

O EFEITO DA CRENÇA COMPORTAMENTAL DE CONFORMIDADE E DA PRESSÃO SOCIAL NA INTENÇÃO DE CONFORMIDADE EM UMA EMPRESA DO SETOR ELÉTRICO BRASILEIRO

THE EFFECT OF BEHAVIORAL BELIEF OF CONFORMITY AND SOCIAL PRESSURE ON THE INTENTION OF CONFORMITY IN A COMPANY IN THE BRAZILIAN ELECTRIC SECTOR

DIEGO DE SOUZA ANDRADE

Mestre em Sistemas de Informação e Gestão do Conhecimento.
Companhia Energética do Estado de Minas Gerais – CEMIG.

ERIC DE PAULA FERREIRA

Doutor em Sistemas de Informação e Gestão do Conhecimento.
Professor na Universidade do Estado de Minas Gerais

FÁBIO CORRÊA

Doutor em Sistemas de Informação e Gestão do Conhecimento - FUMEC
Professor na Universidade FUMEC

FERNANDO SILVA PARREIRAS

Doutor em Ciência da Computação
Professor na Universidade FUMEC

RESUMO

Objetivo: Dessa forma, a presente pesquisa tem como objetivo avaliar os efeitos da Crença Comportamental de Conformidade e da Pressão Social na Intenção de Conformidade em uma empresa do setor elétrico brasileiro. Fundamentos teóricos: O comportamento das pessoas que executam os processos organizacionais está diretamente relacionado ao nível de conhecimento dessas em relação aos procedimentos, regras e regulamentos da empresa. Esse comportamento, segundo a Teoria do Comportamento Planejado, é baseado na intenção humana, representando o quanto esse indivíduo está disposto a realizar uma determinada ação. Metodologia: Para tal, foi realizada uma pesquisa quantitativa de caráter descritivo, utilizando um questionário estruturado *survey* como instrumento de coleta de dados, e a modelagem de equações estruturais como técnica de análise de dados. Resultados: Ao todo, foram obtidas 504 respostas e, após as respectivas análises, os resultados apontaram que tanto



a Crença de Comportamento de Conformidade, quanto Pressão Social, exercem influência significativa e positiva sobre a Intenção de Conformidade. A aplicação desta pesquisa em empresas de segmentos distintos é sugestão de pesquisa futura. Originalidade/valor: Esta pesquisa contribui por avaliar o efeito da crença comportamental no setor elétrico brasileiro, aliando a Teoria do Comportamento Planejado à prática empresarial.

Palavras-chave: Conformidade; Comportamento de conformidade; Teoria do Comportamento Planejado; Setor Elétrico.

ABSTRACT

Purpose: Thus, this research aims to evaluate the effects of the Behavioral Belief of Compliance and Social Pressure on the Intention of Compliance in a company in the Brazilian electricity sector. **Theoretical framework:** The behavior of the people who carry out organizational processes is directly related to their level of knowledge in relation to the company's procedures, rules and regulations. This behavior, according to the Theory of Planned Behavior, is based on human intention, representing how much this individual is willing to perform a certain action. **Methodology:** To this end, a descriptive quantitative research was carried out, using a structured survey questionnaire as a data collection instrument, and structural equation modeling as a data analysis technique. **Findings:** In all, 504 responses were obtained and, after the respective analyses, the results showed that both the Conformity Behavior Belief and Social Pressure exert a significant and positive influence on the Compliance Intention. The application of this research in companies from different segments is a suggestion for future research. **Originality/value:** This research contributes by evaluating the effect of behavioral belief in the Brazilian electricity sector, combining the Theory of Planned Behavior with business practice.

Keywords: Compliance; Compliance behavior; Planned Behavior Theory; Electrical Sector.

1 INTRODUÇÃO

As organizações são compostas por pessoas que são responsáveis pela execução dos processos e atividades que se vinculam ao alcance dos objetivos ambicionados. Esses processos e atividades possuem diretrizes e procedimentos, além de estarem sujeitos a requisitos internos e externos, inerentes ao contexto em que estão inseridos. O fato de agir conforme determinado, por diversos aspectos e direcionamentos, é uma



decisão de cada indivíduo, que pode ser influenciada por fatores que permeiam sua rotina.

Ter um comportamento de conformidade pode ser entendido como estar aderente ao termo compliance, que possui um conceito direto e elementar (TARANTINO, 2008), significando, antes de tudo, um estado de agir em consonância com as leis, regulamentos, protocolos, padrões e especificações estabelecidos.

Segundo a Teoria do Comportamento de Ajzen (2011), há fatores que influenciam a intenção dos indivíduos em agir em conformidade. O aprofundamento desses fatores e a análise do real impacto na intenção de conformidade de uma população traz a previsibilidade do comportamento desses indivíduos, possibilitando um melhor entendimento de quais ações, endereçadas a fatores específicos, devem ser implementadas para alcançar um resultado almejado.

Aliada às ações de entendimento do comportamento nas empresas, a análise das ferramentas relacionadas aos sistemas de informação, que suportam ou auxiliam os processos em sua execução e monitoramento, deve ser considerada, de modo a ser avaliada se há a existência de correlação no grau de intenção de conformidade dos indivíduos.

Além disso, o nível de conhecimento dos indivíduos em relação aos processos, tarefas e requisitos inerentes ao seu trabalho deve ser analisado. Essa asserção tem guarida em Drucker (1998), que exprime que o conhecimento deve ser considerado como “o recurso” para vantagem competitiva, e as pessoas, detentoras desse recurso, devem ser vistas como trabalhadoras do conhecimento e não como operários de uma engrenagem fabril.

A partir dessas reflexões, este estudo tem como objetivo avaliar os efeitos da crença comportamental de conformidade e da pressão social na intenção de conformidade em uma empresa do setor elétrico brasileiro. Assim, após esta introdução, esta pesquisa se subdivide em seções, a saber: 2) fundamentação teórica sobre as temáticas que suportam esta pesquisa; 3) procedimentos metodológicos; 4) análise dos resultados; e 5) considerações finais.



2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção o Compliance e a Teoria do Comportamento Planejado, pilares desta pesquisa, são fundamentados, respectivamente.

2.1 COMPLIANCE

Compliance é um termo oriundo da língua inglesa que significa “estar em conformidade” e começou a ser utilizado há anos para uma determinada área ou profissional de empresas que cuidavam para que as políticas internas e as leis fossem cumpridas (ICB, 2018).

A origem dos primeiros estudos de *compliance* ocorreu em instituições bancárias, objetivando fornecer maior segurança, confiabilidade e estabilidade ao sistema financeiro. Com a quebra da Bolsa de Valores de Nova Iorque, em 1929, foi criado o *New Deal*, política intervencionista na economia para “corrigir as distorções naturais do capitalismo”. Embora sua origem esteja vinculada às instituições financeiras, não é exclusividade deste setor de mercado a existência de programas de *compliance* que buscam a aderência entre a ética individual e a coletiva (SANTOS *et al*, 2012).

Para a United States Sentencing Commission (USSC, 2016), *compliance* é um conjunto de normas legais e disciplinas, ou diretrizes, estabelecidas para o negócio e para as atividades de uma organização, que atuam na prevenção, detecção e tratamento de desvios ou inconformidades que possam ocorrer. Aderente à essa definição, Alves e Pinheiro (2017) assumem que *compliance* está relacionado a um conjunto de procedimentos adotados por uma determinada sociedade, com o objetivo de otimizar o cumprimento de normas legais, regulamentos e políticas estabelecidos pela organização. Ademais, apresenta o intuito de mitigar riscos e responsabilidades, acolhendo um conjunto de instrumentos, estrategicamente modelados, sob o formato de um programa, posto em

prática para assegurar, por parte da organização e de seus representantes, a completa observância às normas e regulamentos a que se aplicam.

Segundo o Instituto *Compliance* do Brasil (ICB, 2018), *compliance* é um importante mecanismo para ajudar pessoas e empresas a identificarem “doenças” (fraudes, corrupção, descumprimento de lei), definirem o tratamento correto (processos, treinamentos, definição de políticas), e auxiliar para que se tenha uma vida mais segura e saudável (sustentabilidade nos negócios). Isto corrobora a visão de Manzi (2008) de que *compliance* é umas das bases da governança ao implantar meios para assegurar a conformidade com normas, leis e políticas internas e externas; ao passo que fortalece a cultura do ambiente ético, por meio de controles internos e aumento da transparência.

Em grande parte das definições e aplicações, *compliance* está relacionado, fundamentalmente, à ética, comprometimento e ao atendimento dos requisitos organizacionais. Neste contexto, incluem-se os aspectos comportamentais ligados aos valores de cada indivíduo e da organização, sendo dessa forma uma expectativa do ambiente empresarial a conduta das pessoas em conformidade com as regras da empresa e da sociedade.

2.2 TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO

A intenção é um antecedente direto do comportamento real de um indivíduo, sendo que, quanto mais forte for a intenção de conformidade, maior será a previsibilidade do comportamento real. As intenções são o melhor preditor da maioria dos comportamentos planejados, incluindo o comportamento empresarial (KRUEGER; REILLY; CARSRUD, 2000).

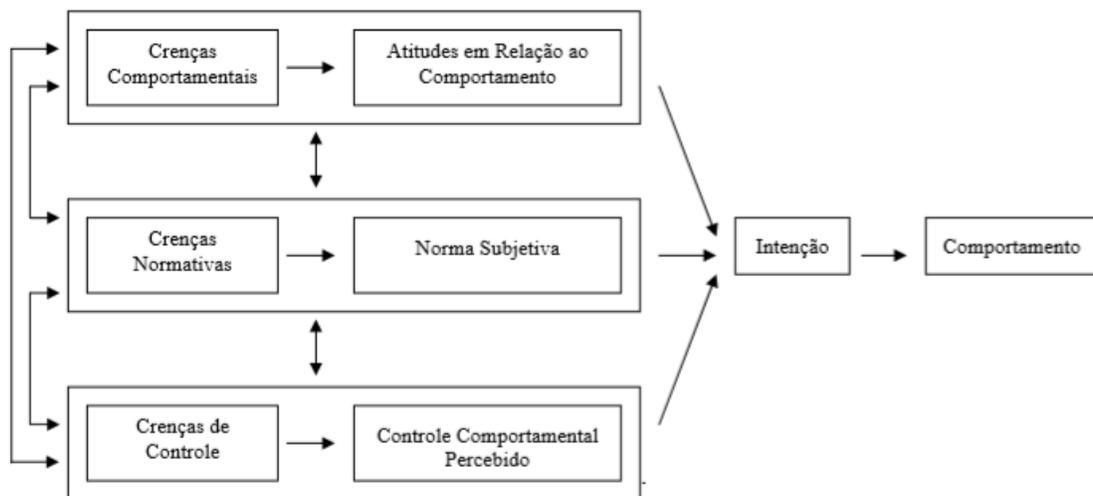
Segundo Armitage e Christian (2003), a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) é a teoria comportamental mais difundida entre os pesquisadores. A TCP consegue indicar quanto um determinado comportamento foi condicionado por fatores internos, externos ou ambos (MOUTINHO; ROAZZI, 2010).



O fator central da TCP é de que o comportamento é baseado na intenção do ser humano, que representa o quanto de esforço um indivíduo está disposto a fazer em prol de uma ação (AJZEN, 1991). Segundo a TCP (AJZEN, 2011), a ação humana é influenciada por três diferentes fatores: 1) uma avaliação positiva ou negativa de um comportamento (atitudes); 2) a pressão social para realizar ou não o comportamento (normas subjetivas); e 3) a percepção sobre a capacidade de se executar o comportamento (auto eficácia ou percepção do controle sobre o comportamento).

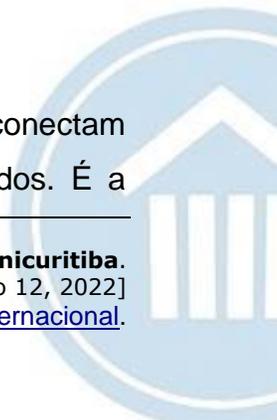
O modelo pressupõe que esses construtos são determinados pelas crenças dos indivíduos, baseadas na sua percepção a respeito do objeto de atitude. Desta forma, os construtos Atitudes em Relação ao Comportamento, Norma Subjetiva e Controle Comportamental Percebido são determinados, respectivamente, pelas crenças comportamentais, crenças normativas, crenças de controle e pelo poder de cada uma em influenciar o indivíduo. A Figura 1 apresenta a Teoria do Comportamento Planejado proposto por Ajzen (2006).

Figura 1 Teoria do Comportamento Planejado – TCP



Fonte: Azjen (2006)

As crenças comportamentais e atitudes em relação ao comportamento conectam o interesse em realizar determinado comportamento aos resultados esperados. É a



probabilidade subjetiva de que o comportamento produzirá algum resultado (AJZEN, 2006). De forma resumida, trata-se do comportamento vinculado as possíveis consequências.

As crenças normativas e norma subjetiva referem-se à percepção das expectativas que indivíduos ou grupos têm a respeito do comportamento de um determinado indivíduo. São as influências causadas pela pressão social dos pais, amigos, colegas de trabalho, cultura, opinião pública e instituições sobre o comportamento dos indivíduos.

As crenças de controle e controle comportamental percebido referem-se à percepção da presença de fatores que podem facilitar ou impedir a performance do comportamento. Assume-se que as crenças de controle, combinadas com o poder de cada fator de controle, determinam o controle comportamental percebido que irá prevalecer (AJZEN, 2006).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

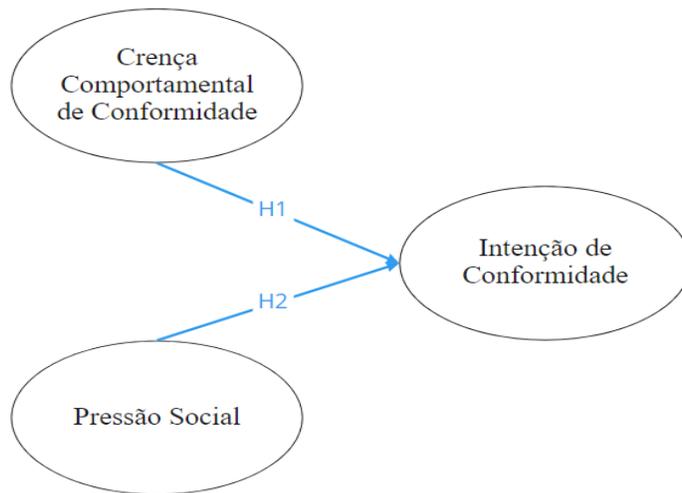
Em relação ao tipo, esta pesquisa é do tipo descritiva. A natureza descritiva “[...] tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis” (GIL, 2002, p. 42). Quanto à população e amostra, a população é constituída pelos funcionários, empregados e contratados pela empresa pesquisada, sendo indivíduos pertencentes a todos os perfis profissionais da organização, instituindo a amostra correspondente a 504 respondentes, aproximadamente 9,1% dos empregados.

Sobre à coleta de dados, foi utilizado um questionário do tipo *e-survey*, por ser um instrumento único que permite sua aplicação a amostras representativas (MIGUEL, 2012). Este é composto por 13 questões, em escala *Likert* de sete pontos (Anexo I). Quanto à análise de dados, trata-se de uma pesquisa quantitativa. Malhotra (2006, p. 154) define a pesquisa quantitativa como aquela que “procura quantificar os dados e, normalmente, aplica alguma forma de análise estatística”



O modelo utilizado nesta pesquisa foi proposto por Kim e Kim (2017), em que o conhecimento de conformidade é usado como um representante de crenças de controle comportamental percebido, que inclui o conceito de habilidade e conhecimento como um aspecto cognitivo (BANDURA, 1986). O modelo apresentado na Figura 2 define Crenças Comportamentais sobre Conformidade e Pressão Social como variáveis antecedentes da Intenção de conformidade.

Figura 2 Modelo estrutural hipotético



Fonte: Adaptado de Kim e Kim (2017)

O modelo proposto supramencionado acena duas hipóteses sobre a intenção de conformidade dos indivíduos (Tabela 1).

Tabela 1 Hipóteses do modelo

Hipóteses	
H1	A crença comportamental de conformidade tem um efeito positivo na intenção de conformidade.
H2	A pressão social tem um efeito positivo na intenção de conformidade.

Fonte: Produzido pelos autores



A fim de avaliar as relações entre os constructos, foi utilizada a modelagem de equações estruturais como técnica de análises de dados, tendo como base a abordagem PLS. A abordagem PLS (Partial Least Square) (VINZI et al., 2010) foi desenvolvida como uma alternativa à abordagem tradicional baseada na matriz de covariância (CBSEM), sendo uma técnica que oferece maior flexibilidade na modelagem dos dados, uma vez que não é necessário satisfazer algumas suposições mais duras, tais como normalidade multivariada dos dados, independência entre as observações e tamanho amostral elevado.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Foi realizada uma análise dos outliers, que são observações que apresentam um padrão de resposta diferente das demais. De acordo com Hair et al. (2009), são quatro tipos de outliers: 1) erros na tabulação dos dados ou falhas na codificação; 2) observações decorrentes de algum evento extraordinário; 3) observações extraordinárias para as quais o pesquisador não tem uma explicação; e 4) observações que estão no intervalo usual de valores para cada variável, mas são únicas em sua combinação de valores entre as variáveis. Os outliers do tipo 2 e 3 podem ser classificados como univariados, enquanto os do tipo 4 como multivariados.

Não foi encontrado nenhum valor fora do intervalo da escala de sua respectiva variável, não evidenciando, assim, o tipo de outlier relacionado à erro na tabulação dos dados. Além disso, buscou-se verificar a existência de outliers univariados, que consiste na verificação de alguma resposta divergente com base em cada uma das variáveis do modelo, e os multivariados, que apresentam um padrão de resposta diferente, considerando todas as variáveis, ao mesmo tempo.

Os outliers univariados foram diagnosticados por meio da padronização dos resultados, de forma que a média da variável fosse 0 e o desvio padrão 1. Para tanto, observações com escores padronizados fora do intervalo de $|4,00|$ foram consideradas outliers (HAIR et al., 2009). Com base neste critério, foram encontrados 79 (0,60%), observação considerada atípica de forma univariada. Por acreditar-se que as



observações sejam casos válidos da população e que, caso fossem eliminadas, poderiam limitar a generalidade da análise multivariada, apesar de possivelmente melhorar seus resultados (HAIR et al., 2009), optou-se por não excluir nenhum dos casos.

Por definição, o conjunto de dados não apresenta distribuição normal univariada e nem mesmo multivariada, uma vez que estão limitados em uma escala discreta e finita. A abordagem PLS (Partial Least Square) (VINZI et al., 2010) foi desenvolvida como uma alternativa à abordagem tradicional baseada na matriz de covariância (CBSEM), sendo uma técnica que oferece maior flexibilidade na modelagem dos dados, uma vez que não é necessário satisfazer algumas suposições mais duras, tais como normalidade multivariada dos dados, independência entre as observações e tamanho amostral elevado. Mesmo utilizando o método tradicional (CBSEM) existem diversos estimadores robustos a desvios de normalidade. Sendo assim, a ausência de normalidade dos dados, deixa de ser um problema quando se trabalha com Equações Estruturais.

Para verificar a linearidade dos dados, inicialmente, foram analisadas as correlações das variáveis par a par, uma vez que um coeficiente de correlação significativo ao nível de 5% é indicativo da existência de linearidade. Por meio da matriz de correlação de Spearman (HOLLANDER et al., 1999), 320 (98,46%) relações foram significativas ao nível de 5%, o que demonstra linearidade nos dados coletados. Além disso, foi realizado o teste de Bartlett (MINGOTI, 2007) para verificar a linearidade em cada constructo. Em todos os constructos, foram observados valores-p menores que 0,05, indicando que existem evidências significativas de linearidade.

Na análise do modelo de mensuração, são verificadas a validade convergente, a validade discriminante e a confiabilidade dos construtos. A validade convergente garante que os indicadores de um construto estão correlacionados o suficiente para medir o conceito latente. A validade discriminante verifica se os construtos medem efetivamente diferentes aspectos do fenômeno de interesse. A confiabilidade revela a consistência das medidas em mensurar o conceito que pretendem medir.



A Tabela 1 apresenta o modelo de mensuração, modelo inicial e final dos constructos, de acordo com todos os indivíduos. Dessa forma, os itens que apresentaram carga fatorial inferior a 0,50 foram retirados das análises pois, ao não contribuírem de forma relevante para formação da variável latente, prejudicam o alcance das suposições básicas para validade e qualidade dos indicadores criados para representarem o conceito de interesse. Analisando o modelo final, todos os itens restantes apresentaram carga fatorial superior a 0,50.

Tabela 1 Modelo de Mensuração

Constructos	Itens	Modelo Inicial				Modelo Final			
		C.F. ¹	Com. ²	Peso	I.C. 95% ³	C.F. ¹	Com. ²	Peso	I.C. 95% ³
Crença de Comportamento de Conformidade	Q1.1	0,84	0,70	0,34	[0,24; 0,42]	0,86	0,74	0,36	[0,27; 0,44]
	Q1.2	0,75	0,56	0,44	[0,24; 0,62]	0,75	0,56	0,45	[0,28; 0,63]
	Q1.3	0,85	0,73	0,38	[0,27; 0,46]	0,87	0,76	0,41	[0,29; 0,51]
	Q1.4	0,38	0,15	0,17	[0,00; 0,32]	-	-	-	-
Pressão Social	Q2.1	0,97	0,95	0,59	[0,52; 0,69]	0,98	0,95	0,59	[0,53; 0,70]
	Q2.2	0,96	0,91	0,45	[0,34; 0,51]	0,95	0,91	0,44	[0,34; 0,50]
Intenção de conformidade	Q4.1	0,76	0,58	0,19	[0,12; 0,24]	0,75	0,57	0,20	[0,14; 0,25]
	Q4.2	0,87	0,76	0,24	[0,19; 0,29]	0,88	0,77	0,25	[0,19; 0,30]
	Q4.3	0,79	0,63	0,35	[0,28; 0,43]	0,81	0,65	0,37	[0,29; 0,46]
	Q4.4	0,87	0,75	0,36	[0,29; 0,45]	0,88	0,77	0,38	[0,31; 0,47]
	Q4.5	0,41	0,17	0,12	[0,02; 0,22]	-	-	-	-

¹Carga Fatorial; ²Comunalidade; ³Intervalo Bootstrap.

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 2 mostra as análises da validade convergente, validade discriminante, dimensionalidade e a confiabilidade dos construtos do modelo de mensuração. Dessa forma, tem-se que: i) em todos os constructos os índices de confiabilidade A.C. e/ou C.C. foram superiores a 0,60, evidenciando, assim, a confiabilidade dos mesmos; ii) de acordo com o critério das Retas Paralelas, todos os constructos foram unidimensionais; iii) houve



validação convergente em todos os constructos, uma vez que as AVEs foram superiores a 0,40; e iv) houve validação discriminante em todos os constructos, visto que a variância compartilhada máxima de cada um foi superior à respectiva AVE.

Tabela 2 Validação do Modelo de Mensuração dos Constructos

Constructos	Itens	A.C. ¹	C.C ²	Dim. ³	AVE ⁴	V.M.C. ⁵
Crença de Comportamento de Conformidade	3	0,77	0,87	1	0,69	0,08
Pressão Social	2	0,93	0,97	1	0,93	0,06
Intenção de conformidade	4	0,85	0,90	1	0,69	0,08

¹Alfa de Cronbach, ²Confiabilidade Composta, ³Dimensionalidade, ⁴Variância Extraída; ⁵Variância Compartilhada Máxima.

Fonte: Dados da pesquisa

Desta forma, de acordo com resultados obtidos em relação aos constructos, estes também foram considerados válidos, confiáveis, unidimensionais e tiveram a validação discriminante. A Tabela 3 apresenta o Modelo Estrutural e a Figura 3 ilustra esse modelo. Dessa forma, tem-se que: i) houve influência significativa (valor-p < 0,001) e positiva ($\beta = 0,24$ [0,18; 0,34]) da Crença de Comportamento de Conformidade sobre a Intenção de Conformidade; logo, quanto maior o escore da Crença de Comportamento de Conformidade maior tenderá a ser o escore da Intenção de Conformidade; ii) houve influência significativa (valor-p < 0,001) e positiva ($\beta = 0,18$ [0,08; 0,27]) da Pressão Social sobre a Intenção de Conformidade; logo, quanto maior o escore da Pressão Social maior tenderá a ser o escore da Intenção de Conformidade; e iii) a Crença de Comportamento de Conformidade e a Pressão foram capazes de explicar 10,78% da variabilidade da Intenção de Conformidade. Além disso, o modelo apresentou um Gof de 28,27%.

Tabela 3 Modelo Estrutural

Endógenas	Exógenas	β	E.P. (β) ¹	I.C. (95%) ²	Valor-p	R ²
Intenção de conformidade	Crença de Comportamento de Conformidade	0,24	0,04	[0,18; 0,34]	<0,001	10,78%



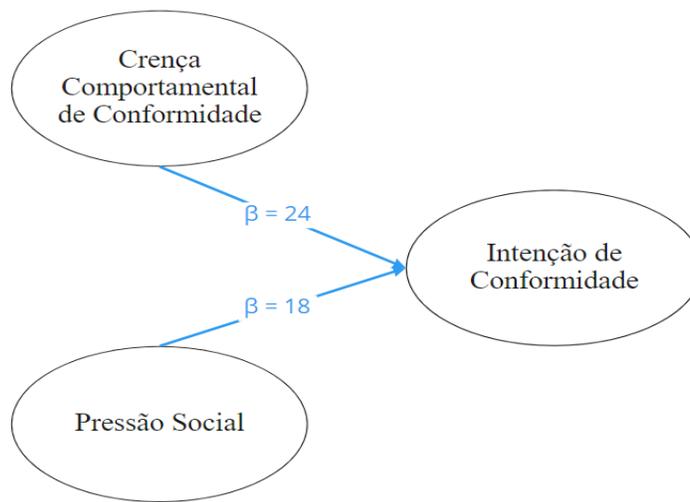
Pressão Social 0,18 0,04 [0,08; 0,27] <0,001

¹Erro padrão; ²Intervalo Bootstrap; Gof = 28,27%.

Fonte: Dados da pesquisa

A influência significativa e positiva identificada da Crença de Comportamento e da Pressão Social em relação à Intenção de Conformidade confirma a TCP (AJZEN, 2011), que define os fatores que influenciam a ação humana (Figura 3).

Figura 3 Ilustração do Modelo Estrutural



Fonte: Dados da pesquisa

Baseado no modelo proposto por Kim e Kim (2017), no qual a pesquisa foi aplicada em uma empresa de energia coreana, este trabalho foi aplicado em uma empresa de energia brasileira. Desse modo, entende-se um nível de comparabilidade dos resultados por segmento de mercado. A Tabela 4 apresenta o resumo das descobertas do presente estudo, aplicado em uma empresa brasileira, e do conduzido por Kim e Kim (2017), aplicado em uma coreana, seguido da comparação dos resultados.

Tabela 4 Resultado das hipóteses iniciais do modelo – Empresa brasileira e coreana

Hipótese	Empresa da pesquisa	Coreia – S-Oil	Comparação
H1	Confirmada	Confirmada	Convergente



Embora a aplicação e comparação em somente duas empresas não represente uma população representativa, é possível concluir alinhamento dos resultados entre elas, visto que, as duas hipóteses propostas tiveram o mesmo resultado nos dois estudos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo avaliou os efeitos da Crença Comportamental de Conformidade e da Pressão Social na Intenção de Conformidade em uma empresa do setor elétrico brasileiro. Avaliar as influências relacionadas à intenção, ou comportamento, de conformidade entre os empregados de uma empresa, pode direcionar ações assertivas para o cumprimento, por sua força de trabalho, dos diversos requisitos em que uma organização é submetida. Cada organização possui características e uma cultura organizacional única, o que torna crucial uma análise e pesquisa própria para obtenção de resultados que subsidiem uma análise direcionada.

Inicialmente, foi aplicado um questionário estruturado do tipo e-survey, baseado na Teoria do Comportamento Planejado. Em seguida, diante da base de dados gerada, foram realizadas as análises para confirmação ou refutação (não confirmação) das hipóteses propostas. Por fim, de forma a se obter uma comparabilidade, foram confrontados os resultados obtidos em relação às hipóteses propostas na empresa objeto desta pesquisa, e a S-OIL (Coreia do Sul), ambas empresas do setor elétrico.

Os resultados do estudo nos demonstram, conforme confirmação da hipótese H1 de que a Crença Comportamental de Conformidade tem influência positiva na Intenção de Conformidade nos empregados, o que propõe que ações de valorização e satisfação do empregado, entendimento da contribuição aos processos da empresa, conscientização dos benefícios gerados pela empresa, que estão vinculados a esse



constructo sejam executadas para que se tenha impactos positivos na intenção de conformidade.

Em relação à confirmação da hipótese H2, visto que a Pressão Social possui influência positiva na Intenção de Conformidade, pressupõe-se que o meio influencia as ações dos indivíduos. Planos de comunicação, atuação dos níveis de liderança, meritocracia, política de consequências e direcionamentos claros da empresa colaboram e/ou integram a pressão social, aumentando a intenção de conformidade.

Desse modo, foram obtidas as informações necessárias para alcance do objetivo do estudo que está em avaliar os efeitos da Crença Comportamental de Conformidade e da Pressão Social na Intenção de Conformidade em uma empresa do setor elétrico brasileiro, sendo concluído que (1) a Crença de Comportamento de Conformidade tem influência significativa e positiva sobre a Intenção de Conformidade e (2) a Pressão Social tem influência significativa e positiva sobre a Intenção de Conformidade;

Em pesquisas futuras, sugerem-se a aplicação desta pesquisa em empresas de segmentos distintos, alcançando um número maior de empregados em relação ao tamanho de cada organização, de modo a identificar, de forma mais acurada, o efeito do conhecimento e dos sistemas de suporte no comportamento de conformidade dos empregados.

REFERÊNCIAS

AJZEN, I. A teoria do comportamento planejado. **Comportamento Organizacional e Processos de Decisão Humana**. v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.

AJZEN, I. The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. **Psychology & Health**, v. 26, n. 9, p. 1113-1127, 2011.





AJZEN, I. Constructing a TpB questionnaire: conceptual and methodological considerations. 2006. Disponível em: <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>

ALVES, A. F. A. PINHEIRO, C. R. O papel da CVM e da B3 na implementação e delimitação do programa de integridade (compliance) no Brasil. **Revista Brasileira de Direito Empresarial - Brasília**, v. 3, n. 1, p. 40-60, 2017.

ARMITAGE, C. J.; CHRISTIAN, J. From attitudes to behaviour: Basic and applied research on the theory of planned behaviour. **Current psychology**, v. 22, n. 3, p. 187-195, 2003.

BANDURA, A. **Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory**, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1986.

DRUCKER, P. **O melhor de Peter Drucker: homem, sociedade, administração**. São Paulo: Nobel, 1998.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOLLANDER, M.; WOLFE, D. A. **Nonparametric Statistical Methods**. 2nd. ed. New York, N.Y.: John Wiley & Sons, 1999.

ICB, INSTITUTO COMPLIANCE BRASIL. **Artigos de compliance**. Disponível em: <http://compliancebrasil.org/1720-2/>. Acesso em 12/2020.

KIM, S. S.; KIM, Y. J. The effect of compliance knowledge and compliance support systems on information security compliance behavior. **Journal of Knowledge Management**, v. 21, n. 4, p. 986-1010, 2017.

KRUEGER, N. F.; REILLY, M. D.; CARSRUD, A. L. Competing models of entrepreneurial intentions. **Journal of Business Venturing**, v. 15, p. 411-432, 2000.





MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4.ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MANZI, V. A. **Compliance no Brasil: consolidação e perspectivas**. São Paulo: Saint Paul, 2008.

MIGUEL, P. A. C. **Metodologia de pesquisa em engenharia de produção e gestão de operações**. 2. ed. São Paulo: Elsevier, 2012.

MINGOTI, S. A. **Análise de dados através de métodos de estatística multivariada: uma abordagem aplicada**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.

MOUTINHO, K.; ROAZZI, A. As teorias da ação racional e da ação planejada: Relações entre intenções e comportamentos. *Avaliação Psicológica*, 9(2), 279–287, 2010.

SANTOS, R. A.; GUEVARA, A. J. H.; AMORIM, M. C. S.; FERRAZ NETO, B. H. **Compliance e liderança: a suscetibilidade dos líderes ao risco de corrupção nas organizações**. *Revista Einstein*, 2012.

TARANTINO, A. **Governance, risk, and compliance handbook: technology, finance, environmental, and international guidance and best practices**. John Wiley & Sons, 2008.

USSC, UNITED STATES SENTENCING COMMISSION. **Federal Sentencing Guidelines Manual**. Disponível em: <https://www.ussc.gov/guidelines/2016-guidelines-manual/2016-chapter-8#NaN>. Acesso em: 12/2020.

VINZI, E. *et al.* **Handbook of Partial Least Squares**. [s.l.] Springer, 2010.

