadequados devido ao abandono dos respondentes, dessa maneira, cumpre-se as exigências mínimas de Hair et al. (2009) de pelo menos cinco participantes para cada construto apresentado que teve 426 brasileiros e 154 portugueses.

Os construtos Comportamento pró-social (PBI - 4 itens); Conhecimento Saúde (HKS - 5 itens); Consciência Saúde (HSC - 6 itens); Atitude (ATT - 4 itens); Controle percebido (PBC - 3 itens); Percepção de benefício (PBT - 5 itens); Percepção de contribuição (PCT - 3 itens); Normas subjetivas (SJN - 5 itens); Intenção de ficar em casa (IFC - 6 itens); Amigos e parentes (NS_A - 5 itens); Governo (NS_G - 3 itens); Ciência (NS_C 4 itens) foram medidos por meio de escalas *Likert* de 7 pontos - com 1 significando discordo totalmente, a 7, concordo totalmente tendo como referências na literatura os autores Baumsteiger e Siegel (2018) e Wang, John e Griskevicius (2020), Jayanti e Burns (1998), Tsaia, Hung e Yang (2020), Tsaia, Hung e Yang (2020), Tsaia, Hung e Yang (2020), Tsaia, Hung e Yang (2020), Carfora (2019), Tsaia, Hung e Yang (2020) e Carfora (2019), Tsaia, Hung e Yang (2020), Tsaia, Hung e Yang (2020), Tsaia, Hung e Yang (2020) e Carroll e Ahuvia (2006), respectivamente validados. O comportamento de ficar em casa foi mensurado por meio de três perguntas: (i) Eu fiquei em casa nos últimos 15 dias; (ii) Eu ficarei em casa nos últimos 15 dias; (iii) Eu não tenho saído de casa.

Para o teste das hipóteses (H1, H2, H3, H4, H5, H6, H7, H8, H9, H10, H11, H12 e H13) no ambiente da análise de multigrupos, isto é avaliar se os coeficientes ou trajetórias estruturais que relacionam as variáveis latentes apresentadas nas linhas anteriores não diferem significamente entre os brasileiros e portugueses, adotou-se que H_0 (brasileiros) = (portugueses) vs H_1 (brasileiros) \neq (portugueses) para um $\alpha = 0,05$, sendo $Z > 1,65$ concluir que as trajetórias do modelo adotado diferem significativamente. Definido esses pressupostos, recorreu-se a modelagem de equações estruturais (MEE), por meio do *software* Amos v.23, técnica Multivariada que combina a análise fatorial exploratória com a estimação de um conjunto de equações de regressão multiplas separadas, mas interdependentes adequadas para este estudo (MARÔCO, 2010; HAIR et al., 2009).

Executado as etapas apresentadas anteriormente, se deu início à análise do modelo de mensuração com aplicação da análise fatorial confirmatória (AFC) para verificar as propriedades psicométricas das escalas e testar as relações preestabelecidas e ajustes do modelo com a reespecificação onde eliminou-se do modelo original a partir da matriz de covariância residual as variáveis NS_A3; PBT5; SJN4; PBC3; HCS1; HCS2; HCS3 e todo CFC com valores residuais maiores que $\pm 2,58$ considerados estatisticamente significativos ao nível 0,05 (HAIR et al., 2009; BYRNE, 2013).

5 ANÁLISES DOS RESULTADOS

5.1 Perfil da amostra

Destes brasileiros e portugueses (Tabela 1) 59% e 59% eram do sexo feminino, 54% e 72% têm idade entre 18 e 45 anos, 26% e 68% têm renda até R\$ 1.045,00 / inferior ou igual a 500 euros e entre R\$ 4.501,00 e 6.000,00 / entre 2.000 e 2.500 euros, 88% e 76% têm o grau de instrução superior completo e Pós-graduação e 68% e 57% dos brasileiros e portugueses não pararam de trabalhar durante a pandemia do COVID-19.

Tabela 1 – Perfil da amostra - brasileira e portuguesa

Sexo	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Masculino	176	41,3	64	41,6	1	50	241	41,4
Feminino	250	58,7	90	58,4	1	50	341	58,6
N	426	100	154	100	2	100	582	100
Idade	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
18 a 24 anos	18	4,2	26	16,9	0	0	44	7,6
25 a 31 anos	80	18,8	26	16,9	1	50	107	18,4
32 a 38 anos	78	18,3	28	18,2	1	50	107	18,4
39 a 45 anos	55	12,9	31	20,1	0	0	86	14,8
46 a 52 anos	57	13,4	22	14,3	0	0	79	13,6
53 a 59 anos	59	13,8	17	11,0	0	0	76	13,1
60 anos acima	79	18,5	4	2,6	0	0	83	14,3
N	426	100	154	100	2	100	582	100
Renda	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Até R\$ 1.045,00 / Inferior ou igual a 500 euros	7	1,6	7	4,5	0	0	14	2,4
Entre R\$ 1.045,00 e 2.000,00 / Entre 500 e 1.000 euros	11	2,6	18	11,7	0	0	29	5,0
Entre R\$ 2.001,00 e 3.000,00 / Entre 1.000 e 1.500 euros	26	6,1	27	17,5	0	0	53	9,1
Entre R\$ 3.001,00 e 4.500,00 / Entre 1.500 e 2.000 euros	32	7,5	32	20,8	0	0	64	11,0
Entre R\$ 4.501,00 e 6.000,00 / Entre 2.000 e 2.500 euros	34	8,0	21	13,6	0	0	55	9,5
Entre R\$ 6.001,00 e 7.500,00 / Entre 2.500 e 3.000 euros	26	6,1	13	8,4	0	0	39	6,7
Entre R\$ 7.501,00 e 10.000,00 / Entre 3.000 e 3.500 euros	45	10,6	12	7,8	0	0	57	9,8
Entre R\$ 10.001,00 e 15.000,00 / Entre 3.500 e 4.000 euros	69	16,2	6	3,9	0	0	75	12,9
Entre R\$ 15.001,00 e 20.000,00 / Entre 4.000 e 5.000 euros	60	14,1	12	7,8	1	50	73	12,5
Mais de R\$ 20.000,00 / Igual ou superior 5.000 euros	116	27,2	6	3,9	1	50	123	21,1
N	426	100	154	100	2	100	582	100
Grau de instrução	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Ensino fundamental incompleto / Ensino secundário incompleto	0	0	2	1,3	0	0	2	0,3
Ensino fundamental completo / Ensino secundário completo	1	0,23	13	8,4	0	0	14	2,4
Ensino médio incompleto	0	0	1	0,6	0	0	1	0,2
Ensino médio completo	8	1,9	8	5,2	0	0	16	2,7
Ensino superior incompleto	41	9,6	13	8,4	0	0	54	9,3
Ensino superior completo	100	23,5	75	48,7	0	0	175	30
Pós-graduação	276	64,8	42	27,3	2	100	320	55
N	426	100	154	100	2	100	582	100

Ocupação	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Não estuda nem trabalha	32	7,51	4	7,5	0	0	36	6,2
Só trabalha	193	45,3	87	45,3	2	100	282	48
Só estuda	31	7,28	18	7,3	0	0	49	8,4
Estuda e trabalha	170	39,9	45	39,9	0	0	215	37
N	426	100	154	100	2	100	582	100
Moradores	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Nenhuma – moro sozinho(a)	32	7,51	23	14,9	0	0	55	9,5
Eu e mais 1 pessoa	114	26,8	43	27,9	0	0	157	27
Eu e mais 2 pessoas	141	33,1	43	27,9	1	50	185	32
Eu e mais 3 pessoas	93	21,8	37	24,0	1	50	131	23
Eu e mais 4 pessoas	31	7,28	8	5,2	0	0	39	6,7
Eu e mais 5 pessoas	7	1,64	0	0,0	0	0	7	1,2
Eu e mais 6 pessoas	4	0,94	0	0,0	0	0	4	0,7
Eu e 7 ou mais pessoas	4	0,94	0	0,0	0	0	4	0,7
N	426	100	154	100	2	100	582	100
Tive que parar de trabalhar durante a pandemia	Brasil	%	Portugal	%	Outros	%	Total	%
Sim	137	32,2	66	42,9	0	0	203	35
Não	289	67,8	88	57,1	2	100	379	65
N	426	100	154	100	2	100	582	100

Fonte: dados da pesquisa.

5.2 Modelagem de equações estruturais

Seguindo as recomendações dos autores Hair et al. (2009) realizou-se mensuração de cada construto quanto a unidimensionalidade e a confiabilidade, sendo assim procedeu-se a validade discriminante, a variância extraída e a confiabilidade composta (Tabela 2), sendo que os valores alcançados estão compatíveis com a literatura. Segundo Fornell e Larcker (1981) e Garver e Mentzer (1999), os padrões devem ser os seguintes: $CR > 0,7$; $AVE > 0,5$; e AVE maior do que as correlações dos construtos ao quadrado. A validade discriminante é alcançada quando a AVE é maior que a variação quadrada compartilhada máxima (MSV) e a variação quadrada compartilhada média (ASV).

Cumpridas as recomendações Hair et al. (2009) extrai-se os valores do desempenho do modelo estrutural que tem como objetivo analisar a influência da atitude, normas sociais e controle percebido na intenção de ficar em casa comparando Brasil com Portugal. De tal forma, que a teoria do comportamento planejado decomposta foi a base teórica desta trabalho além perscrutado a influência do boca-a-boca na intenção de ficar em casa. Logo após, foi realizado o modelo de mensuração que obteve os seguintes parâmetros como resultado: $CMIN/DF = 2,901$; $CFI = 0,916$; $GFI = 0,808$; $NFI = 0,877$ e o $RMSEA = 0,057$ são valores periféricos são aceitáveis, ou seja o desempenho geral do modelo estudado foi adequado.

Após o modelo de mensuração, foi empregado o modelo estrutural em que se obtiveram os seguintes resultados: $CMIN/DF = 3,103$; $CFI = 0,904$; $GFI = 0,787$; $NFI = 0,865$ e o $RMSEA = 0,060$. Na Tabela 3, tem-se o resultado dos testes de hipóteses para cada país e a diferença dos caminhos entre os países.

Tabela 2 – Validade convergente e discriminante

	α	CR	AVE	MSV	ASV	PBC	NS_A	NS_G	NS_C	PBT	PCT	PBI	HKS	WOM	IFC	CPT	SJN	HCS	ATT
PBC	0,851	0,882	0,664	0,511	0,260	0,815													
NS_A	0,825	0,834	0,566	0,228	0,063	0,220	0,752												
NS_G	0,818	0,834	0,635	0,235	0,096	0,284	0,477	0,797											
NS_C	0,937	0,926	0,759	0,584	0,289	0,613	0,293	0,485	0,871										
PBT	0,868	0,873	0,634	0,191	0,106	0,331	0,401	0,335	0,375	0,796									
PCT	0,953	0,958	0,883	0,604	0,281	0,707	0,176	0,362	0,764	0,358	0,940								
PBI	0,893	0,897	0,686	0,396	0,130	0,373	0,111	0,161	0,358	0,061	0,335	0,828							
HKS	0,899	0,895	0,631	0,420	0,104	0,288	0,119	0,098	0,232	0,095	0,214	0,547	0,794						
WOM	0,919	0,908	0,712	0,555	0,269	0,611	0,229	0,323	0,677	0,420	0,745	0,344	0,276	0,844					
IFC	0,946	0,949	0,757	0,604	0,301	0,715	0,212	0,281	0,714	0,405	0,777	0,331	0,265	0,739	0,870				
CPT	0,906	0,906	0,763	0,408	0,180	0,597	0,195	0,238	0,506	0,354	0,495	0,202	0,187	0,491	0,639	0,874			
SJN	0,939	0,944	0,849	0,413	0,233	0,625	0,255	0,261	0,643	0,175	0,535	0,479	0,422	0,553	0,554	0,485	0,922		
HCS	0,726	0,752	0,510	0,420	0,179	0,400	0,135	0,212	0,458	0,179	0,379	0,629	0,648	0,395	0,379	0,381	0,559	0,714	
ATT	0,893	0,882	0,652	0,412	0,195	0,506	0,161	0,260	0,553	0,437	0,539	0,265	0,243	0,577	0,642	0,404	0,462	0,385	0,807

Fonte: Elaboração própria.

Nota: Os valores da diagonal indicam a variância extraída e os demais correspondem à variância compartilhada (correlações ao quadrado).

Tabela 3 - Testes de hipóteses

Variável independente	Variável Dependente	Brasil		Hipótese	Portugal		Hipótese	z-score	Diferença Caminhos
		Estimate	p		Estimate	p			
ATT	IFC	0,34	0	H1 - Aceita	0,1	0,12	H1 - Rejeitada	-2,867***	Sig
SJN	IFC	0,07	0,16	H2 - Rejeitada	0,01	0,92	H2 - Rejeitada	-0,6	Ñsig
PBC	IFC	0,69	0	H3 - Aceita	0,52	0	H3 - Aceita	-0,97	Ñsig
HKS	ATT	-1,77	0	H4 - Rejeitada	-0,08	0,73	H4 - Rejeitada	3,417***	Sig
HCS	ATT	4,21	0	H5 - Aceita	1,08	0,01	H5 - Aceita	-2,955***	Sig
PBI	ATT	-1,08	0	H6 - Rejeitada	-0,21	0,24	H6 - Rejeitada	2,29**	Sig
NS_A	SJN	0,11	0,08	H7 - Rejeitada	0,27	0,02	H7 - Aceita	1,24	Ñsig
NS_G	SJN	-0,07	0,17	H8 - Rejeitada	-0,27	0,15	H8 - Rejeitada	-1,03	Ñsig
NS_C	SJN	0,5	0	H9 - Aceita	0,85	0	H9 - Aceita	2,564**	Sig
PBT	PBC	0,05	0,02	H10 - Aceita	0,12	0,03	H10 - Aceita	1,12	Ñsig
PCT	PBC	0,32	0	H11 - Aceita	0,55	0	H11 - Aceita	2,182**	Sig
WOM	IFC	0,34	0	H12 - Aceita	0,42	0	H12 - Aceita	0,82	Ñsig
IFC	CPT	0,72	0	H13 - Aceita	0,73	0	H13 - Aceita	0,09	Ñsig

Fonte: Elaboração própria.

5.3 Hipóteses

As hipóteses H3, H5, H9, H10, H11, H12 e H13 foram aceitas em ambos os países para um $\alpha = 0,05$, sendo $Z > 1,65$. A percepção de controle influencia na intenção de ficar em casa (H3). Esta é a relação com maior influência na intenção de ficar para ambos os países. A consciência com a saúde influencia positivamente a atitude para os dois países (H5). Isto indica que pessoas com maior preocupação com a saúde tem maior atitude de ficarem em casa. Nessa relação há diferença significativa entre os países, com os brasileiros dando um peso muito maior para essa variável. A hipótese H9 teve resultado similar, pois foi aceita para ambos os países, porém o efeito maior foi para os portugueses, isto é, os portugueses seguem mais as normas dos cientistas do que os brasileiros.

A percepção de benefício influencia positivamente o controle percebido (H10), assim a percepção de que as pessoas vão se beneficiar afetar a percepção de controle. Não houve diferença entre os países no efeito. A percepção de contribuição também influencia significativamente a percepção de controle para os dois países com um efeito maior para Portugal (H11).

Além das variáveis da Atitude, Normas subjetivas e Controle percebido, foi testado para esse caso se o boca-a-boca influencia na intenção de ficar em casa. Os resultados foram significantes e positivos, evidenciando que o boca-a-boca influencia na intenção de ficar em casa (H12). Por fim, foi testado se a intenção leva ao comportamento de ficar em casa e nesse caso foi encontrado que quem tem tido intenção tem ficado em casa (H13). Para as duas relações mencionadas não houve diferenças a nível país.

Ademais, foi encontrado que a atitude de ficar em casa só influencia a intenção de ficar em casa no Brasil e em Portugal essa hipótese foi rejeitada (H1). Já, para os portugueses as normas sociais oriundas de amigos influenciam as normas subjetivas, enquanto no Brasil essa hipótese foi rejeitada (H7). Porém, embora as normas sociais de amigos influenciem os portugueses não foi encontrado efeito da norma subjetiva na intenção de ficar em casa (H2). O mesmo resultado foi encontrado para os brasileiros.

O conhecimento em saúde obteve resultados diferentes entre os países para a atitude de ficar em casa (H4). Em Portugal o efeito foi insignificante, enquanto para o Brasil o efeito foi significativo, porém negativo. Desta forma a hipótese foi rejeitada, uma vez que se esperava um efeito positivo. Resultado similar foi encontrado com relação a variável comportamento pró-social, em que o efeito para Portugal foi insignificante e no Brasil foi significativo e negativo (H6). A explicação para isso é que as pessoas que tem comportamento pró-social tem menor atitude de ficar em casa, pois eles se acham imprescindível em ajudar fora de casa. Por fim, as normas sociais oriundas do governo foram rejeitadas nos dois países.

Com base nos resultados nota-se que há diferenças entre os países e que as mesmas ações não terão o mesmo resultado, por isso nota-se que para cada contexto diferentes estratégias têm que ser tomadas. Para Portugal o controle percebido e o boca-a-boca influenciam a intenção de ficar em casa, então as estratégias para eles devem focar em evidenciar que as pessoas tem o controle de poder ficar em casa, sendo que em casos que a pessoa precisa sair o importante é evidenciar que a pessoa tem o controle de poder ficar no tempo livre. A influência do boca-a-boca também é relevante, embora as normas subjetivas não influenciem, mas as recomendações sim, então o ideal é ter controle de que a informação veiculada seja a mais correta possível. Para o Brasil têm-se os mesmos resultados, porém aqui a atitude de ficar em casa também influencia, isto é, o brasileiro tem vontade de ficar em casa.

A partir da TCPD nota-se que o controle percebido é a principal variável que influencia a pessoa a ter intenção de ficar em casa e essa é influenciada pelas variáveis: percepção de benefício e percepção de contribuição. Logo, as ações devem enfatizar essas duas variáveis que ao ficar em casa a pessoa está se beneficiando e contribuindo. Essa questão já vem sendo trabalhada, porém ela entra no aspecto da intangibilidade, uma vez que esses resultados não podem ser mensurados, portanto a sugestão é tentar tangibilizar os resultados dessas duas ações (WHITE; HABIB; HARDISTY, 2019).

Para o Brasil a atitude também influencia a intenção de ficar e quanto maior a consciência em saúde maior a atitude, logo conscientizar as pessoas faz com que elas tenham maior atitude a ficar em casa. No entanto quanto maior o conhecimento com saúde menor a atitude a ficar em casa. Acredita-se que isto ocorre devido à pessoa acreditar que sabe se tratar ou conhece bem os sintomas da COVID-19 e por isso tem confiança de que não precisa ficar em casa.

6. CONCLUSÃO

A pesquisa teve como objetivo geral analisar a influência da atitude, normas sociais e controle percebido na intenção de ficar em casa comparando Brasil com Portugal. O objetivo foi atendido uma vez que se identificou que o controle percebido é a principal variável que influencia a intenção de ficar, tanto em Portugal como no Brasil. Além do controle percebido o boca-a-boca também teve efeito significativo. Para o Brasil a atitude também influencia à intenção de ficar e não foi encontrado efeito das normas sociais em nenhum dos dois países.

Pesquisas cross-culturais são importante para se entender melhor os contextos teóricos e práticos. Essa pesquisa evidencia que para Portugal e Brasil há variáveis com maior efeito e variáveis que são significantes somente para um contexto. Portanto, sugere-se um aprofundamento dessa pesquisa com outros países para entender melhor como a TCPD pode ajudar na intenção de ficar em casa e no combate a pandemia do COVID-19.

Essa pesquisa tem como limitação a diferença entre as amostras com uma maior porcentagem de pessoas do Brasil. Além disso, outra limitação é com relação ao grau de escolaridade em que a maior parte das pessoas estão acima de ensino superior incompleto. Isto pode explicar o porque das normas dos cientistas ter efeito significativo e as outras não. Até mesmo o efeito insignificante das normas subjetivas, por isso sugere-se uma pesquisa com pessoas de menor nível escolar, que não foi possível de ser realizado nessa pesquisa devido a pesquisa ter sido totalmente online e esse público ter menor acesso aos dispositivos para responder o questionário.

REFERÊNCIAS

- AJZEN, Icek. From intentions to actions: A theory of planned behavior. In: **Action control**. Springer, Berlin, Heidelberg, 1985. p. 11-39.
- AJZEN, Icek. Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior 1. **Journal of applied social psychology**, v. 32, n. 4, p. 665-683, 2002.
- AJZEN, Icek. The theory of planned behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.
- BAGOZZI, Richard P. A field investigation of causal relations among cognitions, affect, intentions, and behavior. **Journal of marketing research**, v. 19, n. 4, p. 562-584, 1982.
- BAGOZZI, Richard P. A holistic methodology for modeling consumer response to innovation. **Operations Research**, v. 31, n. 1, p. 128-176, 1983.
- BAGOZZI, Richard P. Attitudes, intentions, and behavior: A test of some key hypotheses. **Journal of personality and social psychology**, v. 41, n. 4, p. 607, 1981.
- BARRIO, J. M. Como Portugal mantém o coronavírus mais controlado que países europeus mais ricos. 2020. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/internacional/2020-04-12/como-portugal-mantem-o-coronavirus-mais-controlado-que-paises-europeus-mais-ricos.html>> Acesso em: 07 mai. 2020.
- BAUMSTEIGER, Rachel; SIEGEL, Jason T. Measuring prosociality: The development of a prosocial behavioral intentions scale. **Journal of personality assessment**, v. 101, n. 3, p. 305-314, 2019.
- BEILIN, Harry. **The development of prosocial behavior**. Academic Press, 2013.
- BURNKRANT, Robert E.; COUSINEAU, Alain. Informational and normative social influence in buyer behavior. **Journal of Consumer research**, v. 2, n. 3, p. 206-215, 1975.
- BYRNE, Barbara M. **Structural equation modeling with Mplus: Basic concepts, applications, and programming**. routledge, 2013.
- CAMPOS, Juliana Alvares Duarte Bonini; CARLOTTO, Mary Sandra; MARÔCO, João. Copenhagen Burnout Inventory-student version: adaptation and transcultural validation for Portugal and Brazil. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 26, n. 1, p. 87-97, 2013.
- CARFORA, V. et al. Explaining consumer purchase behavior for organic milk: Including trust and green self-identity within the theory of planned behavior. **Food Quality and Preference**, v. 76, p. 1-9, 2019.
- CARROLL, Barbara A.; AHUVIA, Aaron C. Some antecedents and outcomes of brand love. **Marketing letters**, v. 17, n. 2, p. 79-89, 2006.
- CÔRTEZ, Pedro Luiz et al. Comportamento ambiental: estudo comparativo entre estudantes brasileiros e portugueses. **Ambiente & Sociedade**, v. 19, n. 3, p. 113-134, 2016.
- FELDMAN-BIANCO, Bela. Brazilians in Portugal, Portuguese in Brazil: constructions of sameness and difference. **Identities Global Studies in Culture and Power**, v. 8, n. 4, p. 607-650, 2001.
- FIELDING, Kelly S. et al. Explaining landholders' decisions about riparian zone management: The role of behavioural, normative, and control beliefs. **Journal of environmental management**, v. 77, n. 1, p. 12-21, 2005.

FISHBEIN, Martin; AJZEN, Icek. Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. 1977.

FORNELL, C.; LARCKER, D. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**, v. 18, n. 1, p. 39-50, 1981.

GABRIEL, Ute; GREVE, Werner. The psychology of fear of crime. Conceptual and methodological perspectives. **British Journal of Criminology**, v. 43, n. 3, p. 600-614, 2003.

GARAY, Lluís; FONT, Xavier; CORRONS, August. Sustainability-oriented innovation in tourism: An analysis based on the decomposed theory of planned behavior. **Journal of Travel Research**, v. 58, n. 4, p. 622-636, 2019.

GARVER, M. S.; MENTZER, J. T. Logistics research methods: employing structural equation modeling to test for construct validity. **Journal of Business Logistics**, v. 20, n. 1, p. 33-57, 1999.

GONDIM, Sônia Maria Guedes et al. Intergroup emotions, perceived threats and hostility against foreigners: Comparing Brazil, Portugal, and Spain. **Trends in Psychology**, v. 26, n. 1, p. 167-182, 2018.

HAIR, Joseph F. et al. **Análise multivariada de dados**. Bookman editora, 2009.

HARRISON, David A. Volunteer motivation and attendance decisions: Competitive theory testing in multiple samples from a homeless shelter. **Journal of applied psychology**, v. 80, n. 3, p. 371, 1995.

HARYANTO, Jony Oktavian; MOUTINHO, Luiz; COELHO, Arnaldo. Is brand loyalty really present in the children's market? A comparative study from Indonesia, Portugal, and Brazil. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 10, p. 4020-4032, 2016.

HORNG, Shwu-Min; LEE, Yih-Yuh; WU, Chih-Luh. A study of the paying behavior for subscribing social network sites. **Computer Communications**, v. 73, p. 282-290, 2016.

JAYANTI, Rama K.; BURNS, Alvin C. The antecedents of preventive health care behavior: An empirical study. **Journal of the academy of marketing science**, v. 26, n. 1, p. 6-15, 1998.

KIM, Yong Joong; NJITE, David; HANCER, Murat. Anticipated emotion in consumers' intentions to select eco-friendly restaurants: Augmenting the theory of planned behavior. **International Journal of Hospitality Management**, v. 34, p. 255-262, 2013.

LASCU, Dana-Nicoleta; ZINKHAN, George. Consumer conformity: review and applications for marketing theory and practice. **Journal of Marketing Theory and Practice**, v. 7, n. 3, p. 1-12, 1999.

LIMA, L. **Coronavírus: 5 estratégias de países que estão conseguindo conter o contágio**. 2020. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/internacional-51937888>> Acesso em: 07 mai. 2020.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing:- Uma Orientação Aplicada**. Bookman Editora, 2012.

MANNETTI, Lucia; PIERRO, Antonio; LIVI, Stefano. Recycling: Planned and self-expressive behaviour. **Journal of environmental psychology**, v. 24, n. 2, p. 227-236, 2004.

MARÔCO, João. **Análise de equações estruturais: Fundamentos teóricos, software & aplicações**. ReportNumber, Lda, 2010.

MUSSEN, Paul; EISENBERG-BERG, Nancy. **Roots of caring, sharing, and helping: The development of pro-social behavior in children**. WH Freeman, 1977.

NETO, Félix; DA CONCEIÇÃO PINTO, Maria; FURNHAM, Adrian. Sex and culture similarities and differences in long-term partner preferences. **Journal of Relationships Research**, v. 3, p. 57, 2012.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE. **Coronavirus disease (COVID-19) advice for the public**. 2020. Disponível em: <<https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public>> Acesso em: 07 mai. 2020.

PRIMMER, Eeva; KARPPINEN, Heimo. Professional judgment in non-industrial private forestry: Forester attitudes and social norms influencing biodiversity conservation. **Forest Policy and Economics**, v. 12, n. 2, p. 136-146, 2010.

SPASH, Clive L. et al. Motives behind willingness to pay for improving biodiversity in a water ecosystem: Economics, ethics and social psychology. **Ecological Economics**, v. 68, n. 4, p. 955-964, 2009.

TAYLOR, Shirley; TODD, Peter A. Understanding information technology usage: A test of competing models. **Information systems research**, v. 6, n. 2, p. 144-176, 1995a.

TAYLOR, Shirley; TODD, Peter. Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions. **International journal of research in marketing**, v. 12, n. 2, p. 137-155, 1995b.

TOLEDO, L. F. **Isolamento social caiu em 25 de 27 estados entre março e abril**. 2020. Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/nacional/2020/04/24/isolamento-social-caiu-em-25-de-27-estados-entre-marco-e-abril>> Acesso em: 07 mai. 2020.

TSAI, Juin-Ming; HUNG, Shiu-Wan; YANG, Ting-Ting. In pursuit of goodwill? The cross-level effects of social enterprise consumer behaviours. **Journal of Business Research**, v. 109, p. 350-361, 2020.

VENKATESH, Viswanath; DAVIS, Fred D. A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. **Management science**, v. 46, n. 2, p. 186-204, 2000.

WANG, Yajin; JOHN, Deborah Roedder; GRISKEVICIOUS, Vladas. Does the devil wear Prada? Luxury product experiences can affect prosocial behavior. **International Journal of Research in Marketing**, 2020.

WHITE, Katherine; HABIB, Rishad; HARDISTY, David J. How to SHIFT consumer behaviors to be more sustainable: A literature review and guiding framework. **Journal of Marketing**, v. 83, n. 3, p. 22-49, 2019.

YOUSAFZAI, Shumaila Y.; FOXALL, Gordon R.; PALLISTER, John G. Explaining internet banking behavior: theory of reasoned action, theory of planned behavior, or technology acceptance model?. **Journal of applied social psychology**, v. 40, n. 5, p. 1172-1202, 2010.