

Intenção de Pagamento do Crédito (Pronaf): uma aplicação da Teoria da Ação Planejada



ISSN 1676-918-X

Abril, 2008

*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*

Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento 202

Intenção de Pagamento do Crédito (Pronaf): uma aplicação da Teoria da Ação Planejada

Francisco Eduardo de Castro Rocha

Francisco José Batista de Albuquerque

Mardonio Rique Dias

Jorge Artur Peçanha de Miranda Coelho

Maria Quitéria dos Santos Marcelino

Embrapa Cerrados

Planaltina, DF

2008

Exemplares desta publicação podem ser adquiridos na:

Embrapa Cerrados

BR 020, Km 18, Rod. Brasília/Fortaleza

Caixa Postal 08223

CEP 73310-970 Planaltina, DF

Fone: (61) 3388-9898

Fax: (61) 3388-9879

<http://www.cpac.embrapa.br>

sac@cpac.embrapa.br

Comitê de Publicações da Unidade

Presidente: *José de Ribamar N. dos Anjos*

Secretário-Executivo: *Maria Edilva Nogueira*

Supervisão editorial: *Fernanda Vidigal Cabral de Miranda*

Equipe de revisão: *Fernanda Vidigal Cabral de Miranda,*

Francisca Elijane do Nascimento,

Jussara Flores de Oliveira Arpués

Normalização bibliográfica: *Shirley da Luz Soares Araújo*

Editoração eletrônica: *Fabiano Bastos*

Capa: *Fabiano Bastos*

Ilustração da capa: *Fabiano Bastos*

Impressão e acabamento: *Divino Batista de Souza*

Alexandre Moreira Veloso

Impresso no Serviço Gráfico da Embrapa Cerrados

1ª edição

1ª impressão (2008): 100 exemplares

Todos os direitos reservados

A reprodução não-autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Embrapa Cerrados

-
- 161 Intenção de pagamento do crédito (Pronaf): uma aplicação da Teoria da Ação Planejada / Francisco Eduardo de Castro Rocha ... [et al.]. Planaltina, DF : Embrapa Cerrados, 2008.
71 p. — (Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento / Embrapa Cerrados, ISSN 1676-918-X; 202)

1. Psicologia Social. 2. Crédito rural. I. Rocha, Francisco Eduardo de Castro. II. Série.

338.18 - CDD 21

© Embrapa 2008

Sumário

Resumo	5
Abstract.....	6
Introdução.....	7
As crenças como unidade de análise no campo da Psicologia Social.....	9
Aspectos teóricos como base para o estudo comportamental.....	12
Teoria da Ação Racional (TAR).....	13
Operacionalização da TAR	19
Teoria da Ação Planejada (TAP)	21
Material e Métodos.....	30
Estudo preliminar	31
Estudo principal	35
Resultados e Discussão.....	42
Conclusões.....	51

Referências	60
Anexos. Intenção de pagamento do crédito – Pronaf: uma aplicação da Teoria da Ação Planejada	65
Anexo A	65
Anexo B.....	68

Intenção de Pagamento do Crédito (Pronaf): uma aplicação da Teoria da Ação Planejada¹

Francisco Eduardo de Castro Rocha²; Francisco José Batista de Albuquerque³; Mardonio Rique Dias⁴; Jorge Artur Peçanha de Miranda Coelho⁵; Maria Quitéria dos Santos Marcelino⁶

Resumo

Analisou-se a intenção de pagamento do crédito no contexto da avaliação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), na Paraíba, por meio da Teoria da Ação Planejada de [Ajzen \(1991\)](#). Participaram deste estudo os beneficiários do Pronaf A (assentados, $n = 200$) e usuários do Pronaf B (agricultores familiares, $n = 200$). O delineamento foi correlacional, com amostragem não-probabilística. A coleta de dados ocorreu por meio de entrevista semiestruturada, com 38 itens (escala de 1 a 7, tipo Likert), em 46 comunidades rurais de 8 municípios. Baseado no modelo de Ajzen, a *Atitude* e a *Crença normativa* foram, para o Grupo A, os preditores que mais explicaram a *Intenção de pagamento de crédito*. Para o Grupo B, as dimensões *Crença comportamental*, *Atitude*, *Crença normativa* e a *Crença de controle* foram as variáveis que mais influenciaram a *Intenção do pagamento de crédito*. A *Percepção de controle* não influenciou diretamente a *Intenção comportamental*, mas indiretamente é preditora do *Comportamento-alvo*. Concluiu-se, portanto, que a intenção de pagamento do crédito é mais influenciada por fatores que dependem da vontade pessoal do que por fatores externos que dependem de oportunidade e de fontes de recursos.

Termos para indexação: psicologia social, avaliação de programa, Teoria da Ação Planejada, agricultura familiar, pagamento de crédito rural, Pronaf.

¹ Parte da tese de doutorado do primeiro autor (Avaliação psicossocial do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) no Estado da Paraíba, 2007)

² Engenheiro Agrícola/Psicólogo, D.Sc., pesquisador da Embrapa Cerrados, rocha@cpac.embrapa.br

³ Psicólogo, D.Sc., Universidade Federal da Paraíba, frajoba@uol.com.br

⁴ Psicólogo, D.Sc., Professor da Universidade Federal da Paraíba (in memoriam)

⁵ Psicólogo, M.Sc., jarturcoelho@uol.com.br

⁶ Pedagoga, M.Sc., mqmarcellino@yahoo.com.br

Intention to repay the credit (Pronaf): an application of the Theory of Planned Behavior

Abstract

It was analyzed the intention to repay the credit by the Pronaf's beneficiaries. The Pronaf is a line of credit for small farmers implemented by the Brazilian Federal Government since 1996. It was used the theory of planned behavior of Ajzen (1991) for this analysis. Two groups participated of these studies: Group A (agrarian reform settlers, n = 200) and Group B (small farmers, n = 200). A relational non probabilistic sample design was used. A semi-structured objective interview composed by 38 items measured in a 7-point scale (1 = totally unlikely and 7 = totally likely) was applied. According to Ajzen model, to participants from Group A, the Attitude and the Normative belief were the main predictors of the Intention of loan repayment. For Group B, Behavioral belief, the Attitude, Normative belief and Control belief dimensions were the variables that influenced the Intention to repay the credit. The perceived behavioral control did not influence directly the behavioral Intention, but indirectly this variable predicts the target behavior. So, the intention to repay the credit is more influenced by the factors under the person's volitional control that the factors outside the person's control.

Index terms: social psychology, social program evaluation, theory of the planned behavior, small farm, rural credit payment, Pronaf.

Introdução

Este estudo é focado em um dos componentes da avaliação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), realizado no Estado da Paraíba e dentro de um contexto maior (tese). Para isso, foram considerados os modelos da Teoria da Ação Racional de [Ajzen e Fishbein \(1980\)](#) e da Teoria da Ação Planejada de [Ajzen \(1991\)](#), tendo como base as crenças dos assentados da reforma agrária e dos agricultores familiares sobre o funcionamento desse programa.

O Pronaf tem como eixo orientador a intervenção estatal mediante a concessão de crédito rural direcionado ao agricultor familiar. O governo federal lançou o Pronaf, em 1996, para apoiar financeiramente atividades agropecuárias e não-agropecuárias exploradas mediante emprego direto da força de trabalho do produtor rural e de sua família. As atividades não-agropecuárias referem-se aos serviços vinculados ao turismo rural, à produção artesanal, ao agronegócio familiar e a outras prestações de serviços no meio rural, compatíveis com a natureza da exploração rural e com o melhor emprego da mão-de-obra familiar ([BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2007](#)). Como consequência, espera-se a promoção do desenvolvimento rural sustentável e o fortalecimento da agricultura familiar por meio de seus beneficiários: os agricultores familiares, os assentados, os povos indígenas e os pescadores, estruturados em cinco grupos de beneficiários, A, B, A/C, D e E ([AMORIM, 2003](#); [FERREIRA, 2007a](#) e [2007b](#)).

Por se caracterizar como um programa eminentemente de negócio, uma vez que o crédito é o foco mobilizador da sua dinâmica de funcionamento, o pagamento do Pronaf, tratado na forma de intenção comportamental, torna-se um dos indicadores centrais da avaliação do programa. O instrumental teórico da Psicologia Social, ainda pouco explorado no Brasil na área de avaliação de programas, muito tem a contribuir para essa análise. Nesse sentido, o pagamento ou não do crédito funciona como uma espécie de variável redutora, congregando um conjunto de comportamentos que são considerados a partir do

ingresso do agricultor no referido programa e que dizem respeito à eficiência e eficácia com a qual o Pronaf será tratado pelo agricultor. Portanto, conhecer a relação do agricultor com o compromisso de pagar o crédito obtido serve como referência sobre o êxito ou fracasso do programa.

Pouco se conhece a respeito da avaliação do Pronaf do ponto de vista comportamental. Baseando-se na Psicologia Social, ciência focada no estudo do comportamento humano, pode-se dizer que uma de suas principais características é o fato de apresentar um espectro de abrangência maior que a Psicologia individual ou a Sociologia, pois possibilita que sejam efetuados estudos desde os microprocessos mentais, comportamentais (pagamento do crédito, por exemplo), incluindo os mesoprocessos institucionais ou organizacionais (gestão de pessoas), até os macroprocessos sociais, culturais (representação social). Ela não pode ser definida somente pelos aspectos teóricos nem pela empiria, mas pelo interesse do pesquisador, cujo objeto de estudo pode se aproximar mais do campo da Sociologia ou do indivíduo. A definição do objeto de estudo faz com que o pesquisador se aproxime mais do campo da Psicologia individual e, ao mesmo tempo, é o que o afasta da Sociologia. Por isso, a Psicologia Social é considerada uma ciência de fronteira ([LEWIN, 1948](#); [ZIMBARDO](#); [EBBESEN, 1973](#); [TAJFEL, 1982](#); [DOISE, 2002](#); [KRÜGER, 2004](#)).

Grande parte dos fenômenos estudados nesta perspectiva advém da problemática urbana, uma vez que os pesquisadores se utilizam, praticamente, do ambiente urbano para testar suas teorias, modelos e pesquisas. Apesar dessa abrangência, [Albuquerque \(2002\)](#) salienta que a Psicologia e a Psicologia Social ainda têm deixado de lado o conhecimento que envolve o meio rural, o que diferentemente ocorreu com a Sociologia e a Economia, que já incorporaram esse ambiente em seus estudos.

Dessa forma, verifica-se que a Psicologia Social apresenta potencial de trabalho para a compreensão do homem do campo, principalmente, no que se refere às questões comportamentais e a sua influência sobre

a implementação de políticas públicas. Com relação a esse ponto de vista, [Albuquerque \(2002\)](#) considera que essa ciência, da pesquisa psicossocial, constitui uma referência para a avaliação de políticas públicas com repercussão imediata sobre a correção de rumos de programas como o Pronaf.

Nesse sentido, um dos processos mais considerados para o estudo comportamental é o da crença, uma vez que no universo de estudo da Psicologia Social não existem certezas, tudo pode se resumir às crenças. Esse é um construto bastante considerado nas pesquisas urbanas e que também possui grande potencial de aplicação para os estudos psicossociológicos relativos ao ambiente rural. Assim, vale detalhar os conceitos e as teorias relacionados à crença, no contexto dessa abordagem.

As crenças como unidade de análise no campo da Psicologia Social

As crenças, como outros conceitos correlatos, são relevantes para explicar muitos comportamentos, inclusive aqueles ligados às instituições e aos programas sociais. [Bem \(1973\)](#) discute as implicações que as crenças possuem sobre a legislação e as decisões jurídicas, do ponto de vista psicológico e sociológico. Para ele, todo o sistema legal é construído com base nas crenças, nos valores, nas atitudes e nas opiniões.

As crenças, atitudes e valores parecem estar logicamente interligados. Portanto, quando se refere à crença, também inclui na discussão esses dois conceitos. Sua lógica para discutir as crenças e atitudes se baseia em quatro atividades mentais: o pensar, o sentir, o comportar-se e o interagir com os outros, equivalentes às partes: cognitiva, emocional, comportamental e social (BEM, 1973).

Em relação à atividade cognitiva, as crenças formam a compreensão do homem em relação a si e ao meio em que está inserido. Muitas são

frutos de experiências diretas, outras derivadas de crenças básicas, mas aceitas como dadas. Do ponto de vista emocional, aponta para o fato de as emoções desempenharem um importante papel sobre as crenças e atitudes. Quando, por alguma razão, o ser humano se emociona, várias modificações fisiológicas ocorrem no corpo. As batidas cardíacas e a pressão sanguínea se alteram; transpira-se mais; o ritmo dos processos digestivos diminui; as pupilas dos olhos se alteram e assim por diante ([BEM, 1973](#)).

Além disso, considera que o comportamento e as condições sob as quais ele ocorre são um dos principais fundamentos das crenças de um indivíduo. Enfatiza que apesar da influência dos fatores cognitivos, emocionais e sociais, continua a ser verdade que uma das maneiras de causar mudança nas crenças e atitudes de um indivíduo é mudar o seu comportamento. Seu novo comportamento oferece uma base da qual deriva um novo conjunto de inferências sobre o que ele sente e acredita.

Por fim, aborda a influência social sobre o comportamento individual. Nesse sentido, relata que estudos dos meios de comunicação de massa não só demonstraram que as técnicas sofisticadas de comunicação de massa não apenas ditam as crenças e atitudes, mas também reafirmam uma verdade popular; a principal influência sobre as pessoas é a pessoa. Até mesmo na sociedade tecnologicamente avançada parece que não existe substituto para o contato pessoal direto.

Nessa perspectiva, [Rokeach \(1981\)](#) também discute detalhadamente o conceito de crença. Para isso, desenvolveu uma espécie de taxonomia para distinguir conceitos de sistema de crenças e de crença. Comparando-se o sistema de crenças a um universo de estrelas, ele explica que as crenças variam ao longo de uma dimensão periférico-central. Quanto mais central for a crença, maior será sua resistência às mudanças; quanto mais central for a crença que mudou, maior será o impacto sobre as demais. Assim, Rokeach (1981) apresentou as seguintes classes de crenças:

Tipo A – formado por crenças primitivas, de consenso 100 %, pois são

aprendidas pelo encontro direto com o objeto da crença, não derivam de outras crenças e são reforçadas pelo consenso social. Esse tipo de crença refere-se mais às verdades básicas, comuns a todos, por exemplo, se um produtor diz que comprou uma “vaca embezerrada”, todos sabem que ele comprou uma vaca acompanhada de um bezerro. Se o mesmo produtor considerar que tal infra-estrutura é um curral, ou um aprisco, todos já conseguem identificar o objeto a que ele se refere. Sendo assim, é uma crença que pertence, sobretudo, ao mundo concreto.

Tipo B – formado também por crenças primitivas, mas de consenso zero, pois as crenças que não são compartilhadas não exercem influência persuasiva sobre outras pessoas. Além disso, elas são crenças psicológicas incontrovertíveis, um tipo de crença baseada na fé. Se um produtor diz: “se Deus mandar a chuva, esse ano não vou perder o roçado”. Ele quer dizer que Deus é o único capaz de resolver seu problema enviando a chuva, e isso é uma verdade incontestável para ele. Portanto, esse tipo de crença está mais relacionado ao campo abstrato.

Tipo C – constituído por crenças de autoridade, não-primitivas, geralmente apresentam menor resistência à mudança quando comparada com as anteriores. Em relação a esse tipo de crença, o autor explica que é baseada em um referente, ou grupos de referência, como denominado na sociologia, podendo ser então um líder político, um técnico, um padre, um pastor, ou seja, uma autoridade. No caso do produtor em relação ao técnico da extensão rural, ele pode confiar ou não na orientação do técnico e acatar ou não a sua orientação. Além disso, são crenças compartilhadas por um grupo específico.

Tipo D – formado por crenças derivadas, são geradas tendo como base a credibilidade de uma autoridade, são mantidas apenas por uma questão de confiança. Esse tipo de crença está mais relacionado à credibilidade da fonte. Se um produtor pensa que o banco não perdoa, evidentemente que procurará atender às exigências do banco. Por sua vez, se não se identifica com determinados programas, Pronaf, por exemplo, ele dará pouco crédito aos seus emissários e, menos ainda, os procurará.

Tipo E – constituído por crenças inconseqüentes, as quais estão mais ligadas à questão de gosto, podendo ser mais ou menos arbitrárias. Se mudarem, elas provocam menos conseqüências para a manutenção de outras. É um tipo de crença baseada no gosto, de caráter pessoal, inconseqüente. Um produtor que não gosta de determinada prática agropecuária, por exemplo, a higienização do úbere da vaca antes da ordenha, pode apresentar certa dificuldade em mudar seu hábito. Assim, tudo vai depender da importância ou de seu interesse pela mudança.

O sistema de crenças de uma pessoa definido por [Rokeach \(1981\)](#) abrange crenças inconseqüentes, derivadas, pré-ideológicas sobre uma autoridade específica e crenças primitivas pré-ideológicas, compartilhadas ou não socialmente sobre a natureza do mundo físico, da sociedade e do eu. No contexto da implementação do Pronaf, todas essas informações em contraste com o sistema de crenças e de valores dos agricultores irão influenciar suas atitudes e comportamentos, incluindo a opinião deles sobre o Pronaf.

Aspectos teóricos como base para o estudo comportamental

O desenvolvimento de teorias passíveis de serem comprovadas empiricamente tornou-se a forma mais viável para se compreender os fenômenos comportamentais que regem a vida humana.

[Rodrigues \(1998\)](#) apresenta diversas teorias que são utilizadas no campo da Psicologia Social. Para ele, o estabelecimento de uma teoria, o levantamento de hipóteses por ela sugeridas, os testes empíricos das mesmas hipóteses, a análise quantitativa dos dados coletados, a confirmação ou a rejeição das hipóteses testadas e a generalização constituem os mananciais de onde brotam as descobertas da Psicologia Social que possibilitam as aplicações às situações do mundo real. Nesse sentido, destacam-se as seguintes teorias:

Teoria da Ação Racional (TAR)

Em Psicologia Social, o comportamento humano tem sido um dos principais objetos de estudo, levando-se em conta diferentes tipos de construtos e teorias. Nesse contexto, a Teoria da Ação Racional, de [Fisbein e Ajzen \(1975\)](#) e [Ajzen e Fishbein \(1980\)](#), ganha destaque como modelo teórico utilizado em pesquisas nas áreas das ciências humanas e sociais, como saúde, ensino e marketing, especialmente, em ambiente urbano.

Independentemente se o homem é do ambiente urbano ou não, essa teoria se baseia na suposição de que os seres humanos são sempre racionais e fazem uso sistemático da avaliação da informação. Ajzen e Fishbein (1980) acrescentam que não concordam com a afirmação de que o comportamento social dos seres humanos seja controlado por motivos inconscientes ou por desejos superpotencializados, nem acreditam que ele pode ser caracterizado como um capricho ou comportamento irrefletido. Assim, esses autores acreditam que as pessoas consideram as implicações de suas ações antes de executá-las.

No que se refere à aplicação da TAR, [Terry e O'Leary \(1995\)](#) comentam que a intenção para desempenhar determinado comportamento é uma variável preditora precisa do comportamento real, considerando que este tem de estar sob controle volitivo, ou seja, da vontade da pessoa. Quando o comportamento for da vontade do indivíduo, mas não estiver sob seu controle total, por diversas razões, como por falta de habilidade apropriada para desempenhá-lo ou dependência de outra pessoa, a força da relação entre a intenção comportamental e o comportamento real é reduzida. Assim sendo, para [Ajzen \(2002\)](#), a maior parte dos comportamentos sociais humanos que está sob controle volitivo pode ser predita somente pela intenção comportamental.

Segundo [Madden \(1992\)](#), essa teoria é largamente utilizada como um modelo de predição da intenção comportamental e (ou) do comportamento. Para [Conner e Armitage \(1998\)](#), por incluir apenas

comportamentos volitivos, essa teoria poderá predizer apenas uma faixa estreita de comportamentos. [Ajzen e Driver \(1992\)](#) consideram que os comportamentos estudados variam de escolhas estratégicas muito simples, como jogos de laboratório, a ações de significância social, tais como o aborto, o uso da maconha e a escolha de candidatos em eleições.

[D'Amorim \(2004\)](#) também chama a atenção para o fato de que a TAR se refere basicamente à previsão e à explicação de comportamentos específicos, os quais devem ser claramente diferenciados de categorias comportamentais. A autora considera categoria como um conjunto de ações ou atividades que têm a mesma finalidade, por exemplo, reduzir peso, mas que estejam sob o controle volitivo. Essa deve corresponder a uma intenção que inclua todas as ações. Outro conceito também considerado é o de objetivo comportamental, como passar no vestibular, o qual envolve, também, uma série de ações.

Para a referida autora ([D'AMORIM, 2004](#)), juntamente com [Bentler e Speckart \(1979\)](#), a TAR, em seu modelo básico, estuda os comportamentos específicos por meio de medidas de ação única (*single-act criterion*) para um comportamento delineado de acordo com um alvo, ação, tempo e local específicos. Utiliza medidas de observações repetidas (*repeated-observation criterion*) para generalizações por meio de alvos, tempos e lugares diferentes. Por último, faz uso de medidas de ação múltipla (*multiple-act criterion*) para generalizações por meio de diferentes ações.

Para a medida da ação única, D'Amorim (2004) comenta que a intenção e o comportamento são fortemente relacionados quando medidos em mesmo nível de especificidade, ou seja, em relação à ação, ao alvo ou objetivo a que se destinam, ao contexto no qual são realizados e em relação ao tempo/momento em que ocorrem (princípio de compatibilidade). Isso quando o intervalo de tempo é suficientemente curto para garantir que a intenção não se altere. Um bom exemplo é o da presente pesquisa, em que se procura verificar o(s) fator(es) psicossocial(is) que melhor prediz(em) a intenção de pagamento do crédito. O comportamento-alvo é claro e único: pagar ou não o crédito.

No caso de medidas de ação múltipla, a mesma autora diz que se deve construir um índice intencional que corresponda à categoria comportamental. A autora lembra que ações específicas são previsíveis com base em intenções também específicas, como declarar a intenção de voto e votar. Ao contrário, intenções gerais ligadas à categoria comportamental, como reduzir peso, ou a objetivos, como passar no vestibular, não prevêm comportamentos específicos, como fazer ginástica ou matricular-se num cursinho.

Segundo [Bentler e Speckart \(1979\)](#), embora a predisposição atitudinal global possa não estar relacionada com algum dos critérios de ação única em particular, ela estará significativamente relacionada com um dos critérios da observação repetida ou da ação múltipla se o alvo, a ação e o contexto estão em níveis idênticos de especificidade em relação às medidas atitudinais e comportamentais.

Nesse conjunto de considerações, [Ajzen e Fishbein \(1980\)](#) enfatizam que o principal fator que determina o comportamento é a intenção comportamental, que, por sua vez, é função de dois determinantes básicos: a atitude, como fator pessoal, e a norma subjetiva, como fator social ([Fig. 1](#)).

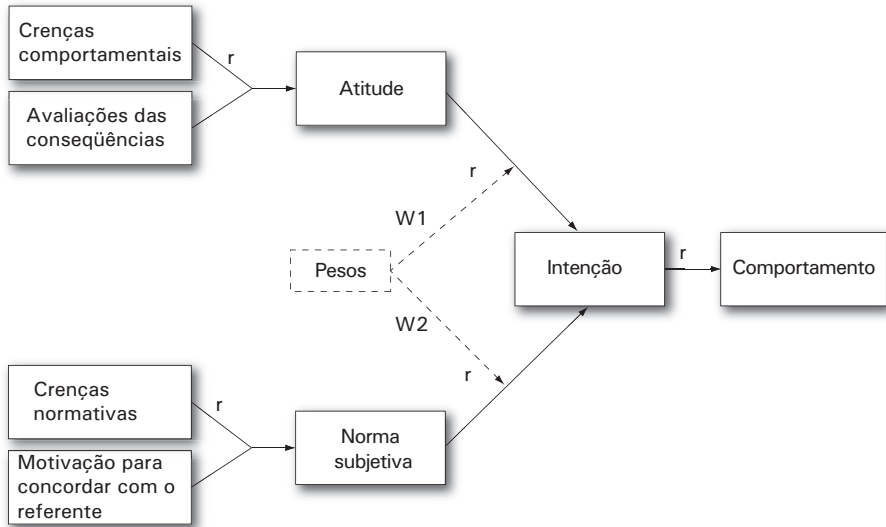


Fig. 1. Modelo da Teoria da Ação Racional.

Fonte: Ajzen e Fishbein (1980).

A intenção é apenas o fator preditivo do comportamento. Para obter explicações mais detalhadas sobre a ocorrência de uma determinada ação, é necessário considerar os referidos fatores. Nesse sentido, o fator pessoal é a ponderação probabilística das possíveis conseqüências da ação e sua avaliação em termos de favorabilidade. Esse determinante é chamado de atitude em relação ao comportamento.

O fator social é a percepção, pela pessoa, das pressões sociais sofridas na realização ou não de um comportamento específico. Por se tratar da percepção das normas sociais, esse fator é chamado de norma subjetiva (DIAS, 1995; D'AMORIM, 2004). As normas subjetivas podem exercer pressão para desempenhar ou não um dado comportamento, independentemente da atitude do indivíduo frente ao comportamento em questão.

A importância relativa de cada um desses fatores determinantes da intenção pode ser verificada por meio do cálculo do peso de cada uma dessas variáveis em uma equação empírica. O modelo teórico permite

a determinação, para cada ação estudada, do fator que mais contribui para a Intenção comportamental. A Equação 1 pode ser expressa por:

$$C \propto I \alpha p_1 A + p_2 NS$$

(Equação 1)

Em que:

C = comportamento;

α = igual ou proporcional;

I = intenção comportamental;

A = atitude em relação ao comportamento;

NS = norma subjetiva;

p_1 e p_2 = pesos empíricos de A e NS .

A Intenção comportamental, proporcional ao comportamento, é o resultado da soma ponderada da Atitude (A) e da Norma subjetiva (NS).

A Atitude (A) é determinada pelas crenças que o agente possui na probabilidade de ocorrência de cada uma das conseqüências do comportamento, denominadas de crenças comportamentais (c_i). A conseqüência, avaliada numa dimensão ruim-bom, constitui nesse processo a avaliação dessas crenças (a_i). O produto da probabilidade de ocorrência de cada crença pela sua avaliação constitui a medida indireta da atitude em relação ao comportamento. Assim, obtém-se o índice do primeiro membro da equação anterior, a Equação 2.

$$A \propto \sum_{i=1}^n c_i a_i$$

(Equação 2)

Em que:

A = atitude em relação ao comportamento;

i = subíndice indicador de cada crença comportamental e sua avaliação numerada de 1 a n ;

c_i = crença comportamental;

a_i = avaliação de cada crença comportamental.

A medida direta da Atitude (A) é obtida pela média aritmética das dimensões semânticas que a constituem, que no caso do presente trabalho é: “ruim-bom”, “não serve para nada – serve para alguma coisa”, “contra – a favor”.

A Norma subjetiva (NS) é determinada com base na percepção do agente em relação à opinião de cada pessoa relevante ou referente, sendo o conjunto denominado de crenças normativas (c_j), em virtude de sua natureza social, conforme explicação de [Dias \(1995\)](#), e a motivação para acatar ou concordar com as opiniões (m_j). O produto da crença na suposta opinião de cada referente pela motivação do agente para concordar constitui uma medida indireta da Norma subjetiva. Obtém-se, então, o índice do segundo membro da Equação 1, a Equação 3.

$$NS \propto \sum_{j=1}^n c_j m_j$$

(Equação 3)

Em que:

NS = norma subjetiva em relação ao comportamento;

j = subíndice indicador de cada crença normativa e sua motivação para concordar com os referentes numerados de 1 a n ;

c_j = crenças acerca na opinião dos referentes;

m_j = motivação para concordar com as opiniões dos referentes.

A medida direta da Norma subjetiva (NS) é obtida por meio de uma única questão, apresentada numa escala probabilística do tipo “improvável – provável”. Correlações altas têm sido encontradas entre as medidas diretas e indiretas tanto da atitude, quanto na norma subjetiva ([FISHBEIN; AJZEN, 1975](#); [AJZEN, 1991](#)).

[Ajzen e Fishbein \(1980\)](#) assinalam que existem muitas evidências de que fatores como a atitude perante um alvo, traços de personalidade e características demográficas estão, às vezes, relacionados ao comportamento de interesse. Embora os autores reconheçam a

importância de tais fatores psicossociais, estes não constituem parte total da teoria, mas são considerados como variáveis externas.

No modelo proposto por [Ajzen e Fishbein \(1980\)](#), são utilizados índices para descrever a força das relações entre as variáveis, os quais são conhecidos como coeficientes de correlação, ou simplesmente correlação, simbolizados pela letra r . O coeficiente pode tomar valores que variam de -1 a $+1$. Quando $r = 0$, significa que não existe nenhuma relação entre as variáveis e, se as correlações forem maiores ou menores que zero, isso indica que existe relação entre duas variáveis. Se a correlação for positiva, significa que ambas estão diretamente relacionadas; caso seja negativa, indica que estão inversamente relacionadas.

O teste empírico dessa teoria requer não somente um índice da indicação da relação entre duas variáveis, mas também um índice do grau de predição da variável critério, a intenção comportamental, com base nas variáveis antecedentes: atitude e norma subjetiva. Esse índice refere-se ao coeficiente de correlação múltipla (R), o qual pode variar de zero (nenhuma predição) a 1 (predição perfeita). No computador, esse índice é obtido pelo peso de cada variável preditora, representando a sua contribuição independente sobre a predição da variável critério. Os pesos são obtidos para a atitude e a norma subjetiva frente ao comportamento. Esses pesos (W) podem ser considerados como indicadores de importância relativa de cada componente na predição da intenção.

Operacionalização da TAR

[Fishbein e Ajzen \(1975\)](#) elaboraram a TAR considerando cinco construtos: as Crenças comportamentais (e as avaliações de suas conseqüências), a Atitude, as Crenças normativas (e as motivações para concordar), a Norma subjetiva e a Intenção comportamental. Nesse caso, as crenças referem-se à percepção de uma provável relação entre o objeto da crença e outro objeto, conceito, atributo ou mesmo um valor. Além disso, elas podem ser de dois tipos: (1) a de que o objeto existe e (2) a crença nesse objeto ([DIAS, 1995](#)).

Especificamente, as Crenças comportamentais referem-se àquelas que estão relacionadas ao desempenho de um determinado comportamento, produto dos sentimentos do indivíduo, por meio da observação direta. A força dessas crenças é o fator de conexão entre o objeto e seu atributo, indicando o quanto o indivíduo acredita que um determinado objeto está ligado a uma qualidade específica ou atributo ([DIAS, 1995](#)).

Acrescenta, ainda, que o produto da força da crença comportamental pela avaliação de sua conseqüência é a medida indireta da Atitude em relação ao desempenho de um comportamento específico.

A Atitude diz respeito aos afetos a favor ou contra um objeto psicológico, o qual pode ser uma pessoa, um comportamento, entre outros (DIAS, 1995).

O mesmo autor (DIAS, 1995) assinala que o afeto pode ser medido por meio de procedimentos que localizem o sujeito numa dimensão bipolar, colocando-o frente a frente com um determinado objeto em questão.

As Crenças normativas dizem respeito às crenças do indivíduo de que outras pessoas, pertencentes ao seu meio, acham que ele deve ou não desempenhar o comportamento em evidência. A Força da Crença Normativa tem significado equivalente ao da Força da Crença Comportamental (DIAS, 1995).

O produto da força das Crenças normativas pela motivação em concordar com os referentes específicos constitui a medida indireta da Norma subjetiva.

A Norma subjetiva se refere às percepções do indivíduo sobre o que pensa um conjunto de pessoas importantes para ele a respeito de um comportamento em evidência que ele deve ou não desempenhar (DIAS, 1995).

A Intenção comportamental, base direta para a determinação do comportamento, reporta-se à finalidade de desempenhar um determinado comportamento (DIAS, 1995). A intenção é por ele

considerada um tipo particular de crença. Inerente a essas existe a Força da intenção, definida como o grau em que a pessoa acha que vai desempenhar o comportamento específico. Assim sendo, a intenção deve ser medida colocando-se o indivíduo ao longo de uma dimensão probabilística subjetiva, fazendo com que o sujeito avalie e considere o comportamento em questão.

O Comportamento-alvo é tido como variável fim desse modelo, referindo-se de forma específica a atos observáveis do indivíduo, seja por meio de registros de observação, relatos verbais, seja por meio de respostas a um questionário ([DIAS, 1995](#)).

Para esse autor, um problema que comumente ocorre é a confusão entre o “comportamento” e os “resultados do comportamento”. Estes, além de serem conjuntos de vários comportamentos, freqüentemente incluem fatores alheios à ação isolada do sujeito, como o grau de dificuldade para se conseguir o crédito.

Teoria da Ação Planejada (TAP)

Explicar o comportamento humano com toda sua complexidade não é tarefa fácil, como relata Ajzen (1991). Ele pode ser abordado com base em diferentes níveis de explicação e estar relacionado tanto, em um extremo, com processos psicológicos como, no outro, com processos sociais/institucionais. O autor comenta que psicólogos tendem a interpretar o comportamento em um nível intermediário, o de funcionamento completamente individual, cujos processos de informação medeiam os efeitos do biológico e dos fatores ambientais. Sendo assim, conceitos referentes à disposição comportamental, tais como atitude e traços de personalidade, adquirem importante papel na tentativa de prever o comportamento. Nesse sentido, autores, como Ajzen (1991), têm tentado ampliar o conhecimento das possíveis causas do comportamento humano.

A Teoria da Ação Planejada originou-se como uma extensão da Teoria da Ação Racional ([FISHBEIN; AJZEN, 1975](#); [AJZEN; FISHBEIN, 1980](#)). Ela

foi elaborada em função da necessidade de se lidar com as limitações do modelo original no caso de comportamentos que não estão sob controle volitivo ou motivacional ([MADDEN et al., 1992](#)). Para isso, foi acrescentada à TAR a variável Percepção de controle Comportamental, semelhante aos conceitos de “auto-eficácia” de Bandura e “locus de controle” de Rotter ([CONNER e ARMITAGE, 1998](#)), como terceiro fator preditor da intenção comportamental, independentemente da atitude e da norma subjetiva.

A percepção da auto-eficácia refere-se às crenças da pessoa na sua capacidade de exercer controle sobre si mesmo e sobre os eventos que afetam sua vida. Essa definição difere da Percepção de controle Comportamental, que enfoca a expectativa de uma pessoa em relação à sua capacidade em desempenhar determinado comportamento, que é influenciado por fontes de recursos e crenças de que pode superar qualquer obstáculo que for encontrado. Nesse caso, fica claro que o controle é sobre seu comportamento e não o controle sobre os resultados ou eventos ([AJZEN, 2002](#)).

Esse autor (AJZEN, 2002) acrescenta, ainda, que pesquisas empíricas fornecem consideráveis evidências da diferença entre medidas de auto-eficácia (facilidade ou dificuldade em desempenhar um comportamento, por exemplo: Para mim... é muito difícil-muito fácil; Eu estou certo que eu posso...; Eu acredito que eu tenho a habilidade de...; Que confiança você tem para...; Até que ponto você se sente preparado para...; Para mim... seria fácil-difícil e Que certeza você tem para...) e medidas de controlabilidade (crença sobre até que ponto um ator social consegue desempenhar um comportamento, como: Quanto de controle você tem sobre...; Eu sinto ter completo controle sobre...; ...está completamente sob meu controle até agora; Que controle você tem sobre...; Quanto de controle você sente ter para...; Não sei se...está sob meu controle até agora; Quanto você sente que...está além de seu controle; Na maior parte das vezes não sei se ...).

No que se refere à distinção entre as causas internas e externas de um comportamento, Ajzen (2002) também explica que, infelizmente, o fator

lôcus de controle interno e externo é freqüentemente confundido com o controle ou a falta de controle sobre o desempenho do comportamento. Essa confusão provavelmente vem do próprio conceito de lócus de controle de Rotter, segundo o qual, as pessoas parecem diferir em até que ponto visualizam recompensas, punições ou outros eventos em suas vidas como causadas por suas próprias ações ou fatores que vão além de seus controles. O autor considera enganoso pensar que a percepção de controle comportamental sobre resultados possa ser denominada de lócus de controle interno, enquanto a percepção de que resultados são determinados por fatores não comportamentais possa ser denominada de lócus de controle externo. As análises têm revelado que a percepção de controle sobre um resultado ou um evento ocorre independentemente do lócus de controle interno ou externo.

Para o referido autor ([AJZEN, 2002](#)), o que importa é o controle sobre o comportamento; se os recursos e os obstáculos são fatores internos ou externos, não vem ao caso. Quando as pessoas acreditam que eles têm os recursos e as oportunidades requeridas e que os obstáculos que podem encontrar são poucos e administráveis, eles confiam em suas habilidades em desempenhar o comportamento. Conseqüentemente, apresentam alto grau de percepção de controle comportamental. Em situação contrária, em termos de recursos e oportunidades, eles devem apresentar baixo nível de percepção de controle. Isso é verdade se os recursos e obstáculos em questão estão localizados tanto interna quanto externamente.

No contexto dessas teorias, [Conner e Armitage \(1998\)](#), ao revisarem a literatura, verificaram a possibilidade de seis tipos de variáveis que podem compor o modelo de determinação do comportamento humano:

(1) Crenças modais salientes – levantadas durante o estudo-piloto, causam impacto sobre as atitudes e a intenção comportamental. Nessa modalidade, chama a atenção o fato de serem eliciadas apenas crenças comportamentais excessivamente cognitivas, por meio de questões relacionadas às vantagens e desvantagens do objeto de estudo. Os autores sugerem que sejam coletadas também crenças afetivas ou de

influência moral, que são potencialmente importantes na influência sobre a atitude.

(2) Comportamento passado e hábito – enquanto o comportamento passado atua como fonte de informação, o hábito potencializa comportamentos automáticos que são ativados por características como situação e contexto pelo qual o comportamento ocorre. No caso do hábito, um exemplo típico de estudo citado pelos autores é o comportamento de dirigir carro. Uma série de comportamentos é executada automaticamente sem passar pela intenção, ou seja, os comportamentos não são processados antecipadamente.

Nessa perspectiva, [Bentler e Speckart \(1979\)](#) citam que tem sido notado que um comportamento induz atitudes, então se pode presumir que o efeito do comportamento passado sobre o comportamento futuro é mediado pela atitude. Por sua vez, se as atitudes são parcialmente geradas pelo comportamento, conforme explicação de [Bem \(1973\)](#), mas não um reflexo perfeito do comportamento, este teria papel independente na predição do comportamento futuro. Seria possível, também, ampliar o ponto de vista de Bem para propor que a intenção é gerada pela percepção do comportamento.

Dessa forma, os referidos autores (BENTLER; SPECKART, 1979) consideram que se poderia propor teorias comportamentais em que o comportamento passado fosse o melhor preditor para o comportamento futuro, e não pressupor que o efeito do comportamento anterior fosse mediado só por construtos como a atitude. Por conseguinte, é possível que, do ponto de vista comportamental, seja necessário complementar a teoria de Fishbein e Ajzen na predição do comportamento.

Nesta pesquisa, servem como exemplos de comportamentos passados: produtores que já solicitaram e obtiveram crédito; aqueles que já o pagaram; os que compraram animais e aqueles que plantaram com recursos do programa. Esses não deixam de ser comportamentos geradores de experiências e que podem influenciar futuras intenções e ações.

(3) Percepção de controle Comportamental vs. auto-eficácia – são construtos considerados sinônimos por [Ajzen \(1991\)](#), tanto conceitual como operacionalmente. Para estudar essa variável, foram encontrados estudos relacionados à escolha de alimentos, exercícios físicos, atividades acadêmicas, uso de camisinha. Nessa perspectiva, comportamentos como o pagamento de crédito também poderiam servir como objeto de investigação para esse tipo de estudo.

(4) Norma/obrigação moral – é um fator ligado à atitude, à norma subjetiva e às crenças comportamentais, estando relacionado à percepção do indivíduo em desempenhar um comportamento moralmente correto ou incorreto. Nesse caso, segundo [Conner e Armitage \(1998\)](#), os estudos relativos a comportamentos de doar sangue e órgãos, comer alimentos geneticamente modificados (transgênicos), fumar somente em áreas com espaços reservados aos fumantes, usar camisinha, cuidar de casa (serviço doméstico), liberar informações e violar regras de trânsito foram efetuados medindo-se o efeito preditivo da variável norma moral/pessoal. No contexto das pesquisas relacionadas ao ambiente rural, comportamentos como a aplicação correta de recursos creditícios também poderiam ser estudados levando-se em conta esse construto.

(5) Auto-identidade – construto relacionado a um comportamento particular, específico de uma pessoa. Aumenta a predição da intenção à medida que o comportamento é repetido ao longo do tempo. Nesse caso, os autores encontraram estudos relacionados ao consumo de produtos orgânicos, mudança de alimentação associada à redução de quantidade de gordura na dieta e ensino de indivíduos deficientes.

(6) Afeto – são reações afetivas ligadas ou não ao desempenho de um comportamento podendo influenciar a atitude e a intenção, especialmente, em situações em que as conseqüências do comportamento são indesejáveis ou carregadas afetivamente de forma negativa. A esse respeito, foram encontrados estudos sobre o comportamento de comer alimentos prontos de baixo valor nutritivo, usar drogas leves e bebidas alcoólicas, estudar.

Segundo [Ajzen e Madden \(1986\)](#), na TAP, assume-se que o efeito da percepção de controle sobre o comportamento pode ser completamente mediado pela intenção ou se dá por meio de uma ligação direta com o comportamento real. Em ambas as situações, o desempenho do comportamento dependerá não somente da motivação, mas também do controle adequado sobre o comportamento. Portanto, a percepção de controle pode freqüentemente refletir a avaliação de fontes de recursos e oportunidades. Isso é, o controle real pode influenciar ambos: a percepção de controle comportamental e o comportamento (Fig. 2).

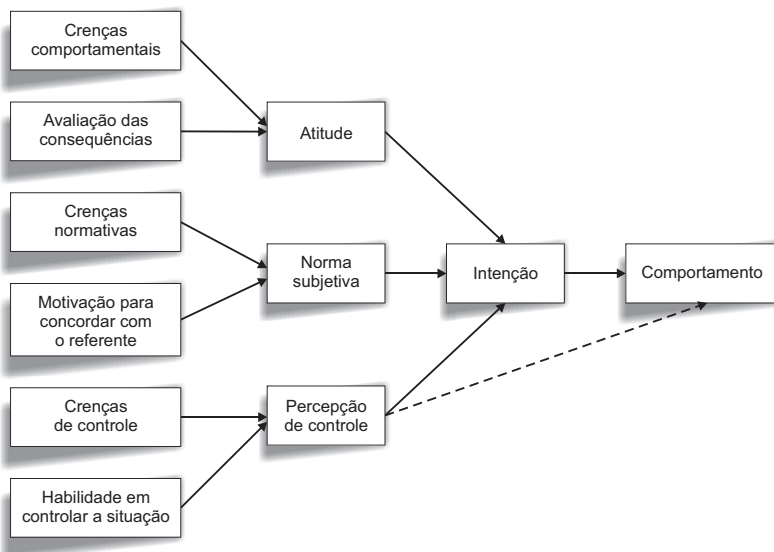


Fig. 2. Modelo da Teoria da Ação Planejada.

Fonte: [Ajzen \(1991\)](#).

Para [Conner e Armitage \(1998\)](#), a intenção é vista como um plano comportamental que, em conjunto com recursos e oportunidades apropriadas, permite que o comportamento-alvo seja alcançado. No entanto, a intenção não determina sempre a viabilização do comportamento com sucesso. Dados de meta-análise mostram que a intenção no contexto da TAR explica no máximo 38 % da variância do comportamento e, em relação a TAP, foi verificado que a intenção e a percepção de controle explicam no máximo 34 %. Esse percentual de

variância explicada dá uma visão bastante pessimista da eficácia dos modelos, como o da TAP, além de deixar para os psicólogos sociais uma preocupação em entender por que nem todos comportam de acordo com suas intenções. As variáveis consideradas nos modelos, tais como o da TAP, são necessárias, mas não suficientes para determinar o comportamento.

A principal diferença entre as duas teorias, segundo [Ajzen \(1991\)](#) e [Conner e Armitage \(1998\)](#), é que alguns comportamentos dependem, pelo menos, de um certo grau de variáveis não motivacionais, como fatores que incluem tanto o controle interno (conhecimento, experiência pessoal, habilidade técnica, talento, força de vontade, compulsão), quanto os fatores de controle externo (oportunidades, tais como: tempo, dinheiro, cooperação, informação; dependência de outros; barreiras e experiências de pessoas conhecidas).

Conjuntamente, esses fatores representam o controle efetivo das pessoas sobre o comportamento. Nesse caso, a probabilidade de sucesso percebida depende mais da pessoa em conseguir recursos financeiros, oportunidade e da intenção em desempenhar o comportamento. O autor ainda acrescenta que a idéia de que o comportamento depende tanto da motivação (intenção) como da habilidade (controle comportamental) não é nova. Ela constitui a base de diversas teorias, tais como: da aprendizagem humana de Hull; nível de aspiração de Lewin, Dembo, Festinger e Sears; desempenho em tarefas cognitivas e psicomotoras de Fleishman, Locke e Vroom e atribuição e percepção da pessoa de Heider, Anderson.

[Ajzen e Madden \(1986\)](#) relatam que não só a percepção de controle comportamental como também as crenças relacionadas à facilidade ou dificuldade em desempenhar um comportamento são passíveis de serem medidas. De acordo com os critérios da TAP, entre as crenças que determinam a intenção e a ação em última estância, existe um conjunto delas que trata da presença ou ausência de recursos e oportunidades. Quanto mais recursos e oportunidades os indivíduos pensam possuir e menos obstáculos ou impedimentos eles visualizam e prevêm superá-

los, maior deverá ser a percepção de controle sobre o comportamento. Essas crenças de controle podem ser baseadas, em parte, nas experiências já vivenciadas, mas também podem ser influenciadas por informações de terceiros, por experiências de amigos, e por outros fatores que aumentam ou reduzem a dificuldade de percepção em desempenhar o comportamento em questão.

Na Teoria da Ação Planejada, consideram-se três conceitos independentes na determinação da intenção. O primeiro é a Atitude ante um comportamento e refere-se ao grau de avaliação favorável ou desfavorável de uma pessoa. O segundo é o fator social denominado Norma subjetiva e diz respeito à pressão social percebida para desempenhar um comportamento. O terceiro antecedente da intenção é o grau de percepção de controle comportamental, no qual uma pessoa pode antever o resultado e reporta-se à facilidade ou à dificuldade percebida de desempenhar o comportamento. Ele age como reflexo de uma experiência passada, bem como da falta de obstáculos e impedimentos. Dessa forma, a Equação 1 fica alterada e transforma-se na Equação 4.

$$C \propto I \propto p_1A + p_2NS + p_3PCC$$

(Equação 4)

Em que:

PCC = percepção de controle comportamental;

p_3 = peso empírico da PCC .

Obs.: Os outros componentes da Equação 4 já estão identificados na Equação 1.

Teoricamente, a PCC é determinada pelo produto das n crenças de controle (C_k) pela força da percepção de controle (P_k) que facilita ou dificulta o desempenho do comportamento. Esse produto constitui-se na medida indireta da percepção de controle comportamental. Assim, obtém-se o índice do terceiro membro da Equação 4, a Equação 5.

$$PCC \propto \sum_{k=1}^n c_k p_k$$

(Equação 5)

Em que:

PCC = percepção de controle comportamental;

k = subíndice indicador de cada crença de controle e sua força numerada de 1 a n ;

c_k = crenças acerca da habilidade de controlar a situação;

p_k = potência/força da percepção de controle.

Baseando-se no objeto do presente estudo, é possível exemplificar que a crença do agricultor na compra de uma vaca prenha, pelo preço de uma solteira, é o suficiente para ele pagar o financiamento com a venda do bezerro após o período de carência, o que caracteriza uma situação de percepção de controle. Nesse caso, a oportunidade é a base para o agricultor perceber que pode controlar a situação de pagamento do crédito.

A medida direta da Percepção de controle Comportamental (PCC) é obtida por meio de uma única questão, como no caso deste trabalho, apresentada numa escala probabilística do tipo “improvável – provável” ([Anexo B](#)), ou de mais questões, como as citadas por [Ajzen \(2002\)](#).

Diante do exposto, objetivou-se avaliar a intenção de pagamento de crédito com base no ponto de vista de beneficiários dos Grupos A e B do Pronaf, tomando como referencial teórico o modelo da Teoria da Ação Planejada (TAP).

Além disso, procurou-se verificar algumas hipóteses, tais como: (1) *As Crenças comportamentais* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do Pronaf*; (2) *A Atitude* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do Pronaf*; (3) *As Crenças normativas* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do Pronaf*; (4) *A Norma subjetiva* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do Pronaf*;

(5) As *Crenças de controle* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do Pronaf*; (6) A *Percepção de controle* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do Pronaf*.

O Grupo A de beneficiários do Pronaf é constituído por assentados do Programa Nacional de Reforma Agrária, cuja linha de crédito, de no máximo R\$ 18 mil, é destinada à estruturação de suas unidades produtivas ([BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2007](#)).

O Grupo B de beneficiários do Pronaf é formado por agricultores familiares, descendentes de quilombolas, trabalhadores rurais, índios ou pescadores com renda familiar anual bruta de até R\$ 2 mil, cuja linha de microcrédito é destinada a investimentos de no máximo R\$ 1.500 ([BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2007](#)).

Esses valores acima correspondem ao ano de 2007, enquanto que os declarados no presente trabalho para o Grupo A (R\$ 15 mil) e para o Grupo B (R\$ 1 mil) são de 2005, época em que foram coletados os dados.

Optou-se por estudar a intenção comportamental, uma vez que a pesquisa não dispunha de tempo suficiente para medir posteriormente a ocorrência do comportamento de pagamento de crédito, principalmente no caso do Grupo A, em que seus integrantes possuem um extenso tempo, incluindo o período de carência, para liquidar a dívida contraída.

Material e Métodos

A pesquisa, seguindo o modelo teórico indicado por [Ajzen \(1991\)](#), foi conduzida tendo como princípio norteador o levantamento de crenças na etapa inicial do processo de investigação (Estudo Preliminar) e a medição dessas crenças no segundo momento (Estudo Principal).

O Estudo Preliminar, com base na análise qualitativa de dados, consistiu do levantamento das crenças e referentes modais salientes a cerca da intenção de pagamento do crédito, Grupos A e B. Essa etapa teve

como objetivo fornecer as bases para a elaboração de um instrumento quantitativo que pudesse ser representativo dessas crenças e, ao mesmo tempo, permitir a sua aplicação a um elevado número de beneficiados pelo programa.

O Estudo Principal, por envolver estudo exploratório no campo da análise quantitativa de dados, referiu-se à construção, à aplicação e à validação de um instrumento para a amostra e comportamento investigado.

Estudo preliminar

Delineamento

O delineamento foi correlacional, com amostragem não probabilística, considerando as quatro mesorregiões da Paraíba: Mata Paraibana, Agreste Paraibano, Borborema e Sertão Paraibano ([IBGE, 2007](#)). Procurou-se equilibrar o número de participantes conforme sua origem: se assentados ou agricultores familiares.

Participantes

Fizeram parte do estudo 53 beneficiários do Pronaf (Grupo A, $n = 27$ e Grupo B, $n = 26$), sendo selecionados, preferencialmente, os mais antigos, para garantir em quantidade e qualidade, as informações mais estratégicas.

Em relação aos assentados do Grupo A, 85 % foram do sexo masculino e 15 % do sexo feminino; com idades variando entre 25 e 80 anos ($M=46$, $DP=12,6$); 48 % analfabetos, 44 % com primeiro grau incompleto, 4 % com segundo grau incompleto e 4 % com o curso de técnico agrícola.

Em relação aos agricultores familiares do Grupo B, 73 % foram do sexo masculino e 27 % do sexo feminino; com idades variando entre 20 e 67 anos ($M=42$, $DP=12,1$); 27 % analfabetos, 61 % com primeiro grau incompleto e 12 % com segundo grau incompleto.

Instrumento

Um instrumento para o levantamento das crenças e informações sobre o Pronaf foi elaborado com perguntas abertas. Constituiu-se por 20 perguntas, das quais 15 enfocaram a avaliação do Pronaf e 5 a intenção de pagamento do crédito.

As questões pertinentes à intenção de pagamento de crédito foram: (16) Apesar de todas as dificuldades que o(a) Sr.(a) tem enfrentado, que saída o(a) Sr(a) tem encontrado para pagar o Pronaf? (o que tem feito e que facilita, estratégias, medidas adotadas, alternativas para pagar o crédito); (17) Na sua opinião, o que o(a) Sr.(a) ganha pagando em dia o Pronaf? (verificar as vantagens em termos de situação, o que acontece de bom); (18) O que o(a) Sr.(a) perde pagando em dia o Pronaf? (verificar as desvantagens de se pagar em dia o Pronaf em termos de situação, o que acontece de ruim); (19) Quem o(a) Sr.(a) conhece que acha que o(a) Sr.(a) deve pagar o Pronaf? E (20) Quem o(a) Sr.(a) conhece que acha que o Sr. não deve pagar o Pronaf? Além dessas, também constaram questões biodemográficas.

Inicialmente, em uma aplicação piloto, o instrumento foi submetido a oito entrevistados beneficiários do Pronaf A e B, em dois municípios, para verificar sua adequação semântica, isso é, se as perguntas estavam claras e entendíveis. Uma vez dirimidas as dificuldades e corrigido o instrumento, teve início a fase de aplicação definitiva das entrevistas.

Procedimentos

Considerando que grande parte dos respondentes era composta de pessoas analfabetas funcionais, o instrumento foi aplicado individualmente, na forma de entrevista aberta, em assentamentos e comunidades de agricultores familiares de baixa renda.

Uma vez identificados e localizados os grupos de interesse em oito municípios das quatro mesorregiões da Paraíba, seguiu-se à fase de aplicação do instrumento pelo pesquisador responsável. As respostas foram anotadas diretamente no formulário de aplicação.

Análise das respostas

Os dados foram organizados e analisados por meio da análise de conteúdo, conforme modelo de [Bardin \(2004\)](#), da seguinte forma:

- Listagem de todas as crenças e referentes emitidos pela amostra.
- Recorte das Unidades de Contexto Elementar (UCEs).
- Agrupamento das UCEs de significados semelhantes.
- Organização das UCEs de significados semelhantes em categorias, subcategorias, unidades temáticas.
- Contagem da frequência, por subcategoria, com que cada crença comportamental, de controle e referente foi eliciada para cada comportamento ([Anexo A](#)).

As [Tabelas 1, 2 e 3](#) se relacionam às crenças comportamentais, normativas e de controle resultantes da análise de conteúdo das transcrições do instrumento.

Tabela 1. Crenças comportamentais modais salientes relativas ao pagamento de crédito.

Item	Crenças comportamentais modais salientes ¹	f	%
1	Por ter direito a obter mais crédito, empréstimo	50	38,46
2	Por ter abatimento, desconto, rebate	36	27,69
3	Por conseguir confiança, apoio do governo	15	11,54
4	Por ficar com o nome limpo	9	6,92
5	Por se sentir realizado, com dever cumprido	5	3,85
6	Outras crenças idiossincráticas com frequência abaixo de 5	15	11,54
Total de crenças modais salientes emitidas²		115	100
Total de crenças emitidas		130	

¹ Obtidas em resposta à questão: “Na sua opinião, o que o(a) Sr.(a) ganha pagando em dia o Pronaf/ quais as vantagens?” (n = 53).

² Corresponde a 88 % do total das crenças enunciadas.

Tabela 2. Crenças normativas modais salientes relativas ao pagamento de crédito.

Item	Referentes modais salientes ¹	f	%
1	Família	48	28,57
2	Banco	28	16,66
3	Assentado	21	12,50
4	Agricultor	13	7,74
5	Emater	13	7,74
6	Associação	11	6,55
7	Outras crenças idiossincráticas com frequência abaixo de 5	34	20,24
Total de crenças modais salientes emitidas ²		134	100
Total de crenças emitidas		168	

¹ Obtidas em resposta à questão: "Quem o(a) Sr.(a) conhece que acha que o(a) Sr.(a) deve pagar o Pronaf?" (n = 53).

² Corresponde a 80 % do total das crenças enunciadas.

Tabela 3. Crenças de percepção de controle modais salientes relativas ao pagamento de crédito.

Item	Crenças de controle modais salientes ¹	f	%
1	Produzir animais, como gado, bode, ovelha e seus produtos	92	55,76
2	Planejar, por exemplo, juntar dinheiro	17	10,30
3	Ser uma pessoa atuante, esforçada, trabalhadora	15	9,09
4	Prestar serviços e fazer negócios não-agrícolas	13	7,88
5	Produzir produtos agrícolas, como arroz, feijão, milho, frutas	12	7,28
6	Outras crenças idiossincráticas com frequência abaixo de 5	16	9,69
Total de crenças modais salientes emitidas ²		149	100
Total de crenças emitidas		165	

¹ Obtidas em resposta à questão: "Apesar de todas as dificuldades que o(a) Sr.(a) tem enfrentado, que saída o(a) Sr(a) tem encontrado para pagar o Pronaf?" (n = 53).

² Corresponde a 90 % do total das crenças enunciadas.

Para selecionar as crenças e os referentes modais salientes relacionados à intenção comportamental, foi adotado o critério da frequência mínima, cujo valor fosse igual ou maior que um percentual superior a 75 % do total das crenças eliciadas.

Os dados referentes às crenças idiossincráticas dizem respeito tanto às subcategorias que apresentaram frequência abaixo de 5, conforme explicado anteriormente, como também àquelas que apresentaram

alta frequência com resposta sem significado, como na categoria “Desvantagem do pagamento em dia”, a subcategoria “Nenhuma” ([Anexo A](#)).

É importante observar que, para a Teoria da Ação Planejada, selecionam-se apenas as crenças com maior potencial de influenciar (positiva ou negativamente) o indivíduo à ação. Nesta pesquisa, os resultados apontaram somente para crenças de influência positiva no comportamento de pagar o crédito. Assim sendo, a análise foi realizada considerando apenas o efeito destas últimas. Além disso, esse procedimento ajuda a identificar qual dos três fatores tem mais peso na determinação da intenção comportamental: o atitudinal, o social ou o de controle.

Uma vez selecionadas as crenças modais salientes relativas à intenção de pagamento de crédito, seguiu-se para o próximo estudo, o principal, focado na medição dessas crenças.

Estudo principal

Delineamento

Utilizou-se um delineamento correlacional, com amostragem não probabilística, por quotas. As duas quotas foram definidas de acordo com os seguintes critérios: uma delas refere-se aos assentamentos dos beneficiários do Grupo A e comunidades de produtores do Grupo B que residem no mesmo município, localizados na região mais próxima ao litoral (Agreste Paraibano). A outra quota é relativa aos assentamentos e comunidades da região mais interiorana (Sertão Paraibano), excluindo-se os assentamentos e comunidades das mesorregiões Mata Paraibana e Borborema.

Com base nesses critérios, foram entrevistados 200 beneficiários por grupo, conforme recomendação de [Tabachnick e Fidell \(2001\)](#) e [Hair et al. \(2006\)](#), amostra considerada adequada para o teste empírico dos modelos ([Tabela 4](#)).

Tabela 4. Composição da amostra considerando os dois grupos de beneficiários.

Amostra	Grupo A	Grupo B	Total
Agreste Paraibano	100	100	200
Sertão Paraibano	100	100	200
Total	200	200	400

Esse plano, por se tratar de uma amostragem não-probabilística, permite a testagem do modelo teórico. [Cozby \(2003\)](#) assinala que os pesquisadores não estão mais preocupados em obter amostras randomizadas para suas pesquisas, pois para eles é mais importante estudar as relações entre variáveis que estimar precisamente valores da população. Adicionalmente, o Banco do Nordeste do Brasil não forneceu a relação dos participantes do programa, alegando impedimento por se tratar de sigilo bancário, o que impossibilitou qualquer tipo de amostragem probabilística.

Participantes

Participaram do estudo 400 beneficiários do Pronaf, sendo 200 assentados do Grupo A e 200 agricultores familiares do Grupo B, do Estado da Paraíba.

Em relação aos assentados, 91 % dos responsáveis pelo financiamento foram do sexo masculino e 9 % do sexo feminino; com idades variando entre 23 e 70 anos ($M=46$, $DP=11,99$); 52,5 % analfabetos; 43 % com ensino fundamental incompleto; 76,5 % com família de 1 a 7 filhos; e 91,5 % com propriedade de 6 a 20 ha.

Em relação aos agricultores familiares, 58 % dos responsáveis foram do sexo masculino e 42 % do sexo feminino; com idades variando entre 20 e 84 anos ($M=44$, $DP=13,68$); 29,5 % analfabetos; 56 % com ensino fundamental incompleto; 90,5 % com família de 0 a 7 filhos; e 46 % com propriedade de 0 a 1 ha.

A escolha desses dois grupos deveu-se às sugestões da Coordenação da Secretaria Executiva Estadual do Pronaf, em João Pessoa, em virtude das seguintes razões: o Grupo A é motivo de grande preocupação por

pertencer ao complexo sistema da Reforma Agrária do País. Trata-se de um grupo bastante articulado politicamente, organizado e com grande percentual de contratos renegociados. O Grupo B, por constituir um grande contingente de beneficiários, por não terem nenhuma ou pouca experiência com operação de crédito, por receberem nenhuma ou pouca assistência técnica e por ser um crédito de pouco controle.

Instrumento

O instrumento ([Anexo B](#)), elaborado com base nas crenças modais salientes identificadas no estudo preliminar, foi utilizado para a medição dessas crenças. Nesse sentido, constituíram-se objeto de medição: as atitudes, a norma subjetiva e a percepção de controle dos beneficiários do Pronaf A e B em relação ao comportamento de pagamento de crédito; suas avaliações no que se refere às conseqüências desse comportamento e a intensidade de suas crenças comportamentais, normativas e de controle.

O critério utilizado para medir as crenças que influenciam a intenção de pagamento do crédito é o valor do escore dado na escala tipo *Likert*, variando de 1 a 7, com o ponto médio igual a 4. Com base nessa escala, foram realizadas as seguintes medições:

Medida direta da Atitude (**A**) – esse construto foi constituído por três escalas de diferencial semântico (“ruim – bom”, “não serve – serve”, “contra – a favor”), correspondendo aos itens¹:

80. *“O(a) Sr.(a) acha que, dependendo da situação, pagar em dia o Pronaf é ruim, \pm , bom?”*

81. *“Pagar em dia, dependendo da situação, não serve pra nada, tem serventia \pm , serve pra alguma coisa?”*

82. *“Dependendo da situação, o(a) Sr.(a) é contra, \pm , a favor de pagar em dia o Pronaf?”*

¹ A numeração dos itens segue a do roteiro de entrevistas. Confira os [anexos A e B](#).

- Avaliações das conseqüências (α_i) – esse fator foi definido por meio de escalas bipolares do tipo “ruim – bom”.

Constituem exemplos de itens desse tipo de fator:

83. *“Ter direito a outro crédito/empréstimo por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom?”*

84. *“Conseguir desconto por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom?”*

- Força das Crenças comportamentais (C_i) – esse fator foi operacionalmente definido por meio de escalas avaliativas do tipo “improvável – provável”.

São exemplos de itens desse tipo de construto:

88. *“Se o(a) Sr.(a) pagar em dia o Pronaf, dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) consegue outro empréstimo?”*

89. *“Dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) vai ganhar abatimento?”*

- Medida direta da Norma subjetiva (NS) – esse construto foi definido operacionalmente utilizando uma escala probabilística do tipo “improvável – provável”, correspondendo ao item:

93. *“É improvável, \pm certo, provável que a maior parte das pessoas que o(a) Sr.(a) conhece acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf?”*

Crenças normativas – (C_j) esse fator foi definido operacionalmente, utilizando a escala probabilística do tipo “improvável – provável”.

Exemplo de itens desse tipo de construto:

94. *“É improvável, \pm certo, provável, que a família do(a) Sr.(a), dependendo da situação, acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf?”*

95. *“Em relação ao banco, dependendo da situação, é improvável, \pm certo, provável?”*

- Motivações para concordar com os referentes (m_j) – esse fator foi definido operacionalmente utilizando a escala probabilística do tipo “improvável – provável”.

Constituem exemplos de itens desse tipo de fator:

100. *“Em geral, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) segue a opinião de sua família?”*

101. *“Na maioria das vezes, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) faça aquilo que o banco acha que o(a) Sr.(a) deve fazer?”*

- Medida direta da Percepção de controle (PC) – esse construto foi definido operacionalmente utilizando a escala probabilística do tipo “improvável – provável”, correspondendo ao item:

106. *“Para pagar em dia o Pronaf, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, que a saída é explorar/trabalhar vários tipos de atividades?”*

- Crenças de Controle (C_k) – esse fator foi definido por meio de escalas do tipo “ruim – bom”.

Constituem exemplos de itens desse tipo de fator:

107. *“Para pagar em dia o Pronaf, lidar com animais e seus produtos, dependendo da situação, é uma saída ruim, \pm , boa?”*

108. *“Planejar o que fazer, como por exemplo, juntar dinheiro, reservar um animal.”*

- Potência da Percepção de controle (P_k) – esse fator foi operacionalmente definido por meio de escalas avaliativas do tipo “improvável – provável”.

Exemplos de itens deste fator:

112. *“É improvável, ± certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem de lidar com animais e seus produtos?”*

113. *“É improvável, ± certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que planejar o que fazer, como por exemplo, juntar dinheiro, reservar um animal?”*

- Medida da Intenção comportamental (I) – esse construto foi definido operacionalmente pela utilização da escala probabilística do tipo “improvável – provável”, correspondendo ao item:

117. *“Sempre que o(a) Sr.(a) conseguir crédito do Pronaf, é improvável, ± certo, provável, que o(a) Sr.(a) vai pagar em dia?”*

Procedimentos

Considerando que grande parte do grupo de respondentes era composta de pessoas analfabetas funcionais, um instrumento específico foi desenvolvido e aplicado, na forma de entrevista individual, em assentamentos e comunidades de agricultores familiares de baixa renda. Para aumentar a precisão das respostas e minimizar o efeito da desejetabilidade social, antes de se iniciar a entrevista propriamente dita, foram efetuados os seguintes procedimentos:

- Apresentação do entrevistador.
- Apresentação dos objetivos da pesquisa.

- Detalhamento da forma de responder: cada item da escala foi reforçado. Se o respondente dissesse que uma determinada crença era *ruim*, restava saber se era *totalmente ruim* (marca-se com x o número 1 da escala), *mais ou menos ruim* (2), ou *pouco ruim* (3). Se ele dissesse que a referida crença era *mais ou menos*, isso é, nem boa nem ruim (4) e, por fim, se ele dissesse que ela era *boa*, restava saber se era *boa um pouco* (5), *mais ou menos boa* (6), pois ainda poderia ser melhor, ou *totalmente boa* (7), o que é uma situação máxima, não havendo jeito de ser melhor.
- Foco da entrevista: foi solicitado aos participantes que as respostas fossem dadas somente em função dos investimentos do Pronaf. Assim, o efeito de outros programas e benefícios não deveria ser considerado ou incluído nessa avaliação.
- Aspectos éticos: considerando-se que a pesquisa envolve seres humanos, os participantes foram informados a respeito de seus procedimentos, do anonimato da sua colaboração, da não-existência de resposta errada ou certa, bem como da confidencialidade de suas respostas. Esclarece-se, ainda, que esse trabalho de investigação foi submetido à Comissão de Ética do CCS/UFPB e aprovado na 67ª Reunião Ordinária, protocolo nº 298.

Depois da coleta dos dados, foi gerado um banco de dados, utilizando o pacote estatístico (*Statistical Package for the Social Sciences – SPSS*) versão 11.5. Em seguida, foi realizada a análise dos dados com esse mesmo programa e com a utilização do pacote 4.0 (*Analysis Moment Structures – AMOS*).

Análise dos dados

Para testar o modelo teórico e identificar qual das variáveis antecedentes melhor explica a variável critério (intenção de pagamento de crédito), foi empregada a técnica de regressão multivariada. Nesse contexto, identificou-se qual das variáveis antecedentes (*Crença comportamental, Atitude, Crença normativa, Norma subjetiva, Crença*

de controle e Percepção de controle), do modelo da ação planejada, melhor prediz a variável critério (Intenção comportamental), por meio da análise de regressão múltipla.

[Ajzen e Fishbein \(1980\)](#) e [Ajzen \(1991\)](#) recomendam o uso dos coeficientes de correlações de *Pearson*, acompanhados dos seus respectivos níveis de significância (p), para demonstrar o significado da força e do tipo de relações entre as variáveis que compõem o modelo teórico (TAP).

Nessa perspectiva, a seguir, os resultados encontrados são apresentados e discutidos à luz da literatura estudada, com ênfase na verificação do alcance do objetivo geral, seu significado e sua importância para a solução do problema de pesquisa.

Resultados e Discussão

Para este estudo, foram utilizados preceitos da Teoria da Ação Planejada (TAP) e, para facilitar sua discussão, será apresentado sucintamente o conjunto de variáveis que compõe esse modelo.

A *Atitude* foi medida diretamente por meio de três questões: pagar em dia o Pronaf é ruim, mais ou menos, bom; não tem serventia, mais ou menos, serve pra alguma coisa; é contra, mais ou menos, a favor de pagar em dia o Pronaf?

A variável *Crença comportamental* foi verificada em relação a cinco tipos de vantagens do sistema: (1) ter direito a outro crédito/empréstimo...; (2) conseguir desconto...; (3) conseguir mais confiança/apoio do governo...; (4) ficar com o nome limpo...; (5) sentir-se realizado/com dever cumprido por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, mais ou menos, bom?

No que se refere ao efeito dessas duas variáveis, pode-se dizer que o beneficiário, quando procura o sistema Pronaf para solicitar o crédito, já conhece, ainda que superficialmente, suas vantagens e desvantagens.

Portanto, sua motivação para conseguir o crédito é estabelecida por meio de estímulos legais, reconhecidos pelo sistema. Enquanto uma variável se refere à crença do beneficiário, a outra diz respeito a seu posicionamento/decisão perante o objeto de desejo (crédito).

A *Norma subjetiva* foi medida diretamente por meio de uma única questão: “É improvável, mais ou menos certo, provável, que a maior parte das pessoas que o(a) Sr.(a) conhece acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf?”

A variável *Crença normativa* foi verificada em relação a seis questões: (1) “É improvável, mais ou menos certo, provável, que a família...”; (2) “Em relação ao Banco...”; (3) “Em relação aos assentados que conhece em sua Região...”; (4) “Em relação aos Agricultores que conhece em sua Região...”; (5) “Em relação a Emater...”; (6) “É improvável, mais ou menos certo, provável, que a diretoria da associação, dependendo da situação, acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf?”

No que se refere ao efeito dessas duas últimas variáveis, pode-se dizer que elas dizem respeito à influência de outras pessoas sobre a decisão de tomar o crédito ou não. Pode-se supor que, apesar de a pessoa não concordar com a situação de fazer uma dívida, ela acaba acatando a opinião de alguém/instituição que conhece e em que confia.

A *Percepção de controle* foi medida diretamente por meio de uma questão: “Para pagar em dia o Pronaf, é improvável, mais ou menos certo, provável, dependendo da situação, que a saída é explorar/trabalhar vários tipos de atividades?”

A variável *Crença de controle* foi verificada por meio de cinco questões: (1) “Para pagar em dia o Pronaf, lidar com animais e seus produtos...”; (2) “Planejar o que fazer, como por exemplo, juntar dinheiro, reservar um animal...”; (3) “Ser uma pessoa atuante, esforçada, trabalhadora...”; (4) “Prestar serviços e fazer negócios não agrícolas...”; (5) “Para pagar em dia o Pronaf, trabalhar com agricultura, dependendo da situação, é uma saída ruim, mais ou menos, boa?”

No que se refere ao efeito dessas duas últimas variáveis, pode-se dizer que elas dizem respeito a uma oportunidade inédita, não oferecida diretamente pelo sistema financeiro. Tal circunstância está relacionada a uma experiência passada, própria ou de alguém que conhece/confia, que já fez e não deu errado e que, também, pode afetar a tomada de decisão do produtor.

Essa contingência pode gerar um quadro situacional em que, apesar de o sujeito não concordar em assumir uma dívida e ninguém o aconselhe de forma favorável, é uma oportunidade da qual ele não pode deixar de lançar mão. Nesse caso, a oportunidade refere-se a uma situação que, embora não seja reconhecida oficialmente, o sistema também não reprova e que é uma saída muito interessante para facilitar a concretização do negócio. Um exemplo disso é financiar uma vaca prenha (estímulo do negócio) e pagar o crédito posteriormente com a venda do bezerro, já em fase de desenvolvimento avançada, e ficar com a vaca a custo zero (estímulo do produto do negócio). Essa informação emergiu fortemente durante o Estudo Preliminar.

Caso essas variáveis sejam retiradas do modelo, perde-se a oportunidade de verificar estímulos que não são contemplados pela teoria original (Teoria da Ação Racional) por serem reforçadoras não oficiais, uma vez que se trata de oportunidades relacionadas ao produto do negócio e não ao negócio em si.

Para esse tipo de situação, testou-se a predição das variáveis antecedentes *Atitude*, *Crença comportamental*, *Norma subjetiva*, *Crença normativa*, *Percepção de controle* e *Crença de controle* em relação à variável critério *Intenção de pagamento do crédito*. Para tanto, realizaram-se procedimentos como o uso de coeficientes de correlações r de Pearson acompanhados de seus respectivos níveis de significância (p) e a utilização de um índice do grau de predição da variável critério (*Intenção comportamental*) por meio da Regressão Múltipla por Etapas (*Stepwise*), conforme recomendação de [Ajzen e Fishbein \(1980\)](#).

Grupo A (assentado da reforma agrária)

Nas [Tabelas 5](#) e [6](#), respectivamente, é apresentada a análise dos dados referentes ao Grupo A.

Tabela 5. Correlações entre as variáveis do modelo (TAP) para a *Intenção de pagamento do crédito* (Grupo A, n = 200).

Variáveis	Intenção	Atitude	Crença comportam.	Norma subjetiva	Crença Normativa	Percepção Controle
Atitude	0,30**					
Crença Comportam.	0,21**	0,35**				
Norma subjetiva	0,15*	0,00	0,06			
Crença Normativa	0,21**	0,03	0,25**	0,16*		
Percepção de controle	-0,03	0,14*	0,03	-0,02	-0,17*	
Crença de Controle	0,04	0,13	0,17*	-0,05	0,20**	0,15*

Nota: *p<0,05, **p<0,01

Tratando da relação entre os construtos, verificou-se que as *Crenças comportamentais*, as *Crenças normativas* e as *Crenças de controle* estão positivamente correlacionadas.

A *Intenção comportamental* está positivamente correlacionada com a *Atitude*, com a *Crença comportamental*, com a *Norma subjetiva* e com a *Crença normativa*. A dimensão *Atitude* correlacionou-se positivamente com a *Crença comportamental* e com a *Percepção de controle*. Ressalte-se que, para esse grupo, a *Percepção de controle* está correlacionada positivamente com a *Atitude*, o que indica que a *Percepção de controle* reforça ainda mais a atitude deles em relação ao negócio. Entretanto, esses resultados ainda não se enquadram na orientação do modelo da TAP, no qual a *Percepção de controle* está correlacionada positivamente com a *Intenção comportamental* ou com o *Comportamento-alvo*.

A *Crença comportamental* correlacionou-se positivamente com a *Crença normativa* e com a *Crença de controle*. A *Norma subjetiva* correlacionou-se positivamente somente com a *Crença normativa*, que, por sua vez, correlacionou-se positivamente com a *Crença de controle* e negativamente com a *Percepção de controle*. Por fim, a *Percepção de controle* correlacionou-se positivamente com a *Crença de controle*.

Apesar de a *Crença de controle* se correlacionar positivamente com a *Atitude*, com a *Crença comportamental*, com a *Crença normativa* e com a *Percepção de controle*, o Beta estandardizado não foi significativo. Pode-se supor que todas as crenças de manejar animais, de planejamento, de ser uma pessoa esforçada, de prestar serviços não-agrícolas e de lidar com a agricultura não são suficientemente fortes para que a percepção de executar muitas atividades influencie a intenção de pagamento do crédito.

Tabela 6. Regressão múltipla para os componentes da *Intenção de pagamento do crédito* (Grupo A, n = 200).

Variáveis	R	R ²	F	Sig (F)	Beta	t	P
Atitude	0,307	0,09	F _(1, 198) 20,58	0,00	0,300	4,53	0,000
Crença Normativa	0,370	0,13	F _(2, 197) 15,66	0,00	0,207	3,13	0,002

Do ponto de vista da previsão da variável critério, pode-se verificar que os melhores preditores para a *Intenção de pagamento de crédito* foram *Atitude* e *Crença normativa*, com explicação de 13 % da variabilidade da *Intenção comportamental* (R² = 0,13). Essa constatação corrobora somente as hipóteses 2 (A *Atitude* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do Pronaf*) e 3 (As *Crenças normativas* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do Pronaf*).

Os participantes que pontuam mais fortemente nas dimensões *Atitude* e *Crença normativa* tendem a apresentar maiores índices de *Intenção de pagamento de crédito*. Como foi dito anteriormente, as pessoas que são influenciadas diretamente pela oportunidade do programa ou que recebem influência direta de alguém/instituição em quem confiam, podem buscar o crédito com grande intenção de pagá-lo.

Tomando como base referencial o coeficiente de regressão (Beta padronizado), a *Atitude* foi a variável preditora que mais explicou a *Intenção de pagamento do crédito*. Esse resultado parece estranho em um grupo como o dos assentados, em que a *Norma subjetiva* e sua

medida indireta (*Crença normativa*) são as variáveis mais esperadas como influenciadoras da variável critério. Isso porque esse grupo tem como características fortes a coesão e a organização, por exemplo, a presença de uma associação à frente das atividades coletivas na comunidade. Por conseguinte, supõe-se que, no momento de pagar o crédito, fatores motivacionais sociais sejam melhores preditores.

No que diz respeito à variância total encontrada (13 %), a [Tabela 4.7](#), apresentada por [Hair et al., \(2005\)](#), ilustra o efeito recíproco entre o tamanho da amostra, o nível de significância (α) escolhido e o número de variáveis independentes na detecção de um R^2 significativa. Os valores da tabela são o R^2 mínimo que o tamanho de amostra especificado detecta como estatisticamente significativa no nível correspondente α com uma probabilidade (poder) 0,80.

Considerando os valores das seis variáveis antecedentes da presente pesquisa, com um nível de significância de 0,01, quando se pretende detectar o R^2 de 80 % do tempo em que ocorre (que corresponde a um poder de 0,80), uma amostra de 400 indivíduos detectará valores R^2 maiores ou iguais a 8 %. Portanto, um valor R^2 de 13 % está mais que assegurado como satisfatório.

Apesar de o R^2 de 13 % ter apresentado um resultado satisfatório para explicar a intenção de pagamento do crédito, recomenda-se testar outros modelos teóricos ou variáveis antecedentes como tentativa de se obter melhor nível de explicação. Outra possibilidade seria aguardar resultados de futuras pesquisas para uma possível comparação.

Grupo B (agricultores familiares)

Nas [Tabelas 7 e 8](#), respectivamente, é apresentada a análise dos dados referentes ao Grupo B.

Tabela 7. Correlações entre as variáveis do modelo (TAP) para a *Intenção de pagamento do crédito* (Grupo B, n = 200).

Variáveis	Intenção	Atitude	Crença comportam.	Norma subjetiva	Crença Normativa	Percepção Controle
Atitude	0,32**					
Crença Comportam.	0,34**	0,23**				
Norma subjetiva	0,02	0,03	0,02			
Crença Normativa	0,31**	0,27**	0,24**	0,16*		
Percepção de controle	-0,01	-0,22*	0,02	0,12	0,05	
Crença de Controle	0,25**	0,13	0,21**	0,07	0,05	0,24**

Nota. * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$

Tratando da relação entre os construtos, verificou-se também que as *Crenças comportamentais* estão positivamente correlacionadas com as *Crenças de controle* e com as *Crenças normativas*, que por sua vez não estão correlacionadas com as *Crenças de controle*.

Um exemplo dessa situação é a *Crença comportamental* de pagar juros baixos, que se correlacionou tanto com a *Crença de controle* de lidar com animais e seus produtos para quitar a dívida, quanto com a *Crença normativa* de que o cônjuge do beneficiário acha que ele deve pagar em dia o banco. Esta última não interagiu com a referida *Crença de controle*.

A dimensão *Intenção comportamental* está positivamente correlacionada com a *Atitude*, com a *Crença comportamental*, com a *Crença normativa* e com a *Crença de controle*. A *Atitude* correlacionou-se positivamente com a *Crença comportamental* e negativamente com a *Percepção de controle*. A *Crença comportamental* correlacionou-se positivamente com a *Crença normativa* e com a *Crença de controle*. A *Norma subjetiva* correlacionou-se positivamente com a *Crença normativa* e, por fim, a *Percepção de controle* correlacionou-se positivamente apenas com a *Crença de controle*.

Nesse caso, diferentemente dos anteriores, a *Crença de controle* se correlacionou positivamente com a *Atitude*, com a *Crença comportamental*, com a *Percepção de controle* e com a *Intenção comportamental*. O coeficiente de regressão (Beta estandardizado) foi significativo. Isso indica que todas as crenças de manejar animais, de planejamento, de ser uma pessoa esforçada, de prestar serviços não agrícolas e de lidar na agricultura são relevantes para os beneficiários desse grupo em relação à *Intenção de pagar o crédito*.

Tabela 8. Regressão múltipla para os componentes da *Intenção de pagamento do crédito* (Grupo B, n = 200).

Variáveis	R	R ²	F	Sig (F)	Beta	t	P
Crença							
Comportam.	0,346	0,11	F _(1, 198) 26,84	0,000	0,346	5,18	0,000
Atitude	0,426	0,18	F _(2, 197) 21,84	0,000	0,256	3,86	0,000
Crença							
Normativa	0,463	0,21	F _(3, 196) 17,78	0,000	0,191	2,84	0,005
Crença de							
Controle	0,493	0,24	F _(4, 195) 15,63	0,000	0,175	2,72	0,007

Das seis variáveis antecedentes, a *Crença comportamental*, a *Atitude*, a *Crença normativa* e a *Crença de controle* foram as que contribuíram, de forma significativa, para a explicação da variância da *Intenção de pagamento do crédito*. Juntas, essas variáveis explicaram 24 % da variância total na determinação da *Intenção comportamental* ($R^2 = 0,24$). Quanto mais as pessoas apresentam *Crença comportamental*, *Atitude*, *Crença normativa* e *Crença de controle*, tanto mais apresentam os indicadores de *Intenção comportamental*.

Essa constatação corrobora as hipóteses 1 (As *Crenças comportamentais* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do crédito do Pronaf*), 2 (A *Atitude* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do crédito do Pronaf*), 3 (As *Crenças normativas* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do Pronaf*) e 5 (As *Crenças de Controle* são variáveis preditoras da *Intenção de pagamento do crédito do Pronaf*).

Tomando como base referencial o coeficiente de regressão, as dimensões *Atitude*, *Crença comportamental*, *Crença normativa* e *Crença de controle* influenciaram a variável critério *Intenção do pagamento de crédito*. Esse resultado parece coerente em um grupo que, geralmente, não apresenta um nível de organização tão desenvolvido como o dos assentados (hipóteses 1 e 2). Grande parte desses agricultores se localiza no campo de forma isolada, com menor ou nenhuma gleba de terra, com poucas relações interpessoais e de trabalho. Assim, o grupo torna-se bastante heterogêneo no que se refere à *Intenção de pagamento de crédito*. Se por um lado o valor do financiamento desse grupo é pequeno (R\$ 1 mil), quando comparado ao do Grupo B (R\$ 15 mil), o número de propostas aprovadas é bem superior ao do Grupo A. Então, o nível de preocupação por parte dos gestores não é menor, principalmente em relação a um grupo tão diversificado quanto às formas de pensar e agir.

De maneira geral, foi possível verificar, por meio da análise de regressão, que tanto para o Grupo A como para o B a *Percepção de controle* foi um fator que não exerceu nenhuma influência direta sobre a *Intenção de pagamento de crédito*, o que não confirma a hipótese 6 (A *Percepção de controle* é uma variável preditora da *Intenção de pagamento do Pronaf*). No entanto, ela é uma variável que influencia a *Atitude*, ora de forma positiva, ora de forma negativa, e sua importância é inegável, mesmo que indiretamente, no contexto de pagamento de crédito. No entanto, sua medida indireta, a *Crença de controle*, influenciou a *Intenção de pagamento de crédito* para o Grupo B.

As informações correspondentes aos Grupos A e B são estratégicas para os gestores do Pronaf no Estado da Paraíba, tanto no que se refere aos resultados da avaliação de programa, ora apresentados, como no que se refere à pesquisa relacionada ao efeito da comunicação persuasiva sobre a intenção do pagamento de crédito. Nesse sentido, ressalta-se que a comunicação persuasiva, solução mais indicada para influenciar comportamentos volitivos, bem como estratégias relacionadas à oportunidade e aos recursos financeiros, mais indicadas

para comportamentos de controle, devem ainda ser objeto de estudo. Essas informações servem de base referencial, com maior segurança, para o estabelecimento de ações de correção de rumo.

Ponderando as limitações identificadas anteriormente, acredita-se que o estudo cumpriu os objetivos aos quais se propôs. Avaliou o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar em relação aos beneficiários dos Grupos A e B, respectivamente os assentados e os agricultores familiares de menor nível de renda, no Estado da Paraíba, tendo como referencial de análise o contexto psicossocial.

Para [Albuquerque \(2002\)](#), as políticas públicas são uma espécie de meta-variável independente que afeta o comportamento das pessoas e dos grupos. O referido autor considera que, apesar de os psicólogos sociais avaliarem os comportamentos e as suas conseqüências, estas são pouco relacionadas à avaliação das políticas públicas, as quais afetam a vida de milhares de brasileiros. O investimento nesse tipo de trabalho, com base no referencial psicossocial, ainda é pouco valorizado, mas tende a ser mais utilizado em futuro próximo. Sugere-se que o psicólogo social seja capaz de realizar trabalhos de avaliação de políticas públicas na área das organizações sobre: cooperativismo e associacionismo, resolução de conflitos, transferência de tecnologias, saúde mental e bem-estar psicológico.

Diante do exposto, pode-se considerar que a avaliação de programa consiste em uma área de atuação que pode beneficiar o trabalho dos psicólogos sociais, em termos de pesquisa qualitativa e quantitativa, explorando dados objetivos e subjetivos, como são as crenças abordadas neste estudo.

Conclusões

A adição da variável *Percepção de controle Comportamental* aos demais componentes da TAR amplia e melhora o poder de predição da *Intenção comportamental*. Tomando-se essa informação como base, pode-se dizer que a *Percepção de controle* e a *Atitude* em direção ao

comportamento e a *Norma subjetiva* promovem importantes impactos na motivação comportamental dos beneficiários do programa. Nesse contexto, o alcance do objetivo comportamental ocorreria apenas em função da vontade da pessoa, isso é, o mais forte é a intenção de tentar ([AJZEN, 1991](#)).

De acordo com a Teoria da Ação Racional, a intenção em desempenhar um determinado comportamento só é um preditor preciso do comportamento real quando este estiver sob o controle volitivo da pessoa ([FISHBEIN; AJZEN, 1975](#); [AJZEN; FISHBEIN, 1980](#)). Se o comportamento não estiver completamente sob o controle da pessoa por um instante, ou se sua execução é dependente de outras pessoas, ou ainda se a pessoa não possui habilidade apropriada para desempenhar o comportamento, então se assume que a força da relação entre a intenção comportamental e o comportamento real será atenuada ([AJZEN, 1986](#)).

Um bom exemplo dessa situação, ocorrido durante o Estudo Preliminar, foi o relato de um dos entrevistados do Município de Solânea, antigo beneficiário do Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (1995). Suas aplicações não deram resultados suficientes para pagar o crédito e ele ficou inadimplente. Na época da entrevista, o agricultor manifestou grande interesse em “limpar seu nome” e quitar a dívida para ter acesso novamente ao crédito, mas o banco não a renegociava, só aceitava a quitação total, cujo valor extrapolava suas possibilidades.

Em uma tentativa de estender a Teoria da Ação Racional a outras situações em que o comportamento não está completamente sob controle da pessoa, [Ajzen \(1991\)](#) e [Ajzen e Madden \(1986\)](#) propuseram a Teoria da Ação Planejada. Por meio desse modelo, declaram essencialmente que, se um comportamento está sendo influenciado provavelmente por fatores externos, para predizer com precisão até que ponto ele está sob controle volitivo, esse comportamento precisa ser especificado ([AJZEN, 1991](#); [AJZEN; MADDEN, 1986](#)). Os mesmos autores assinalam que, embora uma medida de controle real do comportamento seja desejável, ela é de difícil obtenção.

Fatores externos que prevêm a ocorrência de um comportamento são freqüentemente imprevistos, e a ausência de habilidades apropriadas pode não estar evidente, mesmo depois de a pessoa tentar desempenhar o comportamento. Por isso, são favoráveis ao uso de medidas de *Percepção de controle* como uma medida aproximada do controle real.

Nessa perspectiva, [Ajzen e Madden \(1986\)](#), em um estudo sobre o que leva estudantes a comparecer regularmente ou se ausentar de uma sala de aula, verificaram, por meio da Teoria da Ação Planejada, a existência de relação direta entre a *Percepção de controle* e o *Comportamento-alvo*. A interpretação desse resultado, no contexto do presente estudo, aponta para o fato de que a *Percepção de controle* pode influenciar o *Comportamento de pagar o crédito* independentemente da *Intenção de pagamento*. Portanto, o comportamento em questão é determinado, mesmo que parcialmente, por fatores que vão além do controle volitivo da pessoa. Por exemplo, a oportunidade de comprar uma vaca preta a custo de uma solteira e vender sua cria após dois anos de carência para pagar o crédito tem sido uma estratégia adotada por muitos dos entrevistados.

Nesta pesquisa não foram coletados dados comportamentais referentes ao pagamento ou não do crédito, uma vez que grande parte dos beneficiários estava em período de carência. Contudo, com base no suporte teórico utilizado e nos dados obtidos, pode-se dizer que houve algumas evidências para apoiar a idéia de que os agricultores dependem mais de controle da situação para pagar o crédito que da vontade de fazê-lo.

Nesse contexto, os melhores preditores para a *Intenção comportamental* para os Grupos A e B, conforme [Tabela 5](#), foram: *Atitude*, *Crença comportamental*, *Norma subjetiva* e *Crença normativa*, com explicação de 17 % da variabilidade da *Intenção de pagamento de crédito* ($R^2 = 0,17$). A *Percepção de controle* está diretamente relacionada à *Atitude*, que, por sua vez, influencia diretamente a *Intenção*. O que demonstra nenhum efeito direto de influência da *Percepção de controle* sobre a *Intenção*, mas que provavelmente está diretamente relacionada ao

Comportamento-alvo, motivo contundente para a continuação desta pesquisa.

Tomando-se como referencial o coeficiente de regressão β (*Standardized Coefficient*), para o Grupo A, a *Atitude* foi a variável preditora que mais explicou a *Intenção do pagamento de crédito*. Para o Grupo B, as dimensões *Atitude*, *Crença comportamental*, *Crença normativa* e *Crença de controle* influenciaram a variável preditora *Intenção de pagamento do crédito*. Nesse caso, os resultados apontam para o fato de que os assentados agem muito mais em função de suas próprias idéias do que de influências de terceiros, por exemplo, da orientação de suas próprias associações. Os aposentados parecem confiar bastante em si mesmos. Por sua vez, os integrantes do Grupo B, os agricultores familiares de baixa renda, apesar de terem uma dívida bem menor, já são mais ecléticos, inclusive apresentando crenças de controle na determinação da *Intenção comportamental*. Afinal, a maioria financia gado de leite.

[Ajzen \(1991\)](#), em seu estudo sobre a Teoria da Ação Planejada, concluiu que a *Intenção*, a *Percepção de controle comportamental*, a *Atitude* em face do comportamento e da *Norma subjetiva* revelam diferentes aspectos do comportamento e que cada um serve de base na tentativa de mudá-lo. As crenças subjacentes fornecem as necessárias descrições detalhadas para se ganhar substantiva informação a respeito da determinação do comportamento. No âmbito das crenças, pode-se descobrir os fatores únicos que induzem uma pessoa a se engajar no comportamento de interesse, iniciar outro, para então seguir um novo curso de diferentes ações.

Nesse sentido, os resultados relativos à intenção de pagamento do crédito apontam para fatos como:

- As variáveis *Atitude*, *Norma subjetiva* e *Percepção de controle*, componentes do modelo da Teoria da Ação Planejada de Ajzen (1991), constituem uma base de referência para o estudo da intenção de pagamento do crédito.

- Outros conceitos similares à *Percepção de controle* – como conceitos de auto-eficácia, de lócus de controle, de comportamento passado e de hábito, de obrigação moral e de auto-identidade – também devem ser incluídos para teste, de forma a cercar melhor o problema, conforme aponta a literatura ([AJZEN; MADDEN, 1986](#); [AJZEN, 1991](#); [TERRY; O'LEARY, 1995](#); [CONNER; ARMITAGE, 1998](#); [AJZEN, 2002](#)).
- Apesar de a intenção de pagamento do Pronaf ter sido mais influenciada pelos fatores que estão sob o controle volitivo do que por fatores de controle, é possível que o comportamento de pagamento do crédito seja mais influenciado por questões de oportunidade e de recursos, por exemplo, o caso da aquisição da vaca prenha com posterior venda do bezerro para o pagamento da dívida. Assim sendo, exige-se o estabelecimento de uma estratégia que deve ser planejada e implementada tanto pelo agricultor como também pelos responsáveis pelo empréstimo (agentes da extensão rural e do banco). Nesse sentido, sugerem-se: (1) estudo relacionado às oportunidades e ameaças, associado aos pontos fortes e fracos dos agricultores; (2) elaboração de projetos e de propostas compatíveis com as demandas de mercado; (3) assistência técnica, incluindo treinamentos, com foco no processo de produção e comercialização e (4) fortalecimento das organizações com foco na inserção no mercado.
- A avaliação do Pronaf, com base, principalmente, em medições perceptuais, contribui fortemente para a compreensão do funcionamento do programa e, conseqüentemente, dá suporte para futuras ações de correção de rumos.

Limitações

- Não foi possível coletar os dados de forma aleatória e nem comparar os resultados da pesquisa sobre o pagamento do crédito com os da população registrada no banco, uma vez que a instituição não disponibiliza esse tipo de informação por ter de assegurar o sigilo bancário.

- O instrumento desenvolvido, com aplicação do tipo face a face, aplicado durante o Estudo Principal, considerando a escala de sete pontos de satisfação (Apêndice D), não apresentou problemas de compreensão por parte dos respondentes. Contudo, é bastante cansativo para o entrevistador, uma vez que os itens da escala levam muito tempo para serem ditos, além de serem repetitivos, o que torna a aplicação demasiadamente longa e cansativa também para o participante, fator limitante para sua utilização em uma amostragem maior.
- Outra implicação foi a falta de retorno ao campo para verificar se o beneficiário pagou ou não o crédito. Esse fato fez com que a análise de dados relacionada à Teoria da Ação Planejada fosse executada sem a inclusão de dados do comportamento-alvo, embora tenha sido considerada a intenção comportamental, pois, na sua maioria, os participantes estavam em período de carência para o pagamento do financiamento.

Contribuições

- A utilização, de forma integrada, de métodos qualitativos e quantitativos, com base em parâmetros psicossociais. Os dados qualitativos, coletados e analisados durante o Estudo Preliminar, ofereceram importante contribuição, durante o Estudo Principal, para definir as variáveis incluídas no modelo da Teoria da Ação Planejada de [Ajzen \(1991\)](#). Dessa forma, esta pesquisa contribui como um exemplo de como as abordagens qualitativas e quantitativas podem ser integradas em avaliação de programa.
- A elaboração de instrumentos para serem aplicados com ajuda é um avanço para a pesquisa com pessoas analfabetas funcionais, aquelas que somente assinam o nome, muito comuns no ambiente rural, onde foi realizada a coleta de dados.
- Considerando que o pagamento de crédito não é um comportamento volitivo, mas de controle, o estabelecimento de

estratégias técnicas, envolvendo principalmente o serviço de extensão rural, desde a elaboração dos projetos e propostas até o acompanhamento técnico, é indispensável.

Recomendações

Neste trabalho, as recomendações sugeridas foram divididas em duas categorias: uma para o programa e a outra para os pesquisadores que trabalham com o Pronaf.

Para o programa:

- Conscientizar a população rural, por meio de divulgação e de discussões da importância socioeconômica do Pronaf e do que representa um programa de transferência direta de renda em relação a um programa de negócio, envolvendo o crédito bancário, de forma que a sociedade passe a valorizar o programa, denunciando atos de corrupção, como desvio de recursos e de finalidade, despertando assim mais zelo pelo bem público.
- Monitorar o programa, no mínimo anualmente, por meio de pesquisas que utilizem estatísticas uni, bi e multivariadas, com foco no desempenho tanto em âmbito de processo como de resultado.
- Inserir e acompanhar os beneficiários, de forma individual e (ou) coletiva, na cadeia de produção e de comercialização, utilizando estratégias, tais como: pesquisa de mercado, adoção de inovação tecnológica, formação de grupos de interesse, além de assistência técnica focada nas dificuldades e oportunidades tanto dentro, quanto fora da “porteira”. Essas estratégias visam a ampliar a percepção de controle dos agricultores familiares sobre as operações contratadas, sem dispensar aquelas relacionadas à comunicação persuasiva com foco no pagamento do crédito (anúncios em rádio, correspondências do banco).

Para os pesquisadores:

- Ampliar o estudo da Teoria da Ação Planejada, levando-se em conta conceitos semelhantes ao da Percepção de controle Comportamental, como o de auto-eficácia; lócus de controle, obrigação moral, comportamento passado e hábito, entre outros, para melhor cercar o problema do pagamento de crédito.
- Facilitar e apoiar trabalhos de pesquisa em avaliação de programa, principalmente quando houver necessidade de obtenção de informações ou de dados secundários que se encontram sob sigilo bancário.
- Testar a TAP considerando não apenas a *Intenção de pagamento de crédito*, mas também o *Comportamento-alvo*, mesmo que para isso tenha que dispender mais tempo e recursos. Para tanto, sugere-se o seguinte plano de ação: (1) obter um cadastro da população-alvo com a instituição responsável pelo financiamento, com nome, endereço, idade e sexo; (2) determinar o tamanho da amostra e selecionar os participantes da pesquisa de forma aleatória; (3) entrevistar os usuários selecionados; (4) após o tempo previsto para o pagamento da dívida, verificar com a instituição responsável pelo financiamento, de acordo com o nome do entrevistado, se pagou ou não o crédito; (5) analisar se a possível causa de desempenho do *Comportamento-alvo* é mais de ordem volitiva (atitudinal ou social) ou de controle (oportunidade e recurso financeiro) e, por último, (6) planejar e executar uma pesquisa complementar para testar tratamentos que favoreçam o pagamento do crédito. Além disso, esse plano de ação deverá seguir tanto as normas e instruções da área jurídica do banco, quanto o método científico.

No que se refere à última sugestão, salienta-se que, caso o fator de melhor predição em relação ao comportamento-alvo for do tipo volitivo, recomenda-se testar a comunicação persuasiva ([DIAS, 1995](#)). No entanto, se for do tipo de controle, testar estratégias que sejam, aparentemente, uma oportunidade e garantia de obtenção de recursos,

como: (1) adquirir vaca prenha a custo de uma solteira com venda posterior do bezerro; e (2) vender leite e (ou) derivados (queijo, doce, bolo) para o mercado local. A escolha do tratamento relacionado ao comportamento de controle pode ser determinado previamente por meio de um estudo qualitativo junto aos produtores e aos técnicos responsáveis pela implementação do programa. É bom lembrar que, dependendo da situação, o beneficiário pode até desejar pagar, mas, se não tiver como fazê-lo, pois perdeu o animal ou a lavoura financiada, possivelmente terá que encontrar outra saída para o pagamento. Essa é uma contingência típica da falta de controle, pois o que parecia uma oportunidade era mais uma ameaça.

Nessa perspectiva, pode-se dizer que, sem informações mais precisas, fica difícil para o gestor do programa tomar decisões que realmente contribuam para mudanças de rumo. Dados mais consistentes são de relevância para nortear ações que propiciam a redução ou eliminação da inadimplência do sistema sem comprometer o objetivo maior do programa que é de promover o desenvolvimento socioeconômico dos agricultores familiares.

Agradecimento

Aos colegas da Secretaria Executiva Estadual do Pronaf da Paraíba, Antonio Carlos Ferreira de Melo, Marcos Fernandes Dutra Caldas, Ronaldo Fernandes de Lavor e Ivanilza Fernandes Macedo Cabral; da Emater-PB, Francisco Elias Ramos, e do Banco do Nordeste do Brasil, Sandra Terto de Oliveira, pela atenção dispensada, participação e gentileza com que sempre abriram as portas de suas instituições para este trabalho.

Referências

AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational behavior and human decision process**, v. 50, p. 179-211, 1991.

AJZEN, I. Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 32, n. 4, p. 665-683, 2002.

AJZEN, I.; DRIVER, B. L. Application of the theory of planned behavior to leisure choice. **Journal of Leisure Research**, v. 24, n. 3, p. 207-224, 1992.

AJZEN, I.; FISHBEIN, M. **Understanding attitudes and predicting social behavior**. Englewood Cliffs: Prentice-hall, 1980.

AJZEN, I.; MADDEN, T. J. Prediction of goal-directed behavior: attitudes, intentions, and perceived behavior control. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 22, p. 453-474, 1986.

ALBUQUERQUE, F. J. B. Psicologia social e formas de vida rural no Brasil. **Psicologia: teoria e pesquisa**, v. 18, n. 1, p. 37-42, 2002.

AMORIM, F. R. S. **O Banco do Nordeste e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – Pronaf**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2003. Cartilha.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Crédito rural**: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) – 10. Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/NXT/gateway.dll?f=templates&fn=default.htm&vid=nmsDenorMCR:dvDenorMCR>>. Acesso em 17 maio 2007.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 3. ed. Lisboa: Edições 70, 2004.

BEM, D. J. **Convicções, atitudes e assuntos humanos**. São Paulo: EPU, 1973.

BENTLER, P. M.; SPECKART, G. Models of attitude-behavior relations. **Psychological review**, v. 86, n. 5, p. 452-464, 1979.

CONNER, M.; ARMITAGE, C. J. Extending the theory of planned behavior: a review and avenues for further research. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 28, n. 15, p. 1429-1464, 1998.

COZBY, P. C. **Métodos de pesquisa em ciências do comportamento**. São Paulo: Atlas, 2003.

D'AMORIM, M. A. Teoria da ação racional. In: DELA COLETA, M. F. (Org.). **Modelos para pesquisa e modificação de comportamentos de saúde: teorias, estudos, instrumentos**. São Paulo: Cabral, 2004. p. 63-84.

DIAS, M. R. **AIDS, comunicação persuasiva e prevenção: uma aplicação da Teoria da Ação Racional**. 1995. 244 f. Tese (Doutorado) - Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, DF, 1995.

DOISE, W. Da psicologia social à psicologia societal. **Psicologia: teoria e pesquisa**, v. 18, p. 27-35, 2002.

FERREIRA, C. R. C. **Como o agricultor familiar pode conseguir e manter o financiamento rural e como se dá a relação com os bancos**. Disponível em: < <http://www.mda.gov.br/saf/arquivos/1137912740.doc>. > Acesso em: 16 maio 2007a.

FERREIRA, C. R. C. **Como negociar e assegurar as garantias que serão dadas ao banco quando se necessita de um financiamento rural do Pronaf**. Disponível em: < <http://www.mda.gov.br/saf/arquivos/1137912741.doc> >. Acesso em 16 maio 2007b.

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research**. Massachusetts: Addison-wesley, 1975.

HAIR, J. F. JR.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

IBGE. (2001). **Mapa do mercado de trabalho no Brasil: 1992-1997**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/mapa_mercado_trabalho/mapa_mercado_trabalho.pdf>. Acesso em: 28 ago. 2007.

KRÜGER, H. Cognição, estereótipos e preconceitos sociais. In: LIMA, M. E. O.; PEREIRA, M. E. (Org.). **Estereótipos, preconceitos e discriminação: perspectivas teóricas e metodológicas**. Salvador: Editora da UFBA, 2004. p. 23-40.

LEWIN, K. Experimentos com espaço social. In: LEWIN G. W. (Org.). **Problemas de dinâmica de grupo**. São Paulo: Pensamento, 1948. p. 87-99.

MADDEN, T. J.; ELLEN, P. S.; AJZEN, I. A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. **Society for Personality and Social Psychology**, v. 18, n. 1, p. 3-9, 1992.

ROKEACH, M. **Crenças, atitudes e valores: uma teoria de organização e mudança**. Rio de Janeiro: Interciência, 1981.

RODRIGUES, A. **Psicologia Social**. 17. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

TABACHNICK, B. G.; FIDELL, L. S. **Using multivariate statistics**. 4. ed. Needham Heights: Allyn & Bacon, 2001.

TAJFEL, H. **Grupos humanos e categorias sociais: estudos em Psicologia Social: I**. Lisboa: Livros Horizonte, 1982.

TERRY, D. J.; O'LEARY, J. E. The theory of planned behaviour: the effects of perceived behavioural control and self-efficacy. **British Journal of Social Psychology**, v. 34, p. 199-220, 1995.

ZIMBARDO, P.; EBBESEN, E. B. **Influência em atitudes e modificação de comportamento**. São Paulo: Edgard Blucher: Universidade de São Paulo, 1973.

Publicações recomendadas

Considerando que esta publicação foi elaborada com base na tese do primeiro autor, para maior aprofundamento deste estudo, recomenda-se a leitura dos seguintes trabalhos extraídos da mesma fonte:

1 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; MARCELINO, M. Q. dos S.; DIAS, M. R.; PINHEIRO, J. de Q. **Aplicação da análise de conteúdo na perspectiva de Bardin em uma aproximação avaliativa do Pronaf-PB**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008 (Boletim de pesquisa e desenvolvimento, 201).

2 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de ; TRÓCCOLI, B. T.; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. R. **Modelo de avaliação de programa: uma referência para o monitoramento do Pronaf na Paraíba**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Boletim de pesquisa e desenvolvimento, 203).

3 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; PINHEIRO, J. de Q.; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. R. **O Pronaf na Paraíba: uma avaliação quantitativa com enfoque psicossocial**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008 (Embrapa Cerrados. Boletim de pesquisa e desenvolvimento, 204).

4 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; COELHO, J. A. P. de M.; MARCELINO, M. Q. dos S. **Elaboração de instrumento de avaliação do Pronaf para agricultores com baixa escolaridade**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Documentos, 210).

5 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; MARCELINO, M. Q. dos S. **Avaliação de programa: aspectos teóricos e metodológicos no contexto da agricultura familiar**. Planaltina, DF: Embrapa Cerrados,

2008. (Embrapa Cerrados. Documentos, 211).

6 – ROCHA, F. E. de C.; ALBUQUERQUE, F. J. B. de; MARCELINO, M. Q. dos S.; DIAS, M. R. **Aplicações da teoria da ação planejada: uma possibilidade para estudos comportamentais com agricultores familiares.** Planaltina, DF: Embrapa Cerrados, 2008. (Embrapa Cerrados. Documentos, 212).

Anexos. Intenção de pagamento do crédito – Pronaf: uma aplicação da Teoria da Ação Planejada

Anexo A

Categorização das Unidades de Contexto Elementar (UCE), referentes à avaliação da intenção do Pagamento de crédito do Pronaf A e B, com suas respectivas categorias, subcategorias primárias (1), subcategorias secundárias (2), frequências e percentuais de unidades de contexto elementar

GRUPO A (assentado, n = 27) e B (agricultor familiar, n = 26)					
Subcategoria I	Subcategoria II	UCE	f	%	%
Categoria I – Crenças comportamentais					
Vantagens do pagamento em dia	Por ter direito a obter mais crédito, empréstimo	Exemplo de respostas: ganho crédito na praça – quem paga recebe o crédito mais fácil – mais dinheiro – portas são abertas para novos empréstimos	50	25	34
	Por ter abatimento, desconto, rebate	Exemplo de respostas: abatimento grande – desconto de 40 % em riba do pagamento em dia – rebate (bom) – obtive ótimo rebate	36	18	
	Por conseguir confiança, apoio	Exemplo de respostas: apoio do governo – confiança do banco confiança das pessoas que avalia – fica mais confiante das pessoas do banco	15	8	
	Por ficar com o nome limpo	Exemplo de respostas: nome limpo – o nome não fica sujo – para dá entrada na aposentadoria tem que estar limpo – ser um pobre honesto	9	5	
	Por se sentir realizado	Exemplo de respostas: (fico) feliz – prazer de dever cumprido – a pessoa esta livrando de uma dívida	5	2	
	Por evitar pagar juros	evita juros – evitar juros – evita juros	3	1	
	Por só ter a ganhar	Exemplo de respostas: só tem a ganhar – ganhar a terra um dia – só ganha – fica com os bichos que comprou – tudo	12	6	
Desvantagens	do pagamento em dia	Nenhuma	Exemplo de respostas: nenhuma – se não pagar está perdendo – sempre ganha – vale a pena pagar em dia – já sei que é para pagar	56	28
		Por perder renda	(perde) um pouco da renda – vai embora tudo que conseguiu – (perde) recursos	3	1
		Por perder produção	diminui o rebanho	1	0,5
	do não pagamento em dia	Por perder o crédito	Exemplo de respostas: se não (pagar) perde o crédito – se não (pagar), não recebe outro – fica sem crédito	4	2
		Por pagar juros	pago juros – fora o juro alto	2	1
		Por ficar com o nome sujo	fica sujo – se não pagar fica sujo para sempre	2	1
		Por perder abatimento	o abatimento – se não pagar perde o desconto	2	1
		Por perder o sossego	perde o sossego	1	0,5
Subtotal			201	100	

Continua...

Continuação

GRUPO A (assentado, n = 27) e B (agricultor familiar, n = 26)					
Subcategoria I	Subcategoria II	UCE	f	%	%
Categoria II – Crenças normativas					
Pessoas capazes de influenciar o pagamento do crédito	Família	Exemplo de respostas: Família – Esposa – Pai – Sogra – Filha – Filhos – Parentes	48	21	39
	Banco	Exemplo de respostas: Banco – Gerente do Banco – Técnicos do Banco	28	12	
	Assentados	Exemplo de respostas: Assentados – moradores do Assentamento – Vizinhos no Assentamento – Técnico do Assentamento	21	9	
	Agricultores	Exemplo de respostas: vizinhos (dos agricultores) – agricultores – produtores – amigos (dos agricultores) – avalista (dos agricultores)	13	6	
	Emater	Exemplo de respostas: Emater – Técnico da Emater	13	6	
	Associação	Exemplo de respostas: Presidente da Associação – Associação dos Assentados – Lideranças do Assentamento	11	5	
	Igreja	Igreja – Igreja – Igreja – Igreja	4	2	
	Incra	Incra – Incra – Incra	3	1	
	Sindicato	Sindicato – Sindicato – sindicato	3	1	
	Cooperativa	Cooperativa – Presidente da Cooperativa	2	1	
	Vendedores	vendedor que vende a criação	1	1	
	Associação Comunitária Rural	(Lideranças) da Associação Comunitária Rural	1	0,5	
	Movimento social	Movimentos sociais	1	0,5	
	CPT	Comissão Pastoral da Terra (CPT)	1	0,5	
	Central dos Trabalhadores	Central dos Trabalhadores	1	0,5	
Adremes	Técnicos da Adremes	1	0,5		
Ele mesmo	Exemplo de respostas: Ele próprio – ela mesma	16	6		
Pessoas capazes de influenciar o não pagamento do crédito	Assentados	Exemplo de respostas: Assentados – Outros assentados – Vizinhos – Cabra que faz empréstimo no Banco	17	7	
	Agricultores	Exemplo de respostas: Fazendeiros ricos – Produtor rico – Agricultor de fora – vizinho (dos agricultores)	10	4	
	Pessoas sem projeto	Exemplo de respostas: Cabra que não fez projeto – Pessoas que não têm compromisso – Pessoas que moram na cidade	8	3	
	Políticos	Político – Deputado da Região – Político baixo – Político	4	2	
	Comerciantes	Comerciante – Comerciante – Comerciantes –	3	1	
	Presidente da Associação	Presidente da Associação	1	0,5	
	Ninguém	Exemplo de respostas: Nenhuma pessoa – Ninguém	20	9	
Subtotal			231	100	

Continua...

Continuação

GRUPO A (assentado, n = 27) e B (agricultor familiar, n = 26)					
Subcategoria I	Subcategoria II	UCE	f	%	%
Categoria III – Crenças de Controle					
Estratégia para o pagamento do crédito	Compra e venda de animais e seus produtos	Exemplo de respostas: os bichos servem para pagar as prestações – se não criar um gado não dá – tem que ter a produção da criação – venda de leite – vender ovelha	92	56	27
	Aplicação dos recursos conforme planejado no projeto técnico	Exemplo de respostas: o que sobra vai botando na caixa – ir guardando – guardar (dinheiro) – concretizar o que planejamos – ver como vai ser	17	10	
	Comportamento pró-ativo	Exemplo de respostas: a gente vai batalhar para pagar – filho contribui – depende de cada um pra ele (Pronaf) dá certo	15	9	
	Serviços e negócios não-agrícolas	Exemplo de respostas: fazer frete – trabalhar com táxi – confecção de roupas – dinheiro a juro	13	8	
	Produção e comercialização de produtos agrícolas	Exemplo de respostas: a plantação não dá (pra pagar) – (contribuiu) a plantação de banana – esforcei para melhorar o terreno – legumes – (venda de) milho	12	7	
	Negociação da dívida	Exemplo de respostas: se não, prorroga – o negócio é renegociar ou perder – a saída é a renegociação da dívida – a tendência é renegociar	10	6	
	Apoio de familiares aposentados	Exemplo de respostas: inteirar com o dinheiro da aposentadoria – o pai e a mãe são aposentados	4	3	
	Seguro dos investimentos	falta do Proagro – não tivemos seguro	2	1	
Subtotal			165	100	
Total			597	100	

Anexo B

Roteiro de entrevista estruturada

Intenção de pagamento do crédito

Atitude				
I	O(a) Sr.(a) acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf? Em qualquer situação?	1	2	
80.	O(a) Sr.(a) acha que, dependendo da situação, pagar em dia o Pronaf é ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
81.	Pagar em dia, dependendo da situação, não serve pra nada, tem serventia \pm , serve pra alguma coisa? O(a) Sr.(a) acha que serve/ não serve, um pouco, \pm , totalmente?	NS	± 4	S
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
82.	Dependendo da situação, o(a) Sr.(a) é contra, \pm , a favor de pagar em dia o Pronaf? O(a) Sr.(a) é a favor/ contra um pouco, \pm , totalmente?	C	± 4	F
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
Avaliação das conseqüências (RUIM – BOM)				
83.	Qual a opinião do(a) Sr.(a) em relação as seguintes situações? Ter direito a outro crédito/empréstimo por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
84.	Conseguir desconto por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
85.	Conseguir mais confiança/ apoio do governo por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
86.	Ficar com o nome limpo por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
87.	Sentir-se realizado/ com dever cumprido por ter pagado em dia o Pronaf, dependendo da situação, é: ruim, \pm , bom? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
Força das crenças comportamentais (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL)				
88.	Se o(a) Sr.(a) pagar em dia o Pronaf, dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) consegue outro empréstimo? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7
89.	Dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) vai ganhar abatimento? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+ 7

Continua...

Continuação

90.	Dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) vai conseguir a confiança/ o apoio do governo? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
91.	Dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) vai ficar com o nome limpo? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
92.	Dependendo da situação, é improvável, \pm garantido, provável, que o(a) Sr.(a) vai se sentir realizado/ com dever cumprido? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Norma subjetiva (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL)				
93.	É improvável, \pm certo, provável, que a maior parte das pessoas que o(a) Sr.(a) conhece acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Crenças normativas (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL)				
94.	É improvável, \pm certo, provável, que a família do(a) Sr.(a), dependendo da situação, acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
95.	Em relação ao Banco, dependendo da situação, é improvável, \pm certo, provável? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
96.	Em relação aos assentados que conhece em sua Região, dependendo da situação, é improvável, \pm certo, provável? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
97.	Em relação aos Agricultores que conhece em sua Região, dependendo da situação, é improvável, \pm certo, provável? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
98.	Em relação a Emater, dependendo da situação, é improvável, \pm certo, provável? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
99.	O(a) Sr.(a) faz parte ou conhece alguma associação? É improvável, \pm certo, provável, que a diretoria da Associação, dependendo da situação, acha que o(a) Sr.(a) deve pagar em dia o Pronaf? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Motivações p/ concordar com os referentes (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL)				
100.	Em geral, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) segue a opinião de sua família? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
101.	Na maioria das vezes, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) faz aquilo que o Banco acha que o(a) Sr.(a) deve fazer? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7

Continua...

Continuação

102.	Geralmente, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) segue a opinião dos Assentados? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
103.	Em geral, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) segue a opinião dos Agricultores? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
104.	Em geral, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) costuma fazer aquilo que a Emater acha que o(a) Sr.(a) deve fazer? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
105.	O(a) Sr.(a) faz parte ou conhece alguma associação? Na maioria das vezes, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, o(a) Sr.(a) segue a opinião da diretoria da sua/dessa Associação? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	1		2
		I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Percepção de controle (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL -)				
106.	Para pagar em dia o Pronaf, é improvável, \pm certo, provável, dependendo da situação, que a saída é explorar/ trabalhar vários tipos de atividades? O(a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Avaliação das crenças de controle (RUIM – BOM)				
107.	Para pagar em dia o Pronaf, lidar com animais e seus produtos, dependendo da situação, é uma saída ruim, \pm , boa? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente? (gado, bode, ovelha, porco)	R	± 4	B
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
108.	Planejar o que fazer, como por exemplo, juntar dinheiro, reservar um animal, depend. da sit., é uma saída ruim, \pm , boa? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
109.	Ser uma pessoa atuante, esforçada, trabalhadora, dependendo da situação, é uma saída ruim, \pm , boa? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
110.	Prestar serviços e fazer negócios não agrícolas, dependendo da situação, é uma saída ruim, \pm , boa? O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
111.	Para pagar em dia o Pronaf, mexer com agricultura, dependendo da situação, é uma saída ruim, \pm , boa? (lavoura, roçado) O(a) Sr.(a) acha ruim/ bom um pouco, \pm , totalmente?	R	± 4	B
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Potência da percepção (IMPROVÁVEL – PROVÁVEL)				
112.	É improvável, \pm certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que mexer com animais e seus produtos? (gado, bode, ovelha, porco) (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
113.	É improvável, \pm certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que planejar o que fazer, como por exemplo, juntar dinheiro, reservar um animal? (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+1	± 2	-3
		-5	± 6	+7

Continua...

Continuação

114.	É improvável, \pm certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que ser uma pessoa atuante, esforçada, trabalhadora? (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
115.	É improvável, \pm certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que prestar serviços e fazer negócios não agrícolas? (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
116.	É improvável, \pm certo, provável, que para pagar em dia o Pronaf, o(a) Sr.(a) tem que mexer com agricultura? (lavoura, roçado) (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+7
Intenção comportamental (PROVÁVEL – IMPROVÁVEL)				
117.	Sempre que o(a) Sr.(a) conseguir crédito do Pronaf, é improvável, \pm certo, provável, que o(a) Sr.(a) vai pagar em dia? (a) Sr.(a) acha improvável/ provável um pouco, \pm , totalmente?	I	± 4	P
		+ 1	± 2	-3
		-5	± 6	+7

Obs.: A primeira parte desse instrumento, referente à avaliação do Pronaf, da questão 1 a 79, bem como os dados biodemográficos, não estão apresentados neste documento, uma vez que esses tópicos não constituíram objeto de análise. No entanto, outro trabalho, constando dessa parte, será motivo de publicação na qualidade de Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento, na Embrapa Cerrados.