

Predisposição para Doação de Medula Óssea à luz da Teoria do Comportamento Planejado

Autoria

Pedro Felipe da Costa Coelho - pedrofelipec@gmail.com

Prog de Pós-Grad em Admin e Controlad - PPAC/UFC - Universidade Federal do Ceará

Iveltyma Roosemalen Passos Ibiapina - iveltyma.ibiapina@gmail.com

Prog de Pós-Grad em Admin e Controlad - PPAC/UFC - Universidade Federal do Ceará

Resumo

Uma pequena parcela da população brasileira é cadastrada no Registro Nacional de Doadores Voluntários de Medula Óssea (REDOME). Estima-se que a chance de encontrar medula compatível no país é de uma em cem mil. Nesse sentido, a finalidade desta pesquisa foi analisar os fatores que antecedem a intenção de realizar o cadastro para doação de medula óssea. A partir da Teoria do Comportamento Planejado, um modelo teórico foi estruturado e testado com 335 respondentes por meio da Modelagem de Equações Estruturais. Os resultados apontam que a atitude influencia na intenção comportamental para realização do cadastro no REDOME; pessoas que possuem informações sobre o processo de doação esboçam uma atitude positiva para realização do cadastro; e é essencial que o indivíduo perceba que a sua ação é efetiva e pode ajudar diretamente a vida de outras pessoas. Contudo, constatou-se que a pressão social não é um antecedente significativo para a doação.

Predisposição para Doação de Medula Óssea à luz da Teoria do Comportamento Planejado

Resumo

Uma pequena parcela da população brasileira é cadastrada no Registro Nacional de Doadores Voluntários de Medula Óssea (REDOME). Estima-se que a chance de encontrar medula compatível no país é de uma em cem mil. Nesse sentido, a finalidade desta pesquisa foi analisar os fatores que antecedem a intenção de realizar o cadastro para doação de medula óssea. A partir da Teoria do Comportamento Planejado, um modelo teórico foi estruturado e testado com 335 respondentes por meio da Modelagem de Equações Estruturais. Os resultados apontam que a atitude influencia na intenção comportamental para realização do cadastro no REDOME; pessoas que possuem informações sobre o processo de doação esboçam uma atitude positiva para realização do cadastro; e é essencial que o indivíduo perceba que a sua ação é efetiva e pode ajudar diretamente a vida de outras pessoas. Contudo, constatou-se que a pressão social não é um antecedente significativo para a doação.

Palavras-chaves: Marketing e Sociedade. Teoria do Comportamento Planejado. Doação de Medula Óssea. Modelagem de Equações Estruturais.

1 Contextualização

Estudos recentes de marketing vêm abordando temáticas socialmente relevantes, como o comportamento de consumo de pessoas com deficiência (FARIA, 2015) e o consumo de produtos orgânicos (BRANDÃO, 2016). Outras pesquisas retrataram o processo de doação de sangue (BARBOZA; COSTA, 2014) e doação de órgãos (REZENDE et al., 2015), porém a motivação para a doação de medula óssea é um objeto de estudo inexplorado na área.

A medula óssea é um tecido que ocupa o interior dos ossos, sendo conhecido popularmente por “tutano”. Na medula óssea são produzidos os componentes do sangue: glóbulos vermelhos, plaquetas e glóbulos brancos. Dessa forma, o transplante de medula óssea é recomendado a pacientes com doenças que afetam as células do sangue, como leucemias. Trata-se da substituição da medula óssea doente por uma saudável. Com isso, o organismo do paciente transplantado passa a produzir novas células da medula óssea e do sangue (INCA, 2012).

Apesar da legislação pertinente e da atuação de diversos órgãos de saúde associados à causa, o que se identifica no Brasil é uma elevada demanda de pessoas a espera de um doador de órgãos compatível e, por outro lado, uma baixa oferta de possíveis doadores potenciais. De fato, a chance de encontrar medula compatível no país é de uma em cem mil (ABTO, 2018). Este número significativo de pacientes e sobreviventes mobiliza os estudiosos de diversas áreas do conhecimento para o desenvolvimento de pesquisa sobre a temática.

Uma vez definida a opção pelo transplante, inicia-se a busca pela identificação do doador de medula óssea compatível, que pode ser proveniente do núcleo familiar (doador relacionado) ou disponibilizado mediante a doação de voluntários (doadores não relacionados). Por essa razão, quanto maior o número de doadores cadastrados no Registro Nacional de Doadores Voluntários de Medula Óssea (REDOME), maiores as chances dos pacientes (INCA, 2012).

Diante disso, este estudo tem o objetivo de analisar os fatores que antecedem a intenção de realizar o cadastro para doação de medula óssea. Para alcançar o seu objetivo, optou-se por investigar este objeto de estudo a partir da Teoria do Comportamento Planejado (TCP). Tal teoria considera que as pessoas utilizam as informações que estão disponíveis a

eles, para considerar as consequências de suas ações antes de decidirem se devem ou não se comportar de determinada forma (AJZEN, 2002) e será discutida em seguida.

2. Teoria do Comportamento Planejado

A Teoria do Comportamento Planejado (TCP), proposta por Ajzen (1991), é uma extensão da Teoria da Ação Racional (TAR), introduzida por Fishbein e Ajzen (1975). Ajzen (1991) propôs um modelo, assim como o da TRA, porém o diferencial desse modelo foi poder prever com maior precisão e explicar o comportamento humano. Essa teoria parte da suposição que todas as pessoas tomam suas decisões de forma extremamente racional. Dessa forma, considera-se que os indivíduos utilizam minuciosamente as informações que estão disponíveis a eles, para considerar as consequências de suas ações antes de decidirem se devem ou não se comportar de determinada forma (AJZEN, 2002).

A TCP é frequentemente utilizada nas áreas da Psicologia e Saúde, especialmente para investigar os fatores preditores de comportamentos, como a amamentação materna e a doação de órgãos (MOUTINHO; ROAZZI, 2010), intenção de realizar dietas e atividades físicas (GOECKING, 2006), uso de preservativos por adolescentes (MATOS; VEIGA; LIMA, 2008) e o consumo de drogas (CONNER; MCMILLAN, 1999). Na área de Marketing, essa teoria já serviu base para verificar os determinantes de variados tipos de comportamentos, comportamentos relativos ao consumo de produtos orgânicos (HOPPE *et al.*, 2012), a escolha da universidade no ensino superior privado (SOUSA *et al.*, 2013), do não uso das sacolas de plástico (MATOS, 2013) e o consumo de cosméticos ecológicos (VEIGA; SANTOS; LACERDA, 2006), por exemplo. Contudo, ainda não utilizada para analisar a adoção de medula óssea.

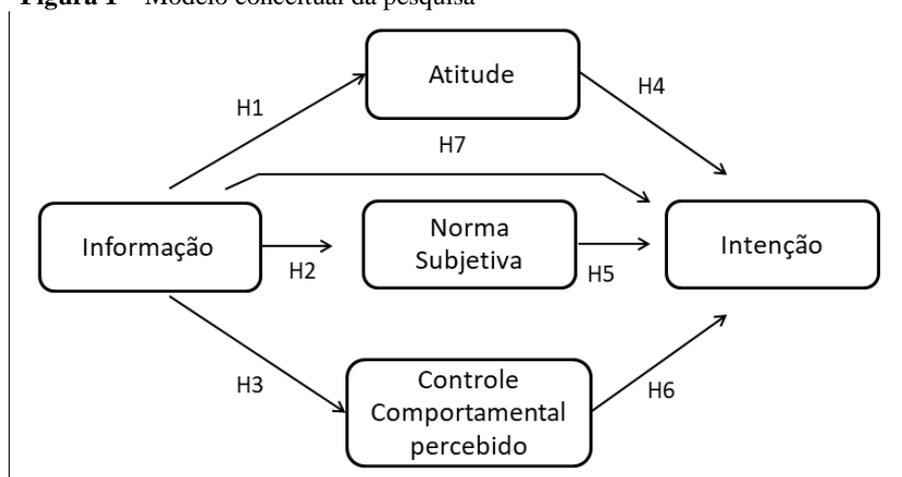
A TCP postula três constructos determinantes da intenção que são conceitualmente independentes. A primeira é a Atitude em relação ao comportamento, que se refere ao grau de avaliação ou avaliação favorável ou desfavorável que uma pessoa tem do comportamento em questão. O segundo é um fator social denominado Norma Subjetiva, que se refere à pressão social percebida para executar ou não o comportamento. A norma subjetiva é determinada com base na percepção do agente em relação à opinião de cada pessoa que é relevante ou referente para ele, formando o conjunto denominado de crenças normativas devido à sua natureza social (FISHBEN; AJZEN, 1975).

O terceiro antecedente de intenção é o grau de Controle Comportamental Percebido, que se refere à facilidade ou dificuldade percebida de realizar o comportamento e é suposto refletir a experiência passada, bem como impedimentos e obstáculos antecipados. (AJZEN; FISHBEIN, 1970). Por fim, as intenções comportamentais podem ser compreendidas como um resumo da motivação necessária para desempenhar um comportamento particular, refletindo uma decisão do indivíduo de seguir um curso de ação, bem como um índice sobre o quanto uma pessoa estaria disposta a tentar e desempenhar um comportamento (FISHBEN; AJZEN, 1975).

3 Modelo conceitual e hipóteses da pesquisa

A partir da revisão de literatura sobre a temática, buscou-se definir um modelo conceitual para analisar os antecedentes do cadastro para doação de medula óssea à luz da Teoria do Comportamento Planejado. O modelo utilizado nesta pesquisa é apresentado na Figura 1:

Figura 1 – Modelo conceitual da pesquisa



Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Além das quatro variáveis descritas na seção anterior – Atitude, Norma Subjetiva, Controle Comportamento Percebido e Intenção - a variável Informação foi adicionada por ter sido verificada em estudos sobre doação de sangue (BARBOZA; COSTA, 2014). Percebe-se que o modelo considera que o comportamento de um indivíduo pode ser definido como uma função de uma dada intenção comportamental e de fatores situacionais que não puderam ser previstos pelo indivíduo no momento em que ele expressou sua intenção (SHEET, 1974).

O modelo conceitual apresenta, portanto, sete hipóteses de estudo. Assim como Beerli-Palacio e Martín-Santana (2009) apontam, a informação sobre os procedimentos é um fator de extrema importância para que o indivíduo se torne um doador de sangue, através do conhecimento sobre os procedimentos e consequências do seu comportamento o indivíduo consegue pensar bem antes de ter esse comportamento. Analogamente, é um fator crítico para que o indivíduo se cadastre como doador de medula óssea. Esse entendimento constitui as três primeiras hipóteses do presente estudo, enunciadas a seguir:

H1: A informação influencia positivamente a atitude.

H2: A informação influencia positivamente a norma subjetiva.

H3: A informação influencia positivamente o controle comportamental percebido.

Como a TCP postula, a atitude é um dos aspectos preditivos da intenção comportamental. Caso a atitude do indivíduo seja favorável à doação de medula óssea, a probabilidade desse indivíduo se cadastrar como doador de medula óssea é maior, logo a quarta hipótese ficou definida como:

H4: A atitude das pessoas influencia positivamente a intenção.

Outro constructo preditivo da intenção comportamental é a norma subjetiva, que é a percepção de uma pessoa em aprovar ou desaprovar um determinado comportamento. Levando em consideração esse aspecto, a percepção da sociedade que o indivíduo tem sobre o cadastro para a doação de medula óssea pode influenciar a sua decisão de comportamento dele. A partir disso, a hipótese 5 foi definida:

H5: A norma subjetiva influencia positivamente a intenção.

O controle comportamental percebido desempenha um papel importante no comportamento do indivíduo, ele é a capacidade de realizar uma intenção, caso o indivíduo tenha recursos e oportunidades para realizar a ação. No cadastro de doação de medula óssea, caso o indivíduo possua essa percepção de controle, este controle pode ser um fator positivo para o cadastro. Sabendo disso, a hipótese 6 foi definida como:

H6: O controle comportamental percebido influencia positivamente a intenção.

Por fim, o conhecimento que o indivíduo possui sobre a doação de medula óssea é testada, sendo verificado se as informações que a pessoa possui têm relação com a intenção de cadastro de medula óssea:

H7: A informação influencia positivamente a intenção.

Depois de apresentar as hipóteses deste estudo, os procedimentos metodológicos são detalhados.

4 Metodologia

O estudo buscou testar a influência da atitude, das crenças normativas e do controle comportamental percebido e da informação com a finalidade de explicar a intenção, ou não intenção, de indivíduos se cadastrarem no banco nacional de doadores de medula óssea.

Quanto à mensuração dos construtos, foram selecionadas escalas previamente utilizadas em outros estudos. O constructo informação foi obtido a partir do estudo de Beerli-Palacio e Martín-Santana (2009). Já as escalas que trataram dos constructos da TCP foram adaptadas de outros estudos relacionados a doação de sangue (LEMMENS *et al.*, 2009; SHAZ *et al.*, 2009). As escalas foram adaptadas de duas formas. A primeira foi a tradução para a língua portuguesa, os itens foram apresentados como afirmações, sendo usada uma escala de verificação de 10 pontos para averiguação de concordância (escala de Likert). A segunda adaptação foi em relação ao contexto do estudo, os estudos anteriores eram relacionados a doação de sangue e o do presente estudo é o cadastro de doador de medula óssea.

A aplicação foi realizada de modo virtual, através da divulgação pelos autores em redes sociais. Vale ressaltar que em nenhum momento foi divulgado em grupos específicos de doadores de medula óssea, para dificultar o enviesamento do estudo. O questionário ficou aberto a respostas do dia 08 de dezembro ao dia 11 de dezembro, nesse período foram obtidas 335 respostas.

Com o objetivo de testar o modelo teórico apresentado na Figura 1, optou-se pela utilização da Modelagem de Equações Estruturais (MEE). Como recomenda a literatura (HAIR *et al.*, 2014), antecipadamente se verificaram os pressupostos, para a aplicação dessa técnica regressiva. A ausência de multicolinearidade foi verificada por meio do cálculo do Fator de Inflação da Variância (VIF). Mesmo não existindo um valor ideal para o teste, considerou-se, baseado na literatura, que VIFs menores do que 10 indicam ausência de relações lineares entre as variáveis independentes (HAIR *et al.*, 2014).

A homocedasticidade foi verificada por meio do cálculo de Levene e, finalmente, a normalidade na distribuição das variáveis dependentes do modelo foi verificada por meio do teste de Kolmogorov–Smirnov, que é o teste alternativo ao teste de W de Shapiro para amostras maiores do que 30 observações (HAIR *et al.*, 2014). Após os testes preliminares, realizou-se a MEE, seguindo a metodologia proposta por Ringle, Silva e Bido (2014) com estimação dos mínimos quadrados parciais.

Para a validade convergente, buscou-se identificar cargas superiores (λ) a 0,60 entre os itens e o construto mensurado e, para validade convergente, exigiu-se que a raiz quadrada da AVE (*Average Variance Extracted*) do construto fosse maior que a correlação deste com os outros construtos do modelo. Verificou-se também a consistência interna da escala, por meio do Alpha de Cronbach (superior a 0,60), a confiabilidade composta (superior a 0,60) e a própria AVE (superior a 0,50), como recomendado pela literatura (HAIR *et al.*, 2014). Os procedimentos foram realizados com o auxílio do software SmartPLS 2.0M3 e os resultados serão discutidos na seção seguinte.

5 Análise dos Resultados

A amostra final válida foi composta por 335 respondentes. Observou-se uma maior predominância de respondentes do gênero feminino, representando 70,2% da amostra. A maior faixa etária dos respondentes foram pessoas de 24 a 29 anos. Em relação à renda familiar, houve duas faixas que se destacaram: entre dois e cinco salários mínimos, com 37,8% e acima de 5 salários mínimos com 39,5% dos respondentes. Em relação ao nível de escolaridade, o nível que mais se destacou foi o de pessoas com ensino superior completo, com 44,5% dos respondentes.

Para verificar os pressupostos da realização da MEE, foi realizado inicialmente o Teste de Levene. Os resultados apresentaram indicadores não significativos, ao mesmo tempo em que os VIFs indicaram a ausência da multicolinearidade. Do mesmo modo, o teste Z de Kolmogorov-Smirnov apresentou indicadores significativos, sendo possível concluir que a amostra não é aderente a uma distribuição normal. Dessa forma, optou-se por utilizar o método de mínimos quadrados parciais, pois modelos baseados na matriz de covariância exigem que a distribuição seja normal, por se caracterizarem como testes paramétricos (HAIR et al., 2014).

Múltiplos critérios devem ser empregados para avaliar, de modo geral, o ajustamento do modelo teórico, uma vez que não existe consenso sobre um único índice ou padrão (HAIR et al., 2014). O primeiro critério a ser observado dos modelos de mensuração são as Validades Convergentes, obtidas pelas observações das Variâncias Médias Extraídas (AVEs). Usa-se o critério de Fornell e Larcker (HENSELER et al., 2009), isto é, os valores das AVEs devem ser maiores que 0,50 ($AVE > 0,50$). A AVE é a porção dos dados (nas respectivas variáveis) que é explicada por cada um dos constructos ou VL, respectivos aos seus conjuntos de variáveis ou quanto, em média, as variáveis se correlacionam positivamente com os seus respectivos constructos ou VL (HAIR et al., 2014). Assim, quando as AVEs são maiores que 0,50 admite-se que o modelo converge a um resultado satisfatório (FORNELL; LARCKER, 1981). A análise da Tabela 1 mostra que apenas o constructo norma subjetiva apresenta um valor próximo de 0,50. Ressalta-se que o construto Informação apresenta R^2 , por ser uma variável independente.

Tabela 1 – Valores iniciais da qualidade de ajuste do modelo MEE

Construto	AVE	CC	R ²	α
ATI	0,8285	0,9354	0,3928	0,8965
CCP	0,6750	0,9113	0,4907	0,8769
INF	0,7288	0,9148		0,8756
INT	0,8881	0,9597	0,8059	0,9368
NOR	0,5227	0,7820	0,1928	0,7654

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Apesar dos valores estarem de acordo com o recomendado pela literatura, optou-se eliminar as variáveis com cargas fatoriais (correlações) de menor valor, em função da discrepância entre as cargas. As variáveis “NSU_4” (A opinião dos meus amigos pode me influenciar minha decisão de me cadastrar como doador de medula óssea) e “NSU_5” (A opinião dos meus familiares influencia minha decisão de realizar o cadastro como doador de medula óssea) apresentaram cargas inferiores a 0,1, de maneira opostas às demais variáveis, que possuem cargas superiores a 0,9. Eliminando as duas variáveis se consegue valores de todas as AVEs acima de 0,60.

A Tabela 2 mostra os novos valores da qualidade de ajuste.

Tabela 2 – Valores da qualidade de ajuste do modelo MEE depois da retirada de variáveis

Construto	AVE	CC	R ²	α
ATI	0,8285	0,9354	0,3928	0,8965
CCP	0,6750	0,9113	0,4907	0,8769
INF	0,7288	0,9148		0,8756
INT	0,8881	0,9597	0,8059	0,9368
NOR	0,8755	0,7820	0,1928	0,7654

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Depois de garantir a Validade Convergente, a etapa seguinte é a observação dos valores da Consistência interna (alfa de Cronbach, α) e Confiabilidade Composta (CC). Nos dois casos, tanto AC como CC, são usados para se avaliar se as respostas – em seu conjunto – são confiáveis. Valores do AC acima de 0,60 e 0,70 são considerados adequados em pesquisas exploratórias e valores de 0,70 e 0,90 do CC são considerados satisfatórios (HAIR et al., 2014).

A terceira etapa é a avaliação da validade discriminante do MEE, que é entendida como um indicador de que os constructos ou variáveis latentes são independentes um dos outros. Optou-se por observar as cargas cruzadas (*Cross Loading*), que são os indicadores com cargas fatoriais mais altas nos seus respectivos constructos do que em outras (CHIN, 1998).

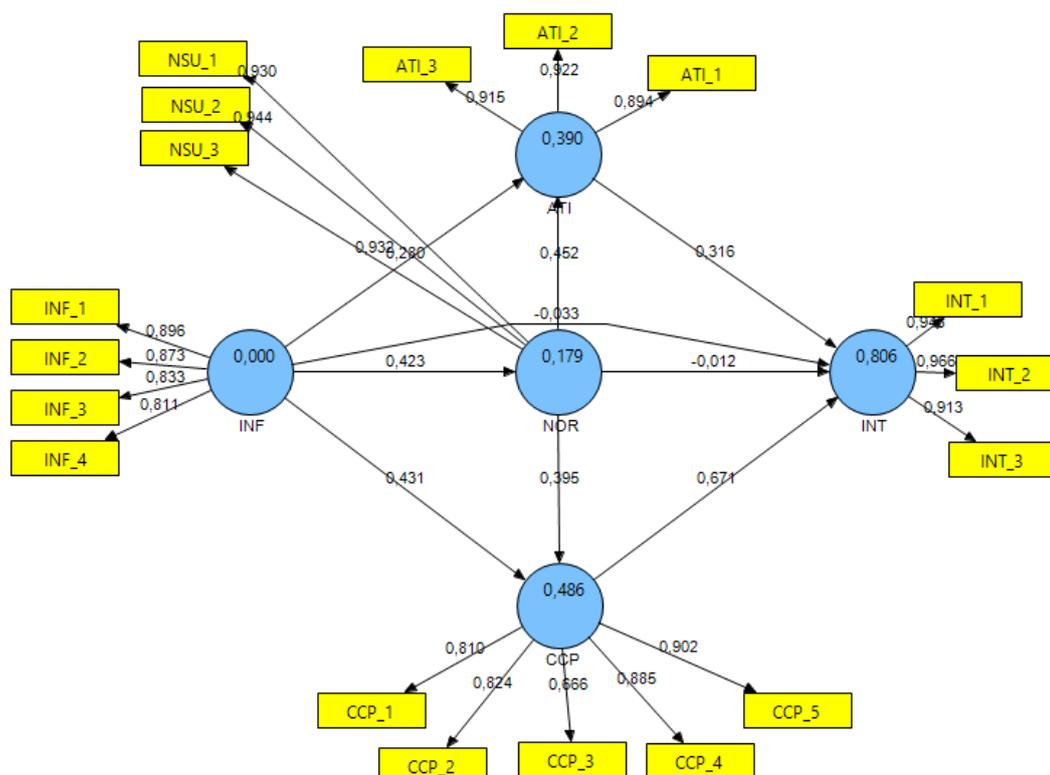
Tabela 3 – Valores das cargas cruzadas

	ATI	CCP	INF	INT	NOR
ATI_1	0,893933	0,658843	0,444459	0,671812	0,501987
ATI_2	0,921999	0,629210	0,399283	0,691605	0,532324
ATI_3	0,914647	0,662155	0,443035	0,746467	0,523442
CCP_1	0,566220	0,809653	0,546295	0,694200	0,544030
CCP_2	0,685357	0,824058	0,449812	0,771341	0,458268
CCP_3	0,474083	0,666278	0,451598	0,491335	0,357231
CCP_4	0,539303	0,885240	0,541115	0,681878	0,485643
CCP_5	0,643289	0,901719	0,475825	0,781302	0,506643
INF_1	0,380932	0,522760	0,896171	0,421782	0,330212
INF_2	0,408242	0,585635	0,873013	0,483981	0,372951
INF_3	0,460203	0,478236	0,832507	0,462852	0,372294
INF_4	0,353000	0,444694	0,810571	0,370491	0,369586
INT_1	0,722490	0,863953	0,550038	0,947783	0,508321
INT_2	0,757756	0,831898	0,482341	0,966243	0,519505
INT_3	0,706617	0,762665	0,411537	0,912502	0,505806
NSU_1	0,528629	0,519303	0,404838	0,508493	0,930309
NSU_2	0,549147	0,545443	0,386477	0,509580	0,944246
NSU_3	0,523740	0,554944	0,397146	0,504140	0,932479

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Ao analisar a Tabela 3, percebe-se que as cargas fatoriais das VOs nos constructos originais são sempre maiores que em outros, sendo constatado que o modelo tem validade discriminante pelo critério de Chin (1998). Em relação à análise do modelo estrutural e ao teste de hipóteses, os coeficientes de regressão padronizados expostos na Figura 3 indicam o quanto os construtos afetam as variáveis latentes, quando estas aumentam de uma unidade.

Figura 2 – Modelo ajustado



Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Também é possível verificar os coeficientes de regressão associados a cada uma das variáveis observadas (Informação, Norma Subjetiva, Controle Comportamental Percebido e Atitude) e o quanto elas impactam na variável latente Intenção.

O Controle Comportamental Percebido (CCP) possui o maior coeficiente de regressão (0,671) com a variável Intenção (INT), ou seja, quando esta aumenta de uma unidade, a maior contribuição para esta vem da CCP. Por sua vez, a variável Norma Subjetiva (NOR) possui 0,012 de coeficiente de regressão, a variável Atitude (ATI) apresentou 0,316 e a variável Informação (INF) apresentou 0,033 de coeficiente de regressão com a variável Intenção.

Na Figura 2, também podem ser observados os valores dos coeficientes de determinação da variância (R^2) das variáveis dependentes. Atitude, Norma Subjetiva, Controle Comportamental Percebido e Intenção. Esses coeficientes indicam o percentual de variância da variável dependente, que é explicado pelas variáveis independentes. Os valores de R^2 obtidos estão no interior dos círculos que representam essas variáveis. No caso da variável Intenção, o valor do coeficiente de determinação da variância (R^2) obtido foi de 0,806, evidenciando que 80,6% de variância dessa variável é explicada pelas demais variáveis.

Para a validação do modelo estrutural, foi utilizado o algoritmo de Bootstrapping do software SmartPLS 2.0M3, com o parâmetro 1000 para o número de casos e amostras. Esse procedimento teve como objetivo realizar 1000 simulações com o conjunto de dados, para a obtenção dos resultados do teste da distribuição t de Student e dos erros padrão.

Os resultados do teste t dependem do número de questionários respondidos. Para uma amostra de 335 respondentes (graus de liberdade), o valor da distribuição t de Student é 1,96, para um intervalo de confiança de 95% e significância de 0,05. O teste t de Student serve para testar a hipótese de que os coeficientes de correlação/regressão possam ser iguais a zero. Caso o resultado do teste t de Student seja igual ou superior a 1,96, a hipótese nula é rejeitada, ou

seja, a correlação é significativa (HAIR et al., 2014). A hipótese H5 foi o único caso em que a hipótese H_0 não foi rejeitada. As demais apresentaram valores superiores a 2.

Por fim, são avaliados os valores de dois indicadores de qualidade de ajuste do modelo: Relevância/Validade Preditiva (Q^2) ou indicador de Stone-Geisser e Tamanho do efeito (f^2) ou Indicador de Cohen. O primeiro (Q^2) avalia quanto o modelo se aproxima do que se esperava dele (ou a qualidade da previsão do modelo ou acurácia do modelo ajustado). Como critério de avaliação devem ser obtidos valores maiores que zero (HAIR et al., 2014). Já o segundo (f^2) é obtido pela inclusão e exclusão de constructos do modelo (um a um). Avalia-se quanto cada constructo é “útil” para o ajuste do modelo. Valores de 0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes, respectivamente (HAIR et al., 2014).

Também, o f^2 é avaliado pela razão entre a parte explicada pelo modelo e a parte não explicada ($f^2 = R^2 / (1 - R^2)$). Tanto um como o outro são obtidos pelo uso do módulo Blindfolding no SmartPLS. Os valores de Q^2 são obtidos pela leitura da redundância geral do modelo e f^2 pela leitura das comunalidades (Tabela 4).

Tabela 4 – Indicadores da qualidade do ajuste do modelo

	CV Red (Q^2)	CV com (f^2)
ATI	0,3024	0,6188
CCP	0,3113	0,5105
INF	0,5352	0,5352
INT	0,7012	0,7246
NOR	0,1461	0,7010
Valores de Referência	$Q^2 > 0$	0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

A interpretação da Tabela 4 mostra que tanto os valores de Q^2 como de f^2 indicam que o modelo tem acurácia e que os constructos são importantes para o ajuste geral do modelo.

5 Discussão dos Resultados

Os estudos de doação de órgãos e de marketing convergem na medida em que este último pode contribuir para o planejamento das instituições públicas e para mudanças de comportamento coletivo. Este estudo visou a contribuir nesse contexto, trazendo uma investigação dos fatores que influenciam os indivíduos a doarem medula óssea, em uma perspectiva típica das análises de marketing.

Foi realizado um levantamento empírico, com a análise dos resultados adotando uma abordagem quantitativa, e os resultados indicaram que a atitude, o controle comportamental percebido e as informações que possui exercem influência na intenção comportamental da pessoa em realizar o cadastro para doação de medula. Dessa forma, a análise de equações estruturais utilizada nesta pesquisa indicou que, para a amostra utilizada, as relações hipotetizadas não são rejeitadas para as hipóteses de H1, H2, H3, H4, H6 e H7. Já a hipótese H5 foi rejeitada a partir do modelo conceitual aplicado à amostra, como se observa na Tabela 5:

Tabela 5 - Resultados das análises das hipóteses

Hipótese	Representação	Valor t do Bootstrapping*	Situação
H1	INF ---> ATI	2,3466	Não Rejeitada
H2	INF ---> NOR	3,1783	Não Rejeitada

H3	INF ---> CCP	5,2391	Não Rejeitada
H4	ATI ---> INT	3,4322	Não Rejeitada
H5	NOR ---> INT	0,0721	Rejeitada
H6	CCP---> INT	4,0967	Não Rejeitada
H7	INF---> INT	2,2102	Não Rejeitada

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Os elementos resultantes do modelo obtido pela MEE mostraram-se independentes entre si, visto que não houve covariâncias significativa entre os mesmos. Sendo assim, como esperado na hipótese H1, as pessoas que possuem informações sobre o processo de doação de órgãos esboçam uma atitude positiva para realização do cadastro no REDOME. Resultados similares foram evidenciados nas hipóteses H2 e H3, onde ocorreu a não rejeição das hipóteses relativas à norma subjetiva e controle comportamental percebido.

Com relação à hipótese H4, verifica-se que a atitude influencia na intenção comportamental das pessoas para realizar o cadastro. Resultados similares foram encontrados em estudos que utilizaram a mesma teoria para investigar outras temáticas. Referente à hipótese H5, o resultado da Tabela 5 revela que a norma subjetiva não possui relação significativa com a intenção para doação. Percebe-se, portanto, que a amostra investigada desconsidera a pressão social para o processo de doação de sangue. As próprias variáveis NOR_4 e NOR_5 foram retiradas e tratavam a influência de amigos e familiares sobre o processo de doação.

No sentido contrário, as hipóteses H6 e H7 não foram rejeitadas, reforçando a importância das variáveis de informação e controle comportamental. Os resultados sugerem que, para realizar o cadastro no banco de doação de medula óssea, é essencial que o indivíduo perceba que a sua ação é efetiva e pode ajudar diretamente a vida de outras pessoas. Dessa forma, as campanhas publicitárias devem, além de informar os potenciais doadores sobre o processo de doação, reforçar que essa ação é essencial para a saúde dos pacientes que precisam do transplante.

REFERÊNCIAS

- ABTO - Associação Brasileira de Transplantes de Órgãos. **Orientações sobre doação de órgãos**. ABTO, 2018.
- AJZEN, I. **Attitudes, personality and behavior**. Chicago: Dorsey Press, 1988.
- AJZEN, I. The theory of planned behavior. *organizational behavior and human. Decision Processes*, v. 50, p. 179-211, 1991.
- AJZEN, I. Residual Effects of Past on Later Behavior: Habitual and Reasoned Action Perspectives. **Personality and Social Psychology Review**, v. 6, n. 2, p. 107-122, 2002.
- AJZEN, I.; FISHBEIN, M. The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 6, p. 466-487, 1970.
- BARBOZA, S.; COSTA, F. Marketing social para doação de sangue: análise da predisposição de novos doadores. **Caderno de Saúde Pública**, v. 30, n. 7, 2014.
- BEERLI-PALACIO, A.; MARTÍN-SANTANA, J. D. Model explaining the predisposition to donate blood from the social marketing perspective. **International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing**, v. 14, p. 205-14, 2009.
- BRANDÃO, W. **Consumo saudável: uma análise do comportamento do consumidor no contexto dos alimentos orgânicos**. 2016. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Paraíba (PPGA/UFPB), João Pessoa, 2016.

- CHIN, W. W. **The partial least squares approach for structural equation modeling**. in Marcoulides, G.A. (Ed.). *Modern methods for business research*. London: Lawrence Erlbaum Associates, p. 295- 236, 1998.
- CONNER, M; MCMILLAN, B. Interaction effects in the theory of planned behaviour: studying cannabis use. **British Journal of Social Psychology**, v. 38, 1999.
- FARIA, M. **A eterna criança e as barreiras do ter: consumo de pessoas com Síndrome de Down e suas famílias**. 2015. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.
- FISHBEIN, M.; AJZEN, I. *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. **Reading, MA: Addison-Wesley**, 1975.
- FORNELL, C.; LARCKER, D. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**. v.18, n. 1, 1981.
- GOECKING, O. H. P. **Comparação de Teorias da Ação para explicar intenções comportamentais e comportamentos reais correspondentes**. 2006. 142 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2006.
- HAIR, J.; HULT, T.M.; RINGLE, C.M; SARSTEDT, M. **A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)**. Los Angeles: SAGE, 2014.
- HOPPE, A.; BARCELLOS, M.; VIEIRA, L. M.; MATOS, C. Comportamento do consumidor de produtos orgânicos: uma aplicação da Teoria do Comportamento Planejado. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 9, n. 2, p. 174-188, 2012.
- INCA – Instituto Nacional de Câncer. **Cartilha sobre doação de medula óssea**. INCA, 2012
- LEMMENS, K.P.; ABRAHAM, C.; RUITER, R. A. C.; VELDHUIZEN, I.J.T.; DEHING, C. J. G.; BOS, A. E. R. Modelling antecedents of blood donation motivation among non-donors of varying age and education. **Br J Psychol**, v. 100, p. 71-90, 2009.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MATOS, E. B. Comportamento e meio ambiente – Um estudo comportamental da intenção de não uso das sacolinhas de plástico. **Revista de Gestão**, v. 20, n. 2, p. 217-232, 2013.
- MATOS, E. B.; VEIGA, R. T.; LIMA, I. L. A Decisão na Teoria do Comportamento Planejado: um Estudo da Intenção de Uso de Condons por Adolescentes. In: XXXII ENANPAD – Encontro Nacional dos Cursos de Pós-graduação em Administração, 2008, Rio de Janeiro. **Anais Eletrônicos do XXXII ENANPAD**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.
- MOUTINHO, K.; ROAZZI, A. As teorias da ação racional e da ação planejada: Relações entre intenções e comportamentos. **Avaliação Psicológica**, v.9, n. 2, p. 279-287, 2010.
- REZENDE, L. et al. Doação de Órgãos no Brasil: Uma Análise das Campanhas Governamentais sob a Perspectiva do Marketing. **ReMark**, v. 14, n. 3, 2015.
- RINGLE, C.; SILVA, D.; BIDO, D. Modelagem de Equações Estruturais com Utilização do Smartpls. **Revista Brasileira de Marketing – ReMark**, Edição Especial – v.13, n. 2, 2014.
- SHAZ, B.H.; DEMMONS, D.G.; CRITTENDEN, C. P.; CARNEVALE, C. V.; LEE M.; BURNETT, M. Motivators and barriers to blood donation in African American college students. **Transfus Apher Sci**, v. 41, p. 191-197, 2009.
- SHETH, J. N. **An investigation of relationships among evaluative beliefs, affect, behavioral intention, and behavior**. In: *Consumer behavior: theory and application*. Boston: Allyn & Bacon, 1974.
- SOUSA, A. M. R.; RABÊLO NETO, A.; FONTENELE, R. E. S. Determinantes da intenção da escolha do ensino superior privado: uma perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 12, n. 3, p. 366-377, 2013.
- VEIGA, R. T.; SANTOS, D. O.; LACERDA, T. S. Antecedentes da intenção de consumo de cosméticos ecológicos. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 5, n. 2, p. 1-15, 2006.