

ANÁLISE DOS FATORES DETERMINANTES DO COMPORTAMENTO DO CONTRIBUINTE: UMA APLICAÇÃO DO MODELO EGOCÊNTRICO

RESUMO

Esta pesquisa teve como objetivo investigar a influência dos níveis de oportunidade do contribuinte, sobre os constructos: normas sociais; crenças éticas; comportamento sonegador e intenções hipotéticas dos contribuintes, para análise destas relações foram utilizados os modelos propostos por Blanthorne e Kaplan (2008) e Roberts e Roberts (2012), por meio da aplicação de questionário eletrônico e presencial, numa amostra total de 71 respondentes, que compreende dois grupos: docentes e discentes e da utilização da técnica de equações estruturais (*PLS - Partil Least Square*). De acordo com os resultados, constatou-se que os níveis de oportunidade do contribuinte estão diretamente relacionados com o comportamento e intenções de sonegar, bem como as crenças éticas e normas sociais. As oportunidades do contribuinte afetam também as normas sociais e as crenças éticas, sendo assim, pode-se verificar, ainda, uma influência indireta sobre as atitudes evasivas. Tendo em vista que, no Brasil, com altas e complexas cargas tributárias, as tentativas de contornar o pagamento de tributos tendem a aumentar reforçadas pela impunidade ou má alocação de recursos arrecadados, este trabalho contribui com a discussão sobre os fatores que motivam a sonegação de impostos e que explicam o comportamento do contribuinte frente ao seu nível de oportunidade, normas sociais e crenças éticas.

1. INTRODUÇÃO

O sistema de imposto de renda nos Estados Unidos é um sistema de notificação voluntária, afirmam Blanthorne e Kaplan (2008). Assim, os custos de descumprimento da lei são consideráveis. Já no Brasil, a realidade é outra. Já, o sistema tributário brasileiro é bastante complexo e sua carga tributária é muito alta, o que tem estimulado profissionais e instituições a burlarem as normas, como alternativa ao pagamento dos tributos. Nesta linha, pode-se apontar diversos fatores motivadores do processo de evasão fiscal, por parte dos contribuintes, tais como: baixo retorno social propiciado pelo tributo, alta complexidade da legislação, e carga tributária excessivamente alta, comparativamente com outros países. No Brasil, no ano de 2006, foram sonegados mais de R\$ 220 bilhões enquanto que nos Estados Unidos cerca de \$345 bilhões deixam de ser declarados por ano (SRB, 2006).

Smith (1990) destaca que o custo de oportunidade é baseado em modelos econômicos que têm como premissa os interesses do contribuinte. Pelos mesmos modelos, a oportunidade de evadir está diretamente relacionada com a probabilidade de detenção. Sendo assim, buscando uma visão mais abrangente do assunto, pesquisas voltadas á análise do comportamento ético do contribuinte, suas oportunidades e intenções representam uma questão importante para identificação dos fatores que são capazes de influenciar o cumprimento perante as suas obrigações fiscais, além da relação oportunidade e penalidade. As variáveis analisadas são: (i) oportunidade – relação custo benefício ao sonegar; (ii) normas sociais – normas seguidas pela sociedade sem imposição da lei; (iii) crenças éticas – costumes, hábitos; (iv) comportamento passado – histórico de sonegação; e (v) comportamento futuro – intenções para evadir.

Blanthorne e Kaplan (2008) propuseram um modelo que relaciona a oportunidade de evadir dos contribuintes com as normas sociais e as crenças éticas, além das intenções de comportamento do contribuinte. A proposição de que as crenças éticas não surgem independentemente das considerações econômicas e que elas são influenciadas pelas oportunidades que o contribuinte tem de evadir é a base do modelo egocêntrico, desenvolvido por eles, o que o diferencia de modelos anteriores caracterizados apenas pela relação entre

ética e variáveis de discussão, como oportunidade em uma das duas maneiras (WENZEL, 2004). O modelo desenvolvido por Blanthorne e Kaplan (2008) supõe que os contribuintes que podem se beneficiar, pessoalmente, com a evasão de impostos sejam julgados como menos éticos do que os contribuintes que não têm benefícios próprios ao sonegar impostos. Os autores utilizam como medida de benefício próprio a oportunidade, ou seja, as pessoas com mais oportunidades tendem a ser mais antiéticos do que as pessoas com baixa oportunidade. Sendo a importância da oportunidade baseada em modelos econômicos (ALLINGHAM e SANDMO, 1972), os valores que os contribuintes com alta oportunidade esperam receber são muito mais altos do que os com baixa oportunidade.

Tendo em vista a conduta ética, que tem efeito inibidor maior do que o das variáveis econômicas (WENZEL, 2004), o comportamento esperado do contribuinte com altas oportunidades tende a ser visto, por ele mesmo, como menos antiético do que os outros. Mesmo assim, pressupõe-se que as crenças éticas são capazes de inibir um comportamento evasor, apesar de menos frequente nos contribuintes com altas oportunidades. E por fim, utiliza-se o modelo para verificar se as normas sociais têm influência sobre o comportamento do contribuinte.

O modelo egocêntrico sugere que os contribuintes constroem suas normas sociais a partir de interesses momentâneos. As normas sociais, juntamente com a oportunidade deverão influenciar as crenças éticas dos contribuintes. Por fim, espera-se que as crenças éticas influenciem, diretamente, as intenções de cumprimento fiscal e comportamento do contribuinte. Sob o modelo de Blanthorne e Kaplan (2008), os efeitos da oportunidade e das normas sociais sobre as intenções de sonegação podem ser diretos ou indiretos através das crenças éticas. Blanthorne e Kaplan (2008) utilizaram um questionário para testar as 8 hipóteses levantadas sobre as relações entre oportunidade, normas sociais e crenças éticas. Essas hipóteses foram utilizadas e contestadas por Roberts e Roberts (2012). Em seu estudo, Roberts e Roberts (2012) utilizam como base o modelo de Blanthorne e Kaplan (2008) e subdividiram as hipóteses do modelo egocêntrico para melhor compreender os resultados de sua pesquisa. Procuraram, também, auferir os níveis de oportunidade dos contribuintes, além de analisar o comportamento passado e intenções futuras dos mesmos.

Neste contexto, esta pesquisa tem como objetivo avaliar os fatores predominantes no processo de sonegação fiscal, baseada no modelo egocêntrico de Blanthorne e Kaplan (2008). Pretende-se unir as duas interpretações do modelo egocêntrico e comparar os resultados obtidos. De forma específica, busca-se: (1) Mapear os fatores predominantes que influenciam no comportamento do contribuinte; (2) Correlacionar os índices obtidos de cada respondente com as suas respectivas características: níveis de oportunidade, normas sociais e crenças éticas; (3) Avaliar como os contribuintes percebem benefícios e impactos do cumprimento das obrigações fiscais relacionados ao imposto de renda das pessoas físicas e jurídicas; (4) Verificar influência de cada variável sobre as demais. A partir dos resultados alcançados, espera-se identificar os fatores, situações e características que motivam a evasão de tributos na classe contábil (professores e/ou estudantes).

Tendo em vista que, no Brasil, com altas e complexas cargas tributárias, as tentativas de contornar o pagamento de tributos tendem a aumentar reforçadas pela impunidade ou má alocação de recursos arrecadados, este trabalho busca contribuir com a discussão sobre os fatores que motivam a sonegação de impostos e que explicam o comportamento do contribuinte frente ao seu nível de oportunidade, normas sociais e crenças éticas.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Modelo proposto de conformidade fiscal e desenvolvimento de hipóteses

O presente estudo propõe um novo modelo que relaciona a oportunidade de evasão, com as normas sociais e as crenças éticas, além das intenções do comportamento do

contribuinte. O modelo baseia-se na proposição de que as crenças éticas do contribuinte não surgem independentemente das considerações econômicas, em vez disso, elas são influenciadas pelas oportunidades que o contribuinte tem de evadir (BLANTHORNE E KAPLAN, 2008).

Segundo Ribeiro (2012), o termo ética deriva do grego *ethos*, que diz respeito ao costume, aos hábitos dos homens. Ética é um conjunto de valores morais e princípios que norteiam a conduta humana na sociedade. A ética serve para que haja um equilíbrio e bom funcionamento social, possibilitando que ninguém saia prejudicado. Neste sentido, as crenças éticas, embora não possa ser confundida com as leis, estão relacionadas com o sentimento de justiça social. A ética é construída por uma sociedade com base nos valores históricos e culturais. Do ponto de vista da Filosofia, a Ética é uma ciência que estuda os valores e princípios morais de uma sociedade e seus grupos.

O modelo egocêntrico pressupõe que os contribuintes com alto custo de oportunidade para deixar de relatar renda têm uma interpretação egoísta das crenças éticas, voltadas para seus próprios interesses. Blanthorne e Kaplan (2008) afirmam que as interpretações egocêntricas das crenças éticas fornecem um mecanismo para o contribuinte aproveitar a oportunidade para deixar de evadir sem sacrificar sua autoimagem. Acreditando que a evasão não é antiética, quando se tem um alto custo de oportunidade, as crenças éticas deixam de ser uma barreira para a evasão. Assim, o benefício da evasão fiscal é induzir o contribuinte a formar uma crença ética, favorável para a manutenção de sua autoestima. Essa discussão conduz a primeira hipótese de Blanthorne e Kaplan (2008, p. 688): **Hipótese 1: Os contribuintes com alto custo de oportunidade de deixar de declarar a renda julgarão a evasão como sendo menos antiético que os contribuintes com baixo custo de oportunidade para deixar de declarar a renda.**

Bobek e Hatfield (2003); Erard e Feinstein (1994); Ghosh e Crain (1996); Henderson e Kaplan (2005); Kaplan, Newberry e Reckers (1997); Kaplan, Reckers e Roark (1988); Wenzel (2005) encontraram uma associação negativa entre crenças éticas e evasão fiscal. Isto é, crenças éticas são mais fortes que a evasão e inibem o comportamento sonegador. O comportamento evasor é baseado em um comportamento passado. Esta discussão conduz a segunda hipótese de Blanthorne e Kaplan (2008, p. 688): **Hipótese 2: Acreditar que a evasão fiscal é antiética será negativamente associado com o comportamento de não declarar renda.**

Nas hipóteses 1 e 2, fica claro que as oportunidades do contribuinte afetam diretamente as crenças éticas sobre a evasão, que por sua vez influenciam diretamente na decisão de sonegar. Observando as duas hipóteses, pode-se concluir que as crenças éticas mediam a relação entre oportunidade e o comportamento do sonegador, ou seja, elas explicam “como” ou “porque” o contribuinte com determinada oportunidade age de tal maneira. Sendo assim, no caso das duas primeiras hipóteses, o mediador que explica a relação entre oportunidade e comportamento do contribuinte são as crenças éticas.

Nos cenários hipotéticos, os contribuintes são colocados em condições que refletem alto custo de oportunidade, comparando as intenções de sonegação em resposta a estes cenários relativos ao comportamento evasivo do contribuinte. Utilizando este cenário hipotético, os pesquisadores esperam que as crenças éticas sobre a evasão tenham semelhante relação com as intenções de não declarar renda. A **Hipótese 4** de Blanthorne e Kaplan (2008) é: **Acreditar que a sonegação é uma ação antiética tem uma correlação negativa com a intenção de evadir, e equivale para uma associação entre tal preceito e o comportamento ilícito do próprio contribuinte.**

As normas sociais também representam um fator importante para se entender as decisões do contribuinte. Normas sociais são definidas por Cialdini e Trost (1998) como

sendo regras e padrões compreendidos por membros de um grupo que guiam ou restringem o comportamento social sem força da lei. Blanthorne e Kaplan (2008) avaliam a formação das normas sociais. Se elas forem compostas de forma egocêntrica, provavelmente, desencorajarão o contribuinte para sonegar e podem funcionar como inibidoras da evasão, tendo em vista que pode ser custoso para um contribuinte com alta oportunidade e uma reputação a zelar. Ao contrário das crenças éticas que são pessoais, as normas sociais são fundamentadas externamente e são menos subjetivas do que as crenças éticas. Esse raciocínio conduz à **Hipótese 6 de Blanthorne e Kaplan (2008): Os contribuintes com alto custo de oportunidade não declarar renda irão julgar as normas sociais da evasão como sendo menos antiético que os contribuintes com baixo custo de oportunidade.**

Apesar de alguns pesquisadores já terem encontrado algumas relações entre normas sociais, intenções e comportamento, eles não consideraram constantes as crenças éticas, que podem influenciar nos resultados. Os contribuintes são menos propensos a evadir quando há um consenso social forte em relação a natureza deste comportamento. Para tentar entender tais relações, Blanthorne e Kaplan (2008) elaboraram as seguintes hipóteses: **Hipótese 7: As normas sociais têm uma relação direta com a convicção de que a sonegação de renda é um ato antiético. Se as convicções éticas forem dadas, a relação direta entre as normas sociais e o comportamento auto sonegador não será significativa** e **Hipótese 8: As normas sociais terão uma relação direta com o comportamento auto sonegador do contribuinte.**

As hipóteses 3 e 5 analisam cenários que mantém as crenças éticas constantes para avaliar a influência direta entre oportunidade, intenção e comportamento do contribuinte. O modelo desenvolvido por Blanthorne e Kaplan (2008) supõe que os contribuintes que podem se beneficiar, pessoalmente, com a evasão de impostos sejam julgados como menos éticos do que os contribuintes que não têm benefícios próprios ao sonegar impostos. Os autores utilizam como medida de benefício próprio a oportunidade, ou seja, as pessoas com mais oportunidades tendem a ser mais antiéticos do que as pessoas com baixa oportunidade. Do ponto de vista econômico, os valores que os contribuintes com alta oportunidade esperam receber são muito mais altos do que os com baixa oportunidade. Para Blanthorne e Kaplan (2008) há uma relação direta entre a oportunidade e a decisão de sonegar. Esta suposição deu origem a **Hipótese 3: Controlando as crenças éticas, a oportunidade terá influencia direta sobre a decisão dos contribuintes.**

Com base em um cenário hipotético, Blanthorne e Kaplan (2008) esperam que exista, também, uma relação entre oportunidade e intenções de sonegar, mas com uma relação mais fraca do que a relação entre oportunidade e comportamento sonegador, que conduz à **Hipótese 5: Controlando as crenças éticas, a relação entre oportunidade e intenção de evadir, baseada no cenário hipotético será menor do que a relação entre oportunidade e comportamento sonegador.**

As hipóteses devem ser analisadas tendo em vista as classificações em relação a oportunidade dos contribuintes, apresentadas acima, e que o valor esperado para a evasão é maior para o contribuinte com grandes oportunidades. Os contribuintes com baixo custo de oportunidade não tem benefícios nem influências econômicas na formação de suas crenças éticas sobre o cumprimento fiscal, enquanto que aqueles com maior custo de oportunidade estão susceptíveis a formar crenças éticas egocêntricas sobre este tipo de comportamento.

2.2 Modelo Blanthorne e Kaplan (2008)

A Tabela 1 subdivide as hipóteses de Blanthorne e Kaplan (2008), de acordo com as variáveis: oportunidade, crenças éticas e normas sociais. Ela também descreve o tipo de relação estabelecida e com qual outra variável elas se relacionam em cada hipótese, além de apresentar seus resultados.

Tabela 1: Subdivisão e variáveis das hipóteses

Constructo (Variável latente)	Hipóteses	Variáveis	Relação direta e indireta	Amostra	Resultados
Ética	Hipótese 1 – Contribuintes com alto custo de oportunidade se julgam menos antiéticos do que os outros.	Relação ética e oportunidade.	A oportunidade é diretamente relacionada com as crenças éticas.	Contribuintes com altos e baixos níveis de oportunidade tais como: MBA em empreendedorismo, professores de auto escola, procuradores de justiça, executivos.	As três hipóteses foram aceitas. Portanto pode-se concluir que há uma relação direta entre crenças éticas, oportunidade, intenções e comportamento do contribuinte. Mas tais relações não explicam totalmente a ligação entre oportunidade e comportamento
	Hipótese 2 – Se a evasão for considerada como antiética ela não será feita.	Relação ética e comportamento.	As crenças éticas são diretamente relacionadas com comportamento		
	Hipótese 4 – Se a evasão for considerada como antiética ela diminuirá a intenção de evadir.	Relação ética e intenções.	As crenças éticas são indiretamente relacionadas com a intenção de sonegar.		
Normas Sociais	Hipótese 6 – Contribuintes com alto custo de oportunidade julgam as normas sociais como sendo menos antiéticas do que os outros.	Relação entre normas sociais e oportunidade.	A oportunidade é indiretamente relacionada com as normas sociais.	Contribuintes com altos e baixos níveis de oportunidade tais como: MBA em empreendedorismo, professores de auto escola, procuradores de justiça, executivos.	A hipótese 6 e 7 foram rejeitadas. A partir dos questionários concluiu-se que as famílias desencorajam a evasão fiscal, o que é inconsistente com as normas sociais. Pode-se observar também que há uma relação significativa entre ética e normas sociais, e também entre normas sociais e comportamento. Portanto a hipótese 8 é consistente.
	Hipótese 7 – Tudo mais constante, não há uma relação direta entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	Relação entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	As normas sociais são diretamente relacionadas com o comportamento do contribuinte.		
	Hipótese 8 – Há uma relação direta entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	Relação entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	As normas sociais são diretamente relacionadas com o comportamento do contribuinte.		
Oportunidade	Hipótese 3 – Controlando as crenças éticas, a oportunidade terá influência direta no comportamento do contribuinte.	Relação entre oportunidade e comportamento do contribuinte.	A oportunidade tem relação direta com comportamento do contribuinte.	Contribuintes com altos e baixos níveis de oportunidade tais como: MBA em empreendedorismo, professores de auto escola, procuradores de justiça, executivos.	A hipótese 3 foi aceita a relação entre oportunidade e comportamento será mantida, após controlar as crenças éticas. Já a hipótese 5 foi rejeitada, tendo em vista que a relação entre oportunidade e intenção tende a ser igual a relação entre oportunidade e comportamento.
	Hipótese 5 – a relação entre oportunidade e intenção é menor do que a relação entre oportunidade e comportamento.	Relação entre oportunidade, comportamento e intenção do contribuinte.	A oportunidade tem relação direta com intenções de comportamento do contribuinte.		

2.3 Modelo Roberts e Roberts (2012)

O modelo de Roberts e Roberts (2012) é muito semelhante ao modelo de Blanthorne e Kaplan (2008). Mantendo as mesmas sustentações para as hipóteses, que, muitas vezes, foram desmembradas dando origem a duas outras, os autores buscaram obter os resultados de Blanthorne e Kaplan (2008) utilizando apenas uma questão por variável latente, e considerando a oportunidade como sendo determinada pelo próprio questionário aplicado. As intenções dos contribuintes foram substituídas por intenções futuras ou comportamento futuro e o comportamento por comportamento passado ou histórico do contribuinte. Roberts e Roberts (2012) testaram, ainda, a relação entre normas sociais e comportamento futuro do contribuinte, que não tinha sido levantada em pesquisas anteriores.

A Tabela 2 subdivide as hipóteses de Roberts e Roberts (2012), de acordo com as variáveis: oportunidade, crenças éticas e normas sociais. Na Tabela 2, descreve-se o tipo de relação estabelecida e com qual outra variável elas se relacionam em cada hipótese, além de apresentar seus resultados.

Tabela 2: Subdivisão e variáveis das hipóteses

Constructo (Variável latente)	Hipóteses	Variáveis	Relação direta e indireta	Amostra	Resultados
Ética	Hipótese 1 – Contribuintes com alto custo de oportunidade se julgam menos antiéticos do que os outros.	Relação entre ética e oportunidade.	A oportunidade é diretamente relacionada com as crenças éticas.	190 membros de um júri do tribunal do condado	A hipótese 1 foi aceita, já que existe uma correlação negativa e significativa entre crenças éticas e oportunidade.

	Hipótese 2 – Se a evasão for considerada como antiética ela não será feita.	Relação entre ética e comportamento.	As crenças éticas são diretamente relacionadas com comportamento	metropolitano, selecionados a partir do registro da licença para dirigir	Mas os pesquisadores não encontraram uma relação significativa entre ética e comportamento, rejeitando a hipótese 2 e a hipótese 4b. Foi descoberta também uma relação negativa e significativa entre ética e intenções do contribuinte, suportando a hipótese 4a.
	Hipótese 4a – Crenças éticas são negativamente associadas com a intenção de não declarar.	Relação entre ética e comportamento futuro.	As crenças éticas são indiretamente relacionadas com a intenção de sonegar.		
	Hipótese 4b – as relações entre crenças éticas e intenções e crenças éticas e comportamento são equivalentes.	Relação entre crenças éticas, comportamento e comportamento futuro do contribuinte.	As crenças éticas são diretamente relacionadas com comportamento e comportamento futuro do contribuinte.		
Normas Sociais	Hipótese 6 – Contribuintes com alto custo de oportunidade julgam as normas sociais como sendo menos antiéticas do que os outros.	Relação entre normas sociais e oportunidade.	A oportunidade é indiretamente relacionada com as normas sociais.	190 membros de um júri do tribunal do condado metropolitano, selecionados a partir do registro da licença para dirigir	As hipóteses 6, 7a, 8 e 9 são suportadas pelo modelo. Sendo assim, as normas sociais têm relação direta com as crenças éticas, comportamento e intenções do contribuinte. A hipótese 7b não foi aceita, o que indica que sem as crenças éticas, as normas sociais ainda influenciarão o comportamento do contribuinte, fazendo que esta relação seja direta.
	Hipótese 7a - As normas sociais têm relação direta com a crença de que sonegar é antiético.	Relação entre normas sociais e crenças éticas.	As normas sociais são diretamente relacionadas com as crenças éticas do contribuinte.		
	Hipótese 7b – Controlando as crenças éticas, a relação entre normas sociais e comportamento evasor não será significativa.	Relação entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	As normas sociais são diretamente relacionadas com o comportamento do contribuinte.		
	Hipótese 8 – Há uma relação direta entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	Relação entre normas sociais e comportamento do contribuinte.	As normas sociais são diretamente relacionadas com o comportamento do contribuinte.		
	Hipótese 9 – As normas sociais têm uma relação direta e significativa com as intenções do contribuinte.	Relação entre normas sociais e intenções do contribuinte.	As normas sociais têm relação direta com o comportamento futuro do contribuinte.		
Oportunidade	Hipótese 3 – Controlando as crenças éticas, a oportunidade terá influência direta no comportamento do contribuinte.	Relação entre oportunidade e comportamento do contribuinte.	A oportunidade tem relação direta com comportamento do contribuinte.	190 membros de um júri do tribunal do condado metropolitano, selecionados a partir do registro da licença para dirigir	O nível de oportunidade do contribuinte tem influência direta, e na mesma proporção, em seu comportamento e intenção de sonegar. Sendo assim as hipóteses 3 e 5a foram aceitas pelo modelo e a hipótese 5b foi rejeitada.
	Hipótese 5a – Controlando as crenças éticas, a oportunidade do contribuinte terá uma relação direta com suas intenções.	Relação entre oportunidade e intenções do contribuinte.	A oportunidade tem relação direta com o comportamento futuro do contribuinte.		
	Hipótese 5b – Controlando as crenças éticas, a relação entre oportunidade e intenção é menor do que a relação entre oportunidade e comportamento.	Relação entre oportunidade, comportamento e intenção do contribuinte.	A oportunidade tem relação direta com comportamento futuro e comportamento do contribuinte.		

3 METODOLOGIA

3.1 População e amostra das pesquisas

A pesquisa de Blanthorne e Kaplan (2008) entrevistou pessoas com níveis de oportunidade para sonegar impostos diferentes e, já, pré-estabelecidos pelos pesquisadores, enquanto que Roberts e Roberts (2012) utilizaram o questionário para enquadrar as pessoas com alto ou baixo nível de oportunidade. Além disso, na pesquisa de Roberts e Roberts (2012), as hipóteses de Blanthorne e Kaplan (2008) foram desmembradas.

A amostra desta pesquisa é constituída por alunos dos cursos de graduação da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto (FEARP/USP), que já cursaram a disciplina de Contabilidade Tributária I e tinham conhecimento prévio sobre o assunto. Também, fazem parte da amostra, os docentes dos departamentos de Economia, Administração e Contabilidade da mesma faculdade. Foram obtidos 71 respondentes, por meio de questionário, que compreenderam 30 docentes e 41 discentes.

3.2 Método de pesquisa

O instrumento de coleta de dados utilizado foi elaborado com base nos mesmos pressupostos teóricos das pesquisas de Roberts e Roberts (2012) e Blanthorne e Kaplan (2008), vale ressaltar que não houve alterações significativas nas questões. Os níveis de oportunidade do contribuinte podem ser explicados pelas questões de Roberts e Roberts (2012), enquanto que as relações entre tal oportunidade e normas sociais e crenças éticas são mais especificados no questionário de Blanthorne e Kaplan (2008). Do questionário dos Roberts e Roberts (2012), também, pode-se auferir a intenção dos contribuintes em sonegar ou não impostos com base em seus comportamentos passados e futuros.

3.3 Método de estatístico

As análises dos resultados foram realizadas por meio do método estatístico de equações estruturais (*PLS - Partial Least Square*), que representa uma técnica analítica que combina uma perspectiva econométrica focando sobre a predição e modelagem de variáveis latentes, resultando numa grande flexibilidade na modelagem teórica. Essa técnica é composta de diagramas causais que envolvem três componentes principais: indicadores (variáveis observadas medidas), variável latente (constructo, conceito, fator); caminhos relacionados (correlacional, uma trajetória, ou dois sentidos / trajetórias), assim, é apropriada quando as variáveis utilizadas para representar um fenômeno não podem ser mensuradas diretamente.

Chin, (1998, 2004); Chin et al, (1999); Hussey et al., (2007) enumeram os principais passos para a análise e ao uso da técnica de equações estruturais: (i) criar um modelo teórico, fundamentado em revisão bibliográfica robusta; (ii) construir um diagrama de trilhas (caminho) das relações causais (ou influenciadoras); (iii) converter o diagrama num conjunto de modelos estruturais usando o software; e (iv) escolher a matriz de entrada de dados apropriada para estimar o modelo proposto. O software PLS gera um conjunto de parâmetros de validade e confiabilidade, automaticamente, e um relatório de análise com os seguintes índices de adequação do modelo: (1) R^2 - coeficiente de determinação, que indica a quantidade de variância comum entre a variável dependente e a independente. Em termos práticos, o índice mede a força ou explica a relação entre a variável dependente e a independente, quanto maior o R^2 , maior é o poder explicativo do modelo (COOPER, et al., 2004; COZBY, 2003); (2) Confiabilidade Composta – representa confiabilidade e a consistência interna da variável latente com seus indicadores. Como regra para decisão de corte, Hair Jr., et al. (1998) sugere um índice de 0,50; (3) Alfa de Cronbach - avalia a consistência interna de um constructo, examinando a correlação média das variáveis entre si, Cozby (2003) recomenda um ponto de corte de 0,7; e (4) Variância Média Extraída – representa outra medida de confiabilidade (validade convergente), reflete o montante total da variância nos indicadores considerados no constructo (variável latente). Quanto maior a variância extraída, mais representativos são os indicadores do constructo, Hair Jr., et al. (1998) sugere um índice de 0,50.

O processo de avaliação do modelo estrutural, para identificar se há equações suficientes para resolver os coeficientes estimados consiste em: (1) interpretar os resultados e, se necessário, modificar o modelo de forma a melhorar os indicadores obtidos anteriormente e estimar, à luz da teoria revista, os melhores relacionamentos possíveis entre as variáveis latentes. (2) Replicar estatisticamente as variáveis do modelo estrutural por meio da técnica

bootstrapping, que compara os resultados com o parâmetro da distribuição t de *Student* (nível de 0,05 e 120 amostras de uma mesma população), recomenda-se eliminar os índices das variáveis latentes menores que 1,96.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste tópico, apresentam-se os resultados obtidos, a partir da amostra de entrevistados, descritos na Tabela 3.

Tabela3: Estatística Descritiva

Características dos entrevistados	Média	Mínimo	Máximo
Idade	30,6	19	52
Renda	8211,8	5153,7	9.078,40
Características dos entrevistados	Número	%	Total da amostra
Sexo masculino	41	58%	71
Sexo feminino	30	42%	71

4.1 Aplicação do Modelo de Blathorne e Kaplan (2008)

Com o objetivo de identificar as relações entre o nível de oportunidade dos contribuintes pesquisado com as variáveis: crenças éticas, normas sociais, comportamento (comportamento passado) e intenções do contribuinte (comportamento futuro), foram desenvolvidos dois modelos, um baseado no modelo de Blathorne e Kaplan (2008), e outro baseado nas pesquisas de Roberts e Roberts (2012). As variáveis que compõem os modelos são descritas a seguir:

1. A variável oportunidade representa a relação custo benefício em sonegar;
2. A variável “normas sociais” que considera as normas seguidas pela sociedade sem imposição da lei;
3. A variável “crenças éticas”, representando os costumes e hábitos culturais do contribuinte;
4. A variável comportamento que é influenciada pelo histórico de sonegação do respondente; e
5. A variável intenção que tenta identificar a tendência para a sonegação.

A partir do modelo egocêntrico de Blanthorne e Kaplan (2008), desenvolveu-se o modelo abaixo, correlacionando oportunidade (*opportunity*) com normas sociais (*social norms*), crenças éticas (*underreporting Ethics*), comportamento (*self underreporting behavior*) e intenções do contribuinte (*hypothetical underreporting intention*).

O modelo de Blanthorne e Kaplan (2008) analisou a influência da variável discreta oportunidade sobre as demais variáveis. Foram consideradas as seguintes hipóteses operacionais, derivadas da discussão teórica, apresentadas na sessão anterior, assim espera-se que: (i) Exista uma influência direta da oportunidade sobre o comportamento do contribuinte; (ii) Exista uma influência direta da oportunidade sobre intenção do contribuinte mas menor do que a relação anterior; e (iii) Exista uma influência de normas sociais e comportamento do contribuinte, ou não; (iv) Exista uma relação entre normas sociais e oportunidade; (v) Exista influência negativa entre crenças éticas e intenções do contribuinte; (vi) Exista influência negativa entre crenças éticas e comportamento do contribuinte; (vii) Exista influência negativa entre oportunidade e crenças éticas.

De acordo com a Ilustração 1, observa-se que: (i) a oportunidade apresentou um efeito (coeficiente) positivo: de 0,122, em relação às crenças éticas; de 0,006, em relação às normas sociais; e um efeito negativo de 0,210, em relação ao comportamento do contribuinte; e de 0,018 em relação às intenções do contribuinte; (ii) O efeito das normas sociais é positivo, de 0,273, em relação às intenções do contribuinte; de 0,259 em relação ao comportamento; e efeito negativo de 0,422 em relação às crenças éticas; e (iii) a variável “crenças éticas”

apresentou efeitos negativos de 0,161 em relação à intenção e de 0,306 em relação ao comportamento do contribuinte. Embora o teste T tenha tornado insignificante todas as relações, considerando-as por supor que os resultados foram influenciados por limitações da amostra.

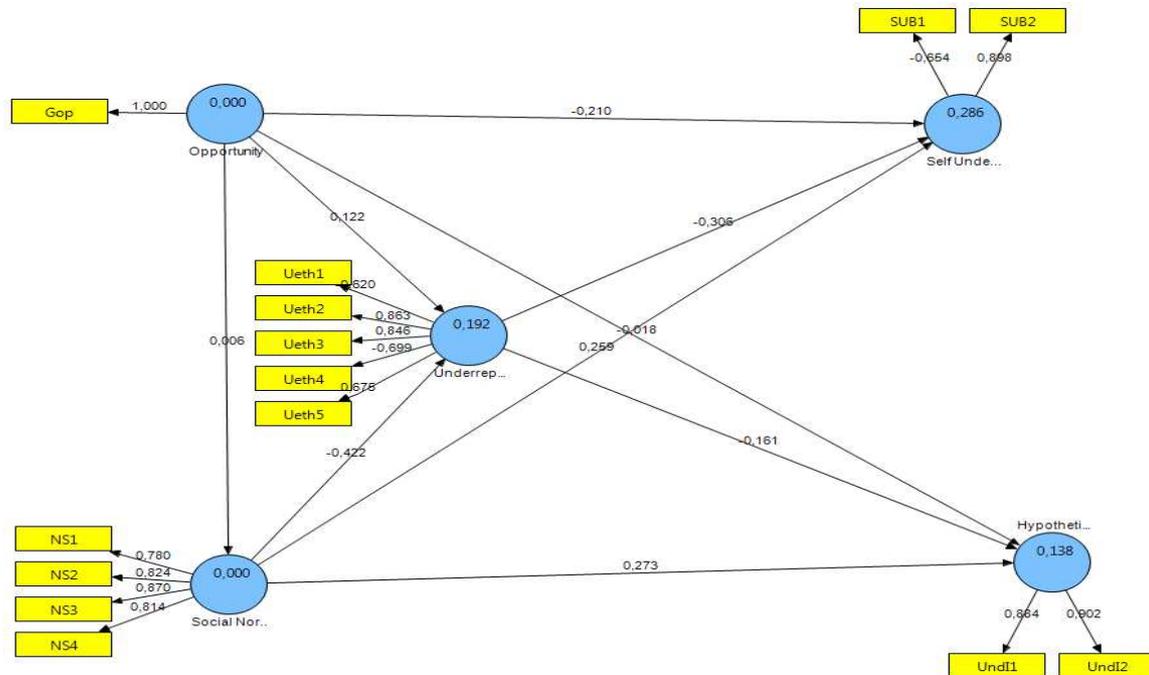


Ilustração1: Modelo Estrutural de Blathorne e Kaplan, 2008 (Modelo 1).

Na Tabela 4, são apresentados os indicadores de confiabilidade gerados pelo PLS e os pontos de corte sugeridos pela literatura.

Tabela4: Resultados estatísticos do SmartPLS

Modelo B&K						
	VME	Confiabilidade composta	R ²	Alpha de Cronbach	Comunalidade	Redundância
Hypothetical Underreporting Intention	0,796906	0,886966	0,138389	0,745511	0,796906	0,000774
Opportunity	1	1		1	1	
Self Underreporting Behavior	0,616834	0,071754	0,285691	-0,680312	0,616834	0,033335
Social Norms	0,676631	0,893126	0,000037	0,840379	0,676631	0,000026
Underreportinf Ethic	0,557755	0,33947	0,192129	0,136149	0,557755	0,005688
Padrão de corte	≥ 0,5 ≥	≥ 0,7 ≥	≥ 0,2 ≥	≥ 0,7 ≥		

A Variância Média Explicada indica a parte da variância dos indicadores que pode ser explicada pelo constructo latente. Todas as variáveis obtiveram um valor de VME mínimo, igual a 0,5, que indica que todas podem ser explicadas pelo constructo latente oportunidade. As variáveis Comportamento e crenças éticas, não alcançaram o valor mínimo da confiabilidade composta, de 0,7. O modelo é capaz de explicar 13,83% das intenções do contribuinte, bem como 28,56% de seu comportamento, valores que são indicados nas análises do R². O Alpha de Cronbach, medida de confiabilidade que tem a função de avaliar se o indicador mensura adequadamente o constructo, deve ser superior a 0,7. O constructo mais confiável do modelo é “normas sociais”.

Ao analisar as relações entre as variáveis, expostas na Tabela 5, pode-se afirmar que a oportunidade está negativamente relacionada com o comportamento e intenções do contribuinte, e positivamente relacionada com normas sociais e crenças éticas. As crenças éticas, por sua vez, influenciam negativamente o comportamento e intenções do contribuinte e são negativamente influenciadas pelas normas sociais. Pode-se encontrar, também, uma correlação não explorada entre comportamento e intenções do contribuinte.

Tabela 5: Correlação das variáveis Latentes

	Hypothetical underreporting Intention	Opportunity	Self Underreporting Behavior	Social Norms	Underreportinf Ethic
Hypothetical underreporting Intention	1				
Opportunity	-0,036036	1			
Self Underreporting Behavior	0,170345	-0,245119	1		
Social Norms	0,340693	0,006092	0,385953	1	
Underreportinf Ethic	-0,277905	0,119556	-0,439646	-0,420969	1

Os coeficientes dos relacionamentos estruturais da regressão e a estatística T podem ser visualizados na Tabela 6. Os valores T-teste (valores próximos das setas que unem as variáveis ou construtos) devem ser superiores a 1,96 para que os coeficientes sejam considerados diferentes de zero.

Tabela 6: coeficiente da regressão e a estatística T.

Path Coefficients (Mean, STDEV, T-Values)					
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Opportunity -> Hypothetical underreporting Intention	-0,018487	-0,016241	0,126279	0,126279	0,146395
Opportunity -> Self Underreporting Behavior	-0,210148	-0,164635	0,159553	0,159553	1,317105
Opportunity -> Social Norms	0,006092	0,001313	0,12177	0,12177	0,050032
Opportunity -> Underreportinf Ethic	0,122125	0,048614	0,16499	0,16499	0,740198
Social Norms -> Hypothetical underreporting Intention	0,273154	0,276324	0,198608	0,198608	1,375343
Social Norms -> Self Underreporting Behavior	0,258552	0,19817	0,210738	0,210738	1,226888
Social Norms -> Underreportinf Ethic	-0,421713	-0,220162	0,390801	0,390801	1,079099
Underreportinf Ethic -> Hypothetical underreporting Intention	-0,160706	-0,081434	0,270508	0,270508	0,594089
Underreportinf Ethic -> Self Underreporting Behavior	-0,30568	-0,088708	0,337951	0,337951	0,904509

Os resultados da Tabela 6 indica que não há relacionamentos significativos entre as variáveis. Esta falta de significância dos testes do modelo se deve às características da amostra, que foi subdividida em indivíduos com alta (docentes) e com baixa (discentes) oportunidade.

4.2. Aplicação do modelo de Roberts e Roberts

Baseados no modelo egocêntrico de Blanthorne e Kaplan (2008) e utilizando as mesmas variáveis descritas nas seções anteriores. Roberts e Roberts (2012) desenvolveram o modelo utilizado para descrever as relações entre oportunidade (*opportunity*), normas sociais (*social norms: injunctive*), crenças éticas (*underreporting Ethics*), comportamento passado (comportamento) (*self underreporting behavior*) e comportamento futuro (intenções) (*future underreporting intention*), representadas abaixo.

O modelo de Roberts e Roberts (2012), assim como o modelo de Blathorne e Kaplan (2008), analisou a influência da variável oportunidade sobre as demais variáveis. Foram consideradas as seguintes hipóteses operacionais, derivadas da discussão teórica apresentada na sessão anterior, assim espera-se que: (i) Exista uma influência direta da oportunidade sobre o comportamento passado do contribuinte; (ii) Exista uma influência direta da oportunidade sobre comportamento futuro do contribuinte mas menor do que a relação anterior; (iii) Exista uma influência de normas sociais e comportamento passado do contribuinte, ou não; (iv) Exista uma relação entre normas sociais e oportunidade; (v) Exista influência de normas sociais sobre crenças éticas; (vi) Exista relação direta entre normas sociais e comportamento futuro do contribuinte; (vii) Exista influência negativa entre crenças éticas e comportamento futuro do contribuinte; (viii) Exista influência negativa entre oportunidade e crenças éticas.

De acordo com a Ilustração 2, observa-se que: (i) a oportunidade apresentou um efeito (coeficiente) negativo: de 0,466, em relação às crenças éticas; de 0,239, em relação às normas sociais; e um efeito positivo de 0,515, em relação ao comportamento passado; e de 0,30 em relação ao comportamento futuro do contribuinte; (ii) O efeito das normas sociais é negativo, de 0,024, em relação ao comportamento futuro do contribuinte; de 0,046 em relação ao comportamento passado; e efeito positivo de 0,251 em relação às crenças éticas; e (iii) a variável “crenças éticas” apresentou efeitos positivos de 0,041 em relação ao comportamento passado do contribuinte e de 0,090 em relação ao comportamento futuro.

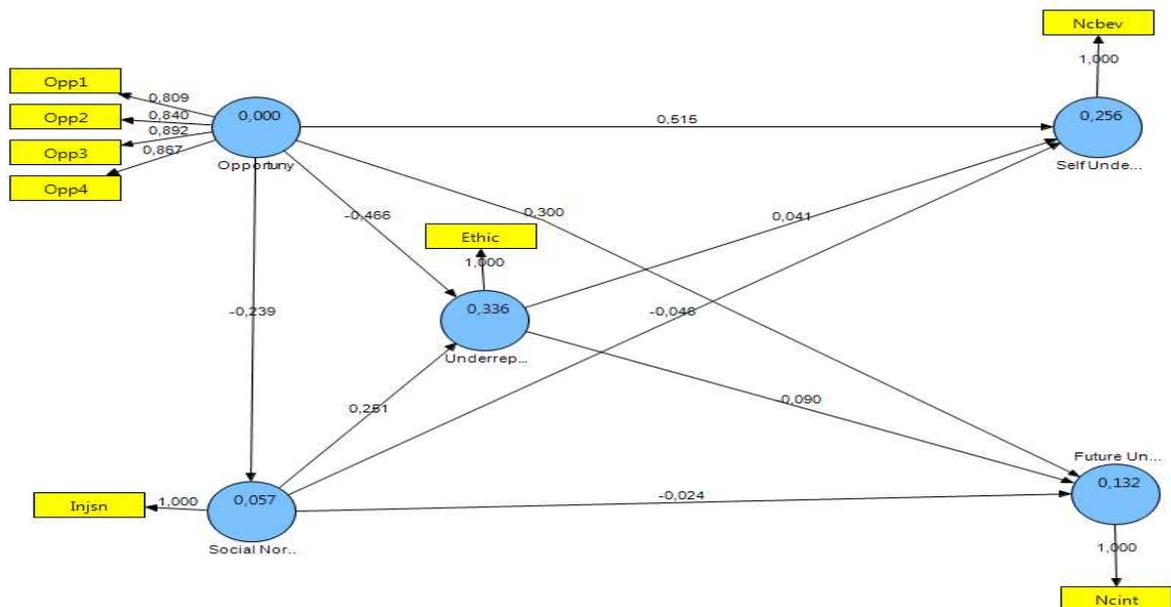


Ilustração 2: Modelo Estrutural de Roberts e Roberts, 2012 (Modelo 2).

Na Tabela 7, são apresentados os indicadores de confiabilidade gerados pelo PLS e os pontos de corte sugeridos pela literatura. A Variância Média Explicada indica a parte da variância dos indicadores que pode ser explicada pelo constructo latente. Todas as variáveis obtiveram um valor de VME mínimo, igual a 0,5, (indicando que todas podem ser explicadas pelo constructo latente) bem como o valor mínimo da confiabilidade composta de 0,7. O modelo é capaz de explicar 13,22% das intenções do contribuinte, assim como 25,63% de seu comportamento, valores que são indicados nas análises do R². O Alpha de Cronbach, medida de confiabilidade que tem a função de avaliar se o indicador mensura adequadamente o constructo, deve ser superior a 0,7.

Tabela 7: Resultados estatísticos do SmartPLS

	VME	Confiabilidade composta	R ²	Alpha de Cronbach	Comunalidade	Redundância
Future Underreporting Intention	1	1	0,132219	1	1	0,121933
Opportuny	0,7270	0,914082		0,874552	0,727015	
Self Underreporting Behavior	1	1	0,256388	1	1	0,253968
Social Norms	1	1	0,057152	1	1	0,057152
Underreportin Ethics	1	1	0,33581	1	1	0,27289
Padrão de corte	≥ 0,5 ≥	≥ 0,7 ≥	≥ 0,2 ≥	≥ 0,7 ≥		

Ao analisar as relações entre as variáveis expostas na Tabela 5, pode-se afirmar que a oportunidade está positivamente relacionada com o comportamento e intenções do contribuinte, e negativamente relacionada com normas sociais e crenças éticas. As crenças éticas, por sua vez, influenciam negativamente o comportamento e intenções do contribuinte e

são positivamente influenciadas pelas normas sociais. Pode-se encontrar, também, uma correlação positiva não explorada entre comportamento e intenções do contribuinte.

Tabela 8: Correlação das Variáveis Latentes

	Future Underreporting Intention	Opportunity	Self Underreporting Behavior	Social Norms	Underreporting Ethics
Future Underreporting Intention	1				
Opportunity	0,353216	1			
Self Underreporting Behavior	0,326758	0,504061	1		
Social Norms	-0,12833	-0,239065	-0,15416	1	
Underreporting Ethics	-0,2567	-0,525819	-0,24635	0,362208	1

Os coeficientes dos relacionamentos estruturais da regressão e a estatística T podem ser visualizados na Tabela 9. Os valores T-teste (valores próximos das setas que unem as variáveis ou construtos) devem ser superiores a 1,96 para que os coeficientes sejam considerados diferentes de zero.

Tabela 9: coeficiente da regressão e a estatística T.

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics ((O/STERR))
Opportunity -> Future Underreporting Intention	0,300	0,307	0,138	0,138	2,170638
Opportunity -> Self Underreporting Behavior	0,515	0,537	0,122	0,122	4,217058
Opportunity -> Social Norms	- 0,239	- 0,237	0,127	0,127	1,875867
Opportunity -> Underreporting Ethics	-0,466	- 0,469	0,100	0,100	4,651266
Social Norms -> Future Underreporting Intention	-0,024	- 0,029	0,106	0,106	0,224847
Social Norms -> Self Underreporting Behavior	- 0,046	- 0,042	0,112	0,112	0,409304
Social Norms -> Underreporting Ethics	0,251	0,246	0,120	0,120	2,084166
Underreporting Ethics -> Future Underreporting Intention	- 0,090	- 0,086	0,135	0,135	0,666354
Underreporting Ethics -> Self Underreporting Behavior	0,041	0,050	0,123	0,123	0,331785

Os resultados demonstraram que há relacionamento positivo significativo entre oportunidade e comportamentos, passado e futuro. Identificou-se, também, que há relacionamento das normas sociais com as crenças éticas e comportamentos, e entre crenças éticas e comportamento futuro.

Tabela 10: Análise comparativa entre resultados.

Hipótese	Variáveis	Blanthorne e Kaplan		Resultados da Pesquisa	
		Coef.	Resultado	Coef.	Resultado
H1	Relação entre ética e oportunidade.	(-)	Não rejeitada	(+)	Rejeitada
H2	Relação entre ética e comportamento.	(-)	Não rejeitada	(+)	Rejeitada
H3	Relação entre oportunidade e comportamento.	(+)	Não rejeitada	(+)	Rejeitada*
H4	Relação ética e intenções.	(-)	Não rejeitada	(+)	Rejeitada
H5	Relação entre oportunidade, comportamento e intenção.	(+)	Rejeitada	(+)	Rejeitada
H6	Relação entre normas sociais e oportunidade.	(-)	Rejeitada	(+)	Rejeitada*
H7	Relação entre normas sociais e comportamento.	(-)	Rejeitada	(+)	Rejeitada*
H8	Relação entre normas sociais e comportamento.	(-)	Não rejeitada	(+)	Rejeitada*
Hipótese	Variáveis	Roberts e Roberts		Resultados da Pesquisa	
		Coef.	Resultado	Coef.	Resultado
H1	Relação entre ética e oportunidade.	(-)	Não Rejeitada	(-)	Não Rejeitada
H2	Relação entre ética e comportamento.	(-)	Não Rejeitada	(+)	Rejeitada*
H3	Relação entre oportunidade e comportamento passado.	(+)	Não Rejeitada	(+)	Não Rejeitada
H4a	Relação ética e comportamento futuro.	(-)	Não Rejeitada	(+)	Rejeitada*
H4b	Relação entre crenças éticas, comportamento passado e futuro do contribuinte.	(-)	Rejeitada	(+)	Rejeitada*
H5a	Relação entre oportunidade e comportamento futuro do contribuinte.	(+)	Não Rejeitada	(+)	Não Rejeitada
H5b	Relação entre oportunidade, comportamento passado e futuro do contribuinte.	(+)	Rejeitada	(+)	Rejeitada
H6	Relação entre normas sociais e oportunidade.	(-)	Não Rejeitada	(-)	Rejeitada*
H7a	Relação entre normas sociais e crenças éticas.	(+)	Não Rejeitada	(+)	Não Rejeitada
H7b	Relação entre normas sociais e comportamento passado.	(-)	Rejeitada	(-)	Rejeitada

H8	Relação entre normas sociais e comportamento.	(-)	Não Rejeitada	(-)	Rejeitada*
H9	Relação entre normas sociais e comportamento futuro.	(-)	Não Rejeitada	(-)	Rejeitada*

*Hipóteses rejeitadas por não existirem correlações significantes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito da pesquisa foi de testar o modelo proposto por Blathorne e Kaplan (2008) e utilizado por Roberts e Roberts (2012) e encontrar relações significantes entre oportunidade, normas sociais e crenças éticas sobre o comportamento e intenções dos contribuintes brasileiros. Os testes realizados conseguiram abranger as hipóteses levantadas, sendo todas elas testadas e contestadas. Os resultados da pesquisa foram muito semelhantes aos encontrados por Roberts e Roberts (2012) e pouco divergentes em relação ao estudo de Blathorne e Kaplan (2008). O questionário de Roberts e Roberts (2012) era mais específico, apresentando apenas uma questão por variável latente, enquanto que o outro, mais complexo, demonstrou-se ambíguo e não satisfaz as relações propostas pelas hipóteses levantadas.

Neste estudo, buscou-se comprovar, por meio do modelo de Roberts e Roberts (2012), se há relação entre oportunidade e crenças éticas, admitindo a hipótese de que contribuintes com alto custo de oportunidade se julgam menos antiético do que os com baixo custo. A partir das análises, pode-se, também, concluir que as normas sociais são diretamente ligadas com as crenças éticas dos respondentes: as normas sociais estão positivamente relacionadas com a crença de que sonegar é um ato antiético.

Por se tratar de uma amostra restrita e muito específica, a oportunidade foi distribuída de acordo com a renda para a aplicação do modelo 1 de Blathorne e Kaplan (2008). Docentes, com renda superior, foram considerados como contribuintes com alto nível de oportunidade para evadir. Já os discentes, com renda, supostamente, inferior a dos professores, representaram os contribuintes com baixa oportunidade. Do modelo 1, apesar de relações pouco significantes, por limitações da amostra desta pesquisa, pode-se auferir algumas conclusões: a variável discreta oportunidade tem relação negativa com as intenções e comportamento do contribuinte; os constructos normas sociais e crenças éticas são positivamente influenciados pelo nível de oportunidade do contribuinte; as crenças éticas influenciam negativamente a intenção de sonegar e o comportamento sonegador; o constructo normas sociais induz negativamente as crenças éticas; e o comportamento futuro do contribuinte é positivamente influenciado pelas normas sociais.

Já do modelo 2, que tem como base as questões do modelo de Roberts e Roberts (2012), apresentou as seguintes conclusões: as intenções e o comportamento do contribuinte são positivamente influenciados pelos níveis de oportunidade do contribuinte; o constructo oportunidade tem relação negativa com as normas sociais e crenças éticas do contribuinte; as crenças éticas induzem negativamente o comportamento sonegador, passado e futuro, do contribuinte; e as normas sociais influenciam positivamente as crenças éticas. Analisando, ainda, a aplicação do modelo de Roberts e Roberts (2012) observa-se que o nível de oportunidade, controlando-se as crenças éticas, tem influência direta no comportamento passado e futuro dos contribuintes. A relação entre estas variáveis é dada em igual proporção.

Finalmente, sugere-se para aplicações futuras do modelo egocêntrico de Blathorne e Kaplan (2008), a ampliação e adequação da amostra aos níveis de oportunidade do contribuinte, selecionando determinados grupos específicos de respondentes para se obter fielmente altos e baixos níveis de oportunidade, já que se trata, no modelo 1, de uma variável latente definida exogenamente. Também, seria interessante a investigação da relação encontrada entre as variáveis de comportamento e intenções do contribuinte, que podem indicar um novo propósito de pesquisa, avaliando o nível de influencia de atos passados na conduta do contribuinte durante as futuras declarações de impostos.

REFERÊNCIAS

- ALLINGHAM, M. G.; SANDMO, A. Income tax evasion: *A theoretical analysis*. *Journal of Public Economics*, 1972, p. 323–338.
- BLANTHORNE, C.; KAPLAN S. An egocentric model of the relations among the opportunity to underreport, social norms, ethical beliefs, and underreporting behavior. *Accounting, Organizations and Society*, 33, 2008, p. 684-703.
- BOBEK, D.; HATFIELD, R. An investigation of the theory of planned behavior and the role of moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research in Accounting*, 15, 2003, p. 13–38.
- CHIN, W.W. *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling*, en G.A. Marcoulides [ed.]: *Modern Methods for Business Research*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publisher, 1998, p. 295-336.
- CHIN, W.W. *PLS-Graph*. Version 3.00. build 1060. University of Houston, Texas, USA. 2004
- CHIN, W.W.; Marcolin, B.L.; Newsted, P.R. A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: results from a Monte Carlo simulation study and an electronic mail emotion/ adoption study. *Information Systems Research*, 14 (2), 2003, p. 189-217.
- CHIN, W.W.; Newsted, P.R. *Structural Equation Modeling Analysis with Small Samples Using Partial Least Squares*, en R. Hoyle [ed.]: *Statistical Strategies for Small Samples Research*, 1999, p. 307-341.
- COOPER; DONALD R.; SCHINDLER; PAMELA S. *Métodos de Pesquisa em Administração*. 7. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- COZBY, PAUL C. *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento*. [trad.] Paula Inez Cunha GOMIDE, Emma OTTA e José de Oliveira SIQUEIRA. S.Paulo : Atlas, 2003.
- ERARD, B.; FEINSTEIN, J. S. The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance. *Public Finance*, 49 (Suppl.), 1994, p. 70–89.
- GHOSH, D.; CRAIN, T. L. Experimental investigation of ethical standards and perceived probability of audit on intentional noncompliance. *Behavioral Research in Accounting*, 8(supplement), 1996, p. 219–244.
- HAIR Jr., Joseph F. et al. *Multivariate data analysis*. New Jersey : Prentice Hall, 1998.
- HENDERSON, B. C.; KAPLAN, S. E. An examination of the role of ethics in tax compliance decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 27 (1), 2005, p. 39–72.
- KAPLAN, S. E.; NEWBERRY, K. J.; RECKERS, P. M. J. The effect of moral reasoning and educational communications on tax evasion intentions. *Journal of the American Taxation Association*, 19(2), 1997, p. 38–54
- KAPLAN, S. E.; RECKERS, P. M. J.; ROARK, S. J. An attribution theory analysis of tax evasion related judgments. *Accounting, Organization and Society*, 13, 1988, p. 371–379.
- ROBERTS, M. L.; ROBERTS, T. L. *Egocentric Modeling of Taxpayer Compliance: Attitudes, Past Behavior and Future Intentions*, AAA Annual Meeting - American Accounting Association, 2012.
- SMITH, K. W. Integrating three perspectives on noncompliance. *Criminal Justice and Behavior*, 17 (3), 1990.
- WENZEL, M. An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25, 213, 2004.
- WENZEL, M. Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms, and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26, 2005, p. 491–508.