

FILOMENA ISABEL GERTRUDES ALVES

O CUMPRIMENTO FISCAL DOS CONTRIBUINTES INDIVIDUAIS EM
PORTUGAL À LUZ DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEADO:
UM MODELO PREDITIVO COM EQUAÇÕES ESTRUTURAIS



2021

FILOMENA ISABEL GERTRUDES ALVES

O CUMPRIMENTO FISCAL DOS CONTRIBUINTES INDIVIDUAIS EM
PORTUGAL À LUZ DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEADO:
UM MODELO PREDITIVO COM EQUAÇÕES ESTRUTURAIS

Doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais
Especialidade em Gestão

Trabalho efetuado sob a orientação de:

Professor Doutor Efigénio da Luz Rebelo

Professora Doutora Patrícia Susana Lopes Guerrilha dos Santos Pinto



2021

O CUMPRIMENTO FISCAL DOS CONTRIBUINTES INDIVIDUAIS EM
PORTUGAL À LUZ DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEADO:
UM MODELO PREDITIVO COM EQUAÇÕES ESTRUTURAIS

Declaração de autoria de trabalho

Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Filomena Isabel Gertrudes Alves

Copyright © Filomena Alves

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

Esta tese é dedicada à **Laura**,
que ainda não sabe muito bem o que é pagar impostos,
que duvida que exista uma temática de estudo com menos interesse,
mas que sempre apoiou a mãe nesta “paixão”.



AGRADECIMENTOS

A conclusão de um programa de doutoramento representa uma longa viagem, com inúmeros desafios, tristezas, incertezas, alegrias e alguns percalços pelo caminho. Contudo, apesar do processo solitário a que qualquer doutorando está destinado, reúne contributos de natureza diversa oriundos de várias pessoas e entidades, às quais gostaria de agradecer o apoio e encorajamento.

Por imposição das circunstâncias que obrigam à capacidade de síntese (a que acresce o receio de alguns nomes ficarem esquecidos) não irei particularizar, na certeza, porém, de que o merecido agradecimento chegará a todos de forma presencial.

Agradeço assim...

Aos meus orientadores, pelo apoio científico, empenho inexcedível, paciência, partilha de conhecimentos, motivação, mas sobretudo por me terem feito acreditar que era possível.

À Universidade do Algarve, em particular à Faculdade de Economia, por me ter proporcionado esta viagem, e à Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo pela sua contribuição no meu crescimento pessoal e profissional.

Aos meus colegas da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo, pelo incentivo e oportunas manifestações de companheirismo.

Aos meus amigos e familiares, pela compreensão, estímulo constante, sacrifício e por caminharem ao meu lado.

A todos, o meu profundo agradecimento!

O cumprimento fiscal é uma questão comportamental complexa, e identificar os fatores que influenciam os indivíduos em matéria de cumprimento das suas obrigações fiscais é um desafio, não só para académicos, mas também para decisores políticos e administrações fiscais. Embora os primeiros estudos tenham enfatizado que o cumprimento das obrigações fiscais advinha exclusivamente das consequências económicas da deteção dos incumprimentos e da punição por essa conduta, num passado mais recente, a abordagem comportamental, assente sobretudo nas crenças e nas atitudes dos contribuintes, tem vindo a prevalecer sobre os denominados modelos económicos.

Embora não haja como negar o papel das sanções legais na gestão do cumprimento das obrigações fiscais, mas reconhecendo que existem outros fatores igualmente importantes, esta tese visou analisar empiricamente o impacto exercido por um conjunto de variáveis económicas e não económicas no comportamento de cumprimento fiscal dos contribuintes individuais em Portugal à luz da Teoria do Comportamento Planeado, uma das teorias de psicologia social mais utilizadas na previsão do comportamento humano.

Foi utilizada uma abordagem quantitativa para testar 15 hipóteses de investigação, tendo os dados sido recolhidos através de um questionário *online*. Com uma amostra não probabilística constituída por 194 contribuintes individuais em Portugal, foi utilizada a abordagem PLS-SEM (Modelo de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais) para verificar a validade e fiabilidade dos construtos em análise e testar as relações formuladas entre estes.

Os resultados validaram a intenção de cumprimento e o controlo comportamental percebido como preditores do cumprimento fiscal, mas também suportaram que, por muito forte que seja a intenção de cumprir as regras fiscais, o cumprimento é particularmente determinado pela perceção individual da existência de barreiras impeditivas ao incumprimento fiscal. Reforçaram ainda, não só o papel das sanções não legais (ou moral tributária) na formação das atitudes dos contribuintes, mas também que a perceção de justiça acerca do sistema fiscal e da atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira contribuiu significativamente para um aumento dessa moral tributária.

Palavras-chave: Cumprimento fiscal; Teoria do Comportamento Planeado; Modelo de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais; justiça fiscal e moral tributária.

Tax compliance is a complex behavioural issue and identifying the factors that influence individuals in fulfilling their tax obligations is a challenge, not only for academics, but also for policy makers and tax administrations. Although the first studies have emphasized that compliance with tax obligations stems exclusively from the economic consequences of the discovery of non-compliance and punishment for such conduct, in the more recent past, the behavioural approach, based mainly on beliefs and attitudes of taxpayers, has prevailed over the so-called economic models.

While there is no denying the role of legal sanctions in managing compliance with tax obligations, but recognising that there are other equally important factors, this thesis aimed at empirically analysing the impact of several economic and non-economic variables on the tax compliance behaviour of individual taxpayers in Portugal in the light of the Theory of Planned Behaviour, one of the most used theories of social psychology in the prediction of human behaviour.

A quantitative approach was used to test 15 research hypotheses and the data were collected through an *online questionnaire*. With a non-probabilistic sample consisting of 194 individual taxpayers in Portugal, the PLS-SEM (Partial Least Square – Structural Equations Model) approach was used to verify the validity and reliability of the constructs under analysis and to test the relationships formulated between them.

The results validated the intention of compliance and perceived behavioural control as predictors of tax compliance, but also supported that, however strong the intention to comply with the tax rules, compliance is particularly determined by the individual perception of the existence of barriers preventing tax non-compliance. They also reinforced not only the role of non-legal sanctions (or tax morale) in the formation of taxpayers' attitudes, but also that the perception of justice about the tax system and the action of the Portuguese Tax and Customs Authority contributed significantly to an increase in this tax morale.

Keywords: Tax compliance; Theory of Planned Behaviour; Structural Equations Modelling with Partial Least Square; tax justice and tax morale.

| | |
|-------------------------------------|------|
| AGRADECIMENTOS..... | i |
| RESUMO | ii |
| ABSTRACT..... | iii |
| ÍNDICE GERAL..... | iv |
| ÍNDICE DE FIGURAS..... | viii |
| ÍNDICE DE TABELAS..... | ix |
| LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS..... | xi |

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

| | |
|---|----|
| 1.1 Síntese introdutória..... | 1 |
| 1.2 Relevância do tema | 1 |
| 1.3 Perguntas de investigação e objetivos a alcançar..... | 9 |
| 1.4 Organização do estudo | 13 |
| 1.5 Síntese conclusiva | 15 |

CAPÍTULO 2

CUMPRIMENTO FISCAL

| | |
|--|----|
| 2.1 Síntese introdutória..... | 16 |
| 2.2 Comportamento dos contribuintes..... | 16 |
| 2.2.1 Cumprimento fiscal | 16 |
| 2.2.2 Incumprimento fiscal (fraude e elisão fiscal)..... | 19 |
| 2.3 Modelos de cumprimento fiscal: da abordagem económica à abordagem comportamental.... | 20 |
| 2.3.1 Modelos de dissuasão económica..... | 21 |
| 2.3.2 Modelos de psicologia social..... | 24 |
| 2.3.3 Modelos de psicologia fiscal | 27 |
| 2.4 Teorias relevantes para a temática do cumprimento fiscal..... | 32 |
| 2.4.1 Teoria do Comportamento Planeado | 32 |
| 2.4.1.1 Contributos da Teoria da Expectativa-Valor e da Teoria da Ação Racional..... | 32 |
| 2.4.1.1.1 Teoria da Expectativa-Valor..... | 33 |
| 2.4.1.1.2 Teoria da Ação Racional | 34 |
| 2.4.1.2 Construtos da Teoria do Comportamento Planeado | 38 |
| 2.4.1.2.1 Comportamento | 39 |
| 2.4.1.2.2 Intenção comportamental..... | 41 |

| | | |
|-----------|--|-----|
| 2.4.1.2.3 | Atitudes em relação ao comportamento e crenças comportamentais | 43 |
| 2.4.1.2.4 | Normas subjetivas e crenças normativas | 46 |
| 2.4.1.2.5 | Controlo comportamental percecionado e crenças de controlo | 49 |
| 2.4.1.2.6 | Justificação para a utilização da TCP como modelo teórico de investigação .. | 52 |
| 2.4.2 | Teoria da Dissuasão..... | 54 |
| 2.4.2.1 | Punição legal (imposta pelo Estado) | 58 |
| 2.4.2.2 | Punição social (imposta pelos “pares”) | 59 |
| 2.4.2.3 | Punição pessoal ou consciência moral (imposta pelo próprio)..... | 61 |
| 2.4.3 | Teorias de justiça..... | 62 |
| 2.4.3.1 | Teoria da Justiça Distributiva | 64 |
| 2.4.3.2 | Teoria da Justiça Procedimental | 66 |
| 2.4.3.2.1 | Modelos relacionais de justiça..... | 70 |
| 2.4.3.2.2 | Legitimação das autoridades e cumprimento voluntário das normas | 73 |
| 2.4.3.3 | Teoria da Justiça Retributiva | 76 |
| 2.5 | Determinantes do comportamento de cumprimento fiscal..... | 78 |
| 2.5.1 | Sanções..... | 79 |
| 2.5.1.1 | Sanções legais (ou formais)..... | 80 |
| 2.5.1.2 | Sanções não legais (ou moral tributária) | 84 |
| 2.5.2 | Justiça fiscal..... | 90 |
| 2.5.2.1 | Justiça distributiva e equidade fiscal | 94 |
| 2.5.2.2 | Justiça procedimental e equidade fiscal..... | 96 |
| 2.5.3 | Cumprimento fiscal à luz da Teoria do Comportamento Planeado..... | 101 |
| 2.6 | Síntese conclusiva | 109 |

CAPÍTULO 3

MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

| | | |
|-------|--|-----|
| 3.1 | Síntese introdutória..... | 114 |
| 3.2 | Estrutura conceptual do modelo teórico | 114 |
| 3.3 | Desenvolvimento das hipóteses de investigação..... | 117 |
| 3.3.1 | Influência da intenção comportamental..... | 118 |
| 3.3.2 | Influência das atitudes e das crenças comportamentais..... | 119 |
| 3.3.3 | Influência das normas subjetivas e das crenças normativas | 121 |
| 3.3.4 | Influência do controlo comportamental percecionado e das crenças de controlo | 123 |
| 3.3.5 | Influência da perceção de justiça do sistema fiscal | 126 |
| 3.3.6 | Influência da perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira... | 127 |
| 3.4 | Síntese conclusiva | 128 |

CAPÍTULO 4

METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

| | |
|---|-----|
| 4.1 Síntese introdutória..... | 130 |
| 4.2 Recolha de dados..... | 130 |
| 4.3 Construção e estrutura do questionário | 134 |
| 4.4 Operacionalização dos construtos | 136 |
| 4.4.1 Especificação e medição dos construtos..... | 141 |
| 4.4.1.1 Comportamento de cumprimento fiscal | 141 |
| 4.4.1.2 Intenção comportamental | 144 |
| 4.4.1.3 Atitudes e crenças comportamentais | 145 |
| 4.4.1.4 Normas subjetivas e crenças normativas | 148 |
| 4.4.1.5 Controlo comportamental percecionado e crenças de controlo..... | 151 |
| 4.4.1.6 Perceção de justiça do sistema fiscal..... | 155 |
| 4.4.1.7 Perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira | 158 |
| 4.5 Procedimentos para a análise dos dados..... | 159 |
| 4.5.1 Teste ao Common Method Bias | 159 |
| 4.5.2 Processo de modelação PLS-SEM | 161 |
| 4.5.2.1 Avaliação do modelo de medida | 164 |
| 4.5.2.1.1 Regras de avaliação dos construtos refletivos | 164 |
| 4.5.2.1.2 Regras de avaliação dos construtos formativos | 166 |
| 4.5.2.2 Avaliação do modelo estrutural..... | 168 |
| 4.6 Síntese conclusiva | 171 |

CAPÍTULO 5

RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO

| | |
|--|-----|
| 5.1 Síntese introdutória..... | 173 |
| 5.2 Análise descritiva dos dados | 173 |
| 5.2.1 Caracterização sociodemográfica da amostra..... | 174 |
| 5.2.2 Avaliação do Common Method Bias | 176 |
| 5.2.3 Análise descritiva dos indicadores do modelo de investigação proposto..... | 177 |
| 5.2.3.1 Comportamento de cumprimento fiscal | 177 |
| 5.2.3.2 Intenção comportamental | 178 |
| 5.2.3.3 Atitudes e crenças comportamentais | 178 |
| 5.2.3.4 Normas subjetivas e crenças normativas | 180 |
| 5.2.3.5 Controlo comportamental percecionado e crenças de controlo..... | 181 |
| 5.2.3.6 Perceção de justiça do sistema fiscal..... | 183 |

| | |
|--|-----|
| 5.2.3.7 Percepção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira | 184 |
| 5.3 Estimação e avaliação do modelo de investigação proposto | 185 |
| 5.3.1 Resultados do modelo de medida | 188 |
| 5.3.1.1 Avaliação dos construtos refletivos | 190 |
| 5.3.1.1.1 Consistência interna | 190 |
| 5.3.1.1.2 Validade convergente e validade discriminante | 193 |
| 5.3.1.2 Avaliação dos construtos formativos | 200 |
| 5.3.1.2.1 Construto formativo de 1. ^a Ordem: Justiça em Geral | 200 |
| 5.3.1.2.2 Construto formativo de 2. ^a Ordem: Sistema Fiscal | 201 |
| 5.3.2 Resultados do modelo estrutural | 203 |
| 5.3.2.1 Estimativa e significância dos coeficientes estruturais | 205 |
| 5.3.2.2 Capacidade explicativa e preditiva | 206 |
| 5.3.3 Resultados obtidos nas hipóteses de investigação | 211 |
| 5.4 Síntese conclusiva | 213 |

CAPÍTULO 6

CONCLUSÕES

| | |
|--|-----|
| 6.1 Síntese introdutória | 215 |
| 6.2 Discussão dos resultados obtidos | 215 |
| 6.3 Contribuições teóricas e implicações práticas da investigação | 226 |
| 6.3.1 Contribuições teóricas | 226 |
| 6.3.2 Implicações práticas | 230 |
| 6.4 Limitações e investigação futura | 236 |
| 6.5 Notas finais | 240 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 242 |
| APÊNDICES | 267 |
| Apêndice n.º 1 – Questionário de investigação | 268 |
| Apêndice n.º 2 – Efeitos diretos, indiretos e totais sobre os construtos | 278 |
| Apêndice n.º 3 – Cálculo do impacto relativo da relevância preditiva | 280 |
| ANEXOS | 282 |
| Anexo n.º 1 – Avaliação do <i>Common Method Bias</i> | 283 |

| | |
|--|-----|
| Figura 1.1 – Estimativas da ENR face ao PIB de países periféricos da UEM (1965-2015) | 6 |
| Figura 2.1 – Modelo de cumprimento fiscal de Strümpel | 28 |
| Figura 2.2 – Modelo de cumprimento fiscal de Fischer | 29 |
| Figura 2.3 – Modelo de Fischer modificado por Chau & Leung (2009)..... | 30 |
| Figura 2.4 – Teoria da Ação Racional..... | 35 |
| Figura 2.5 – Teoria do Comportamento Planeado..... | 39 |
| Figura 3.1 – Estrutura conceptual do modelo teórico..... | 117 |
| Figura 3.2 – Hipóteses de investigação | 118 |
| Figura 4.1 – Especificações alternativas para construtos de 2. ^a ordem | 138 |
| Figura 4.2 – Representação gráfica para modelos mistos | 139 |
| Figura 4.3 – Representação gráfica da abordagem das duas etapas | 141 |
| Figura 4.4 – Representação gráfica da operacionalização do construto hierárquico SF | 155 |
| Figura 4.5 – Processo de duas etapas na avaliação de modelos PLS-SEM..... | 163 |
| Figura 5.1 – Etapas para a avaliação de modelos PLS-SEM..... | 186 |
| Figura 5.2 – Esquema de ponderação do algoritmo PLS-SEM..... | 187 |
| Figura 5.3 – Esquema de <i>bootstrapping</i> para obtenção dos <i>t-values</i> | 188 |
| Figura 5.4 – Esquematização do modelo de medida (primeira etapa)..... | 189 |
| Figura 5.5 – Esquematização do modelo de medida (segunda etapa)..... | 202 |
| Figura 6.1 – Resultados do modelo de investigação | 216 |

| | | |
|-------------|--|-----|
| Tabela 4.1 | – Detalhes da amostra obtida e dos dados recolhidos | 133 |
| Tabela 4.2 | – Detalhes da Parte I e II do questionário | 136 |
| Tabela 4.3 | – Especificação dos construtos | 137 |
| Tabela 4.4 | – Definição operacional e fonte de mensuração do comportamento de cumprimento fiscal | 142 |
| Tabela 4.5 | – Indicadores do construto comportamento de cumprimento fiscal | 143 |
| Tabela 4.6 | – Definição operacional e fonte de mensuração da intenção comportamental | 144 |
| Tabela 4.7 | – Indicadores do construto intenção comportamental | 144 |
| Tabela 4.8 | – Definição operacional e fonte de mensuração das atitudes..... | 145 |
| Tabela 4.9 | – Indicadores do construto atitudes | 146 |
| Tabela 4.10 | – Definição operacional e fonte de mensuração das crenças comportamentais..... | 146 |
| Tabela 4.11 | – Indicadores dos determinantes das atitudes | 147 |
| Tabela 4.12 | – Definição operacional e fonte de mensuração das normas subjetivas | 149 |
| Tabela 4.13 | – Indicador do construto normas subjetivas..... | 149 |
| Tabela 4.14 | – Definição operacional e fonte de mensuração das crenças normativas | 150 |
| Tabela 4.15 | – Indicadores dos determinantes das normas subjetivas..... | 150 |
| Tabela 4.16 | – Definição operacional e fonte de mensuração do CCP..... | 152 |
| Tabela 4.17 | – Indicadores do construto CCP | 152 |
| Tabela 4.18 | – Definição operacional e fonte de mensuração das crenças de controlo | 154 |
| Tabela 4.19 | – Indicadores dos determinantes do CCP | 154 |
| Tabela 4.20 | – Definição operacional e fonte de mensuração das dimensões do construto SF..... | 156 |
| Tabela 4.21 | – Indicadores do construto SF | 157 |
| Tabela 4.22 | – Definição operacional e fonte de mensuração do construto AT..... | 158 |
| Tabela 4.23 | – Indicadores do construto AT..... | 158 |
| Tabela 5.1 | – Questionários obtidos | 174 |
| Tabela 5.2 | – Caracterização sociodemográfica da amostra..... | 175 |
| Tabela 5.3 | – Estatística descritiva – Comportamento de cumprimento fiscal..... | 178 |
| Tabela 5.4 | – Estatística descritiva – Intenção comportamental..... | 178 |
| Tabela 5.5 | – Estatística descritiva – Atitudes | 179 |
| Tabela 5.6 | – Estatística descritiva – Crenças comportamentais | 179 |
| Tabela 5.7 | – Estatística descritiva – Normas subjetivas e crenças normativas | 181 |
| Tabela 5.8 | – Estatística descritiva – Controlo comportamental percecionado | 182 |
| Tabela 5.9 | – Estatística descritiva – Crenças de controlo..... | 183 |
| Tabela 5.10 | – Estatística descritiva – Perceções de justiça do sistema fiscal..... | 183 |
| Tabela 5.11 | – Estatística descritiva – Perceções de justiça na atuação da AT | 185 |
| Tabela 5.12 | – Critérios para avaliação dos construtos refletivos | 190 |
| Tabela 5.13 | – Consistência interna (validação inicial e final)..... | 191 |
| Tabela 5.14 | – Validade convergente – Significância estatística dos <i>outer loadings</i> | 194 |

| | |
|--|-----|
| Tabela 5.15 – Validade convergente – Variância Média Extraída (AVE) | 195 |
| Tabela 5.16 – Validade discriminante – Critério Fornell-Larcker..... | 196 |
| Tabela 5.17 – Validade discriminante – <i>Cross-loadings</i> | 196 |
| Tabela 5.18 – Validade discriminante – Rácio HTMT..... | 198 |
| Tabela 5.19 – Validação do modelo de medida refletivo | 199 |
| Tabela 5.20 – Critérios para avaliação dos construtos formativos | 200 |
| Tabela 5.21 – Avaliação do construto formativo de 1. ^a ordem (Justiça em Geral) | 201 |
| Tabela 5.22 – Avaliação do construto formativo de 2. ^a ordem (Sistema Fiscal)..... | 203 |
| Tabela 5.23 – Validade nomológica | 203 |
| Tabela 5.24 – Critérios para avaliação do modelo estrutural | 204 |
| Tabela 5.25 – Coeficientes estruturais e significância estatística | 205 |
| Tabela 5.26 – Efeitos diretos, indiretos e totais no comportamento de cumprimento fiscal | 206 |
| Tabela 5.27 – Capacidade explicativa – Variância explicada (R^2)..... | 207 |
| Tabela 5.28 – Capacidade explicativa – Magnitude do efeito (f^2)..... | 208 |
| Tabela 5.29 – Capacidade preditiva – Índice de Stone-Geisser (Q^2)..... | 209 |
| Tabela 5.30 – Capacidade preditiva – Magnitude do efeito (q^2) | 210 |
| Tabela 5.31 – Resultados obtidos nas hipóteses de investigação | 212 |

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|-----------|---|
| AS | – Allingham & Sandmo |
| AT | – Autoridade Tributária e Aduaneira |
| ATT | – Atitudes |
| AVE | – Variância média extraída (<i>Average Variance Extracted</i>) |
| CB-SEM | – <i>Covariance-Based Structural Equation Modeling</i> |
| CC | – Crenças de Controlo |
| CC_SL | – Crenças Comportamentais baseadas nas sanções legais |
| CC_SNL | – Crenças Comportamentais baseadas nas sanções não legais |
| CCP | – Controlo Comportamental Percecionado |
| CF | – Cumprimento Fiscal |
| CMB | – <i>Common Method Bias</i> |
| CN | – Crenças Normativas |
| ENR | – Economia Não Registada |
| FIMIX-PLS | – <i>Finite Mixture – Partial Least Squares</i> |
| HTMT | – Rácio <i>Heterotrait-Monotrait</i> |
| IC | – Intenção Comportamental |
| IRS | – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares |
| JH | – Justiça Horizontal |
| JP | – Justiça Pessoal |
| JT | – Justiça nas Trocas |
| JV | – Justiça Vertical |
| MRP | – Modelo de Regulação baseado em Processos |
| NS | – Normas Subjetivas |
| OECD | – <i>Organization for Economic Co-operation and Development</i> |
| PIB | – Produto Interno Bruto |
| PECFEFA | – Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras |
| PLS-MGA | – <i>Partial Least Squares – Multigroup Analysis</i> |
| PLS-SEM | – Modelo de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais |
| SF | – Sistema Fiscal |
| SPSS | – <i>Statistical Package for the Social Sciences</i> |
| TAR | – Teoria da Ação Racional |
| TCP | – Teoria do Comportamento Planeado |
| TEV | – Teoria da Expectativa-Valor |
| TJD | – Teoria da Justiça Distributiva |
| TJP | – Teoria da Justiça Procedimental |
| UEM | – União Económica e Monetária |
| VIF | – Fator de inflação da variância (<i>Variance Inflation Factor</i>) |

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

1.1 Síntese introdutória

Neste capítulo será realizado um breve enquadramento da temática do cumprimento fiscal, ilustrando não só a evolução que a investigação empírica tem tido ao longo das últimas décadas, mas também destacando a importância de conhecer as motivações dos contribuintes no que tange às suas decisões fiscais, sobretudo pelas consequências que estas podem ter na economia e na sociedade como um todo e, concretamente, no sistema fiscal português. Serão apresentados igualmente os objetivos e as perguntas de investigação desta tese e a forma como se encontra estruturada.

1.2 Relevância do tema

Qualquer que seja a época ou a sociedade o tema da fiscalidade desperta sempre controvérsias. Contudo, é um dos elementos mais importantes na gestão do rendimento nacional, uma vez que os impostos são criados para gerar receitas que irão ser utilizadas pelos Estados na satisfação das necessidades coletivas dos seus cidadãos. Assim, reconhecendo que baixos níveis de cumprimento fiscal comprometem a obtenção de receita, o que limitará os países na realização de objetivos de desenvolvimento em prol da qualidade de vida das populações, determinar os fatores que influenciam o comportamento dos contribuintes é de vital importância para a adoção de estratégias que contribuam para a sustentabilidade dos sistemas fiscais.

A temática do cumprimento fiscal foi introduzida na literatura por Allingham e Sandmo (1972) e posteriormente complementada por Yitzhaki (1974). Os autores, influenciados pela abordagem económica do crime de Becker (1968), que assume a atividade criminosa como uma decisão racional e individual com base na probabilidade de deteção e nível de punição, sustentam que o contribuinte tem oportunidade de escolher entre duas estratégias: ou declara o correto rendimento tributável ou declara um rendimento inferior ao real em função da perceção do risco de fiscalização por parte da administração fiscal e das penalizações decorrentes da conduta incumpridora. A análise ao comportamento do

contribuinte assente nestas premissas económicas sugere que a maioria dos indivíduos, de forma a maximizar a utilidade esperada das suas escolhas, subdeclara os rendimentos que não estão sujeitos a retenção na fonte e/ou declara deduções fiscais não conformes com a legislação fiscal, uma vez que a probabilidade da sua conduta ser detetada e, conseqüentemente, sancionada, é reduzida (Alm, Deskins & McKee, 2009; Webley, Robben, Elffers & Hessing, 2010). A mensagem retirada é que o incumprimento fiscal pode ser reduzido e/ou gerido, aumentando as sanções impostas por estes comportamentos e/ou aumentando os encargos administrativos das autoridades tributárias (incrementando o número de ações de fiscalização com o propósito de aumentar a probabilidade de deteção).

Pese embora existam evidências empíricas a suportar que o comportamento cumpridor dos contribuintes é influenciado positivamente pela probabilidade percebida de deteção de incumprimentos através de ações de fiscalização e pela severidade das sanções aplicadas (*e.g.*, Alm, Jackson & McKee, 1992; Alm, Sanchez & De Juan, 1995; Carnes & Englebrecht, 1995; Christensen & Hite, 1997; Friedland, Maital & Rutenberg, 1978; Maciejovsky, Kirchler & Schwarzenberger, 2001; Mason & Calvin, 1978; Park & Hyun, 2003; Witte & Woodbury, 1985) esta abordagem assente na coação e na punição legal como medida para combater o incumprimento fiscal atraiu críticas junto de inúmeros investigadores, que consideraram que uma teoria baseada exclusivamente numa análise económica, desconsiderando a perspetiva social e psicológica do incumprimento, não era, de todo, suficiente para explicar os motivos que conduzem a comportamentos cumpridores (*e.g.*, Alm, McClelland & Schulze, 1992; Cullis & Lewis, 1997; Frey & Feld, 2002; Graetz & Wilde, 1985; Kirchler, 2007; Torgler, 2003). Acresce que seriam necessários níveis muito elevados de aversão ao risco para se alcançarem os níveis de cumprimento fiscal que se verificam da maioria dos países (Alm, McClelland, et al., 1992; Andreoni, Erard & Feinstein, 1998; Graetz & Wilde, 1985; Torgler, 2007).

Após mais de uma década do trabalho seminal nesta área levado a cabo por Allingham e Sandmo (1972), Jackson e Milliron (1986) realizaram uma abrangente revisão da literatura onde identificam catorze fatores-chave do cumprimento fiscal que as autoras agruparam em 3 categorias: i) determinantes demográficos (idade, género, nível de educação e ocupação profissional); ii) determinantes económicos (nível e fonte de rendimento, taxa de imposto, probabilidade de fiscalização e sanções) e iii) determinantes

comportamentais (equidade e complexidade do sistema fiscal, contacto com a administração tributária, influência dos “pares” e moral tributária). Fischer, Wartick e Mark (1992) categorizaram esses catorze determinantes em quatro grupos: demográficos, oportunidades de incumprimento, atitudes e percepções e estrutura do sistema fiscal. A OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*), por seu turno, sintetizou em cinco categorias o que a literatura preconiza como sendo os fatores que contribuem para o comportamento cumpridor dos contribuintes: i) dissuasão (fiscalização, probabilidade percebida de deteção de incumprimentos e severidade das sanções aplicadas); ii) normas (tanto pessoais como sociais); iii) oportunidades (tanto de cumprimento, com menores custos e normas fiscais mais simples, como de incumprimentos fiscais); iv) justiça (na distribuição de recursos e nos procedimentos realizados pela administração fiscal) e confiança (tanto no Governo e administração fiscal como nos outros contribuintes) e v) fatores económicos vários (OECD, 2010).

Numa tentativa de aclarar a evolução da investigação científica em torno da problemática do cumprimento fiscal, McKerchar e Evans (2009, p. 175) referiram que os *“models and theories of compliance behaviour tend to reflect one of three schools of thought commonly referred to as economic deterrence, social psychology, and fiscal psychology (the latter representing an evolution of the other two)”*. Os autores reforçaram que embora existam evidências a suportar a relevância de estratégias de dissuasão do incumprimento através das sanções e da probabilidade de fiscalização, o modelo económico tende a analisar o comportamento dos contribuintes de uma forma muito limitada e pouco realista que deriva do facto, por exemplo, de assumir que todos os contribuintes reagem da mesma maneira, ou que tenham o pleno conhecimento da probabilidade de serem fiscalizados e o mesmo nível de preferência de risco. Assim, o facto de as estratégias de dissuasão poderem não ser totalmente captadas por uma única expressão matemática, levou a que psicólogos e sociólogos enfatizassem que o modelo económico era insuficiente para explicar os níveis de cumprimento fiscal. Apareceram assim os modelos de psicologia social que colocam a tónica na previsão e no conhecimento do comportamento humano, ou seja, que procuram identificar a forma como as pessoas tomam as suas decisões. Ao longo dos anos têm sido desenvolvidos vários modelos de psicologia social com recurso a várias abordagens metodológicas, onde a Teoria da Ação Racional (antecessora da Teoria do Comportamento Planeado) e a Teoria da Equidade assumem particular relevância. A primeira é caracterizada pela visão de que os indivíduos agem de acordo

com as suas preferências individuais, ou seja, que consideram as implicações das suas ações antes de decidir, ou formar uma intenção, de cumprir ou não. Por sua vez, estas intenções são função de dois determinantes, um de natureza pessoal e outro que reflete as influências sociais (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). Já a Teoria da Equidade advoga que os indivíduos têm maior propensão a cumprir com as regras quando percebem que o sistema que as determina é justo (Adams, 1965). Os modelos de psicologia fiscal decorrem das abordagens anteriores e a tónica é colocada em torno das atitudes dos contribuintes. Encaram a temática do cumprimento fiscal como um problema comportamental, que pode ser resolvido através da cooperação entre os contribuintes e as administrações fiscais, e enfatizam o estímulo positivo que pode ser produzido pelo próprio sistema fiscal nas atitudes e, conseqüentemente, nas decisões de cumprimento fiscal.

Por tudo o já referido, poder-se-á concluir que não se conseguirá compreender o que leva os contribuintes a cumprirem as suas obrigações fiscais colocando o enfoque exclusivamente na teoria tradicional do receio da deteção de incumprimentos e da punição daí decorrente. O seu fraco poder explicativo deriva do facto de assumir que a decisão de cumprimento advém exclusivamente de uma análise de custo-benefício, em que o contribuinte, de forma racional, avalia o benefício do incumprimento em função dos elementos formais de dissuasão (Kornhauser, 2007). A literatura mais recente aponta para o facto de as decisões de cumprimento não serem puramente racionais. Em vez disso, os valores morais e os sentimentos (culpa, vergonha, dever cívico, medo), as normas sociais e os processos cognitivos não racionais afetam fortemente essa decisão cumpridora. Assim sendo, a análise ao cumprimento fiscal pode ser subdividida na parte que resulta do esforço e da influência das administrações fiscais e na parte que deriva do cumprimento voluntário (Kirchler, 2007). Enquanto o modelo de Allingham e Sandmo (1972) fornece uma justificação para a parte do cumprimento fiscal que é função das penalizações e da probabilidade de fiscalização, não clarifica o que pode explicar o cumprimento voluntário, ou seja, o que leva os contribuintes a cumprirem a legislação fiscal sem para tal serem coagidos pela administração fiscal.

O comprometimento na obtenção de receitas por via do incumprimento fiscal fez com que nos últimos anos um vasto número de investigadores, reconhecendo que se trata de um fenómeno comportamental, passasse a prestar grande atenção ao comportamento de

(in)cumprimento fiscal, o que resultou na imensa literatura produzida sobre esta temática. Contudo, apesar dos inúmeros trabalhos empíricos realizados, a aplicabilidade destes à realidade portuguesa é ainda muito incipiente. Embora alguns aspetos relacionados com a temática do cumprimento fiscal em Portugal já tenham sido analisados (*e.g.*, Borrego, 2014; Marques, Sousa & Teixeira, 2020; Sá, 2013; Sá, Martins & Gomes, 2014), não existe uma forte tradição de investigação nesta área, pelo que se julga pertinente, de modo a aprofundar a compreensão deste comportamento, o desenvolvimento de um trabalho empírico que analise o comportamento dos contribuintes individuais em Portugal através de um modelo de investigação que integre variáveis económicas e não económicas. As conclusões obtidas permitirão não só que os decisores políticos possam conceber e implementar estratégias mais eficazes para a minimização dos níveis de incumprimento fiscal, mas também que a autoridade fiscal possa desenvolver estratégias de fiscalização mais direcionadas para os contribuintes incumpridores. Conhecer e compreender as variáveis explicativas do cumprimento fiscal é ainda mais crítico quando um volume significativo das receitas fiscais, nomeadamente as que provêm dos impostos sobre o rendimento, advêm de sistemas baseados no *self-assessment*¹ e no cumprimento voluntário das regras fiscais, como é o caso em Portugal e em muitos outros países.

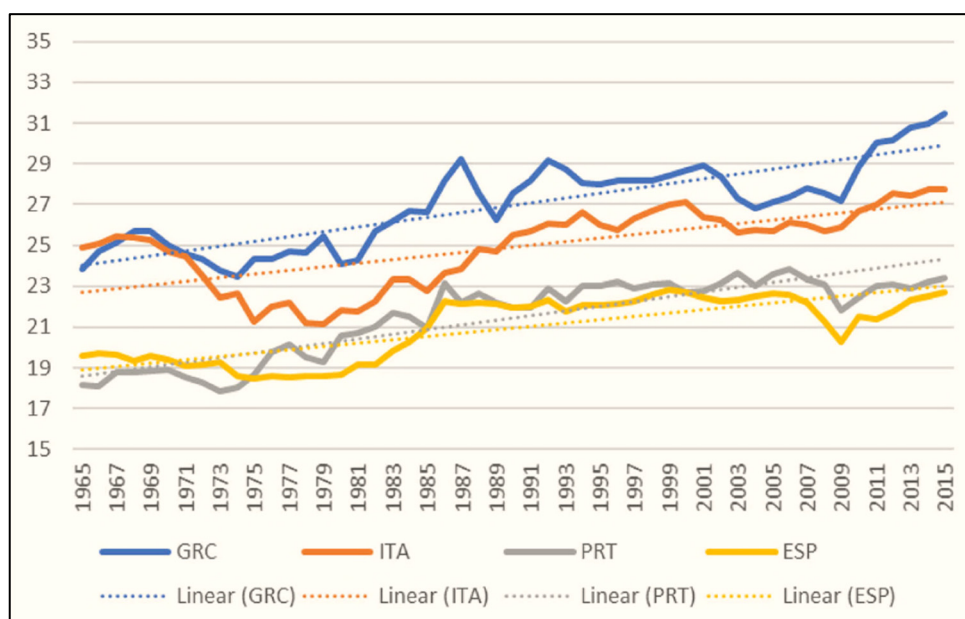
Um conhecimento mais aprofundado das motivações dos contribuintes, concretamente dos fatores que moldam o seu comportamento face às obrigações fiscais, poderá também contribuir de modo significativo para a redução da Economia Não Registada (ENR)². A ENR diz respeito à parte da economia não considerada no cálculo do Produto Interno Bruto (PIB) e, por definição, corresponde ao produto que se furta à contabilização, não só, mas predominantemente, por razões fiscais (Afonso, 2014). A ENR tem importantes repercussões em muitos aspetos económicos e sociais dos países (Dell’Anno, 2007) porquanto contribui para uma ineficaz redistribuição do rendimento e afetação de recursos, penaliza a proteção social, distorce a concorrência e empobrece a qualidade dos

¹ O *self-assessment* “constitui um mecanismo que atribui ao sujeito passivo o dever e o direito de ser tributado de acordo com a sua própria avaliação, que só pode ser alterada se for demonstrado que a lei foi violada”, ou seja, traduz-se numa forma de cobrança de impostos em que cabe ao próprio sujeito passivo, mediante o cumprimento dos deveres de cooperação, a criação de condições de cobrança (Sá, 2013, p. 6).

² Na literatura são várias as terminologias utilizadas para descrever as atividades económicas não registadas, nomeadamente, “*non-observed*”, “*irregular*”, “*unofficial*”, “*shadow*”, “*black*”, “*grey*”, “*hidden*” ou “*unobserved*” (Gyls, 2005).

serviços públicos (Soares & Afonso, 2019). Segundo foi estimado por esta dupla de investigadores, a ENR em Portugal variou entre 6% e 13% em 1970 e entre 20% e 25% em 2015. Embora se trate de estimativas, dada a natureza não observável da ENR e as limitações associadas aos dois métodos econométricos adotados, os autores reforçaram que o aspeto crucial a reter, mais do que as percentagens apresentadas, é a tendência crescente que se tem verificado nas últimas décadas e os efeitos negativos que a ENR exerce sobre a economia oficial. Os autores defenderam por isso que, face aos resultados estimados, *“the action of the tax inspection is crucial to combat the NOE, leading the fight against fraud and tax evasion and tax inequities, taking into account the observation of the tax realities, the observation of compliance with tax obligations and the prevention of tax offenses”* (Soares & Afonso, 2019, p. 195). Estes resultados estão, no essencial, em linha com os alcançados por Almenar, Sánchez e Sapena (2020), aquando da análise realizada à evolução da ENR em percentagem do PIB entre os anos de 1965 e 2015 para quatro países periféricos da União Económica e Monetária (UEM): GRC (Grécia), ITA (Itália), PRT (Portugal) e ESP (Espanha). No geral, tal como se pode constatar na Figura 1.1, as estimativas para estes quatro países indicam que a ENR cresceu de forma constante no período analisado, embora as séries temporais tenham captado algumas diferenças entre os países. Portugal e Espanha tiveram uma evolução semelhante, enquanto a Itália, mas principalmente a Grécia, apresentaram valores mais elevados e uma tendência de subida mais acentuada.

Figura 1.1 – Estimativas da ENR face ao PIB de países periféricos da UEM (1965-2015)



Fonte: (Almenar et al., 2020, p. 2918)

O Estado português demonstrou não ignorar esta realidade e algumas medidas têm sido concretizadas com o propósito do combate à fraude e à evasão fiscal. Com a aprovação da Lei do Orçamento do Estado para 2006³ ficou estabelecido que o Governo apresentaria anualmente à Assembleia da República um relatório detalhado sobre a evolução do combate à fraude e à evasão fiscais em todas as áreas da tributação. Mais tarde, o XIX Governo Constitucional estabeleceu como prioritário um reforço significativo do combate à fraude e à evasão fiscal tendo, em outubro de 2011, apresentado o Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras (PECFEFA) para o triénio 2012-2014⁴. Foi a primeira vez que um Governo elaborou e aprovou um plano plurianual para combater, de forma integrada e consistente, a fraude de elevada complexidade e a economia paralela, promovendo dessa forma uma maior equidade fiscal na repartição do esforço coletivo de consolidação orçamental. Passou a ser possível ter uma visão sistematizada das grandes linhas estratégicas de atuação de médio prazo da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) de forma a alcançar progressos significativos nos níveis de eficácia no combate aos fenómenos de incumprimento fiscal (Ministério das Finanças, 2011). Este PECFEFA marcou uma nova era no combate à economia paralela, à evasão e à fraude fiscal e aduaneira. O paradigma de ação do combate foi alterado mediante o reconhecimento de duas importantes inovações: i) o papel da cidadania, uma vez que esta missão não deveria envolver exclusivamente as administrações fiscais e o Estado mas também os cidadãos; e ii) a antecipação da intervenção da administração fiscal, não tendo esta de aguardar pela ocorrência do incumprimento para intervir como no paradigma clássico (Governo de Portugal, 2015b).

No âmbito do combate à economia paralela foram implementadas no âmbito do PECFEFA para o triénio 2012-2014 medidas inovadoras, quer no plano nacional quer internacional, nomeadamente, a reforma da faturação assente em 3 pilares fundamentais (fatura obrigatória em todas as transações, comunicação eletrónica mensal dos dados relevantes de todas as faturas emitidas e incentivos fiscais à solicitação de faturas em setores considerados de maior risco) e a imposição obrigatória da utilização de programas de faturação certificados para os sujeitos passivos que desenvolvessem atividades empresariais (Governo de Portugal, 2015a). Paralelamente, foi aprovada uma autorização

³ Lei n.º 60-A/2005, de 30 de dezembro (<https://dre.pt/application/file/a/376300>).

⁴ Em janeiro de 2015 foi aprovado o PECFEFA para o triénio 2015-2017 e o último Plano Estratégico existente até ao momento é o referente ao triénio 2018-2020.

legislativa no âmbito da Lei do Orçamento do Estado para 2012⁵ de forma a permitir ao Governo a aprovação de um regime que instituísse e regulasse a emissão e transmissão eletrónica de faturas e outros documentos com relevância fiscal, reforçando o combate à informalidade existente nas empresas que eram impulsionadoras da evasão fiscal, auxiliando os contribuintes e evitando o incumprimento das suas obrigações fiscais. O objetivo passava pela criação de um instrumento de comunicação, realizado através de uma aplicação informática gratuita, com a finalidade de extrair os elementos relevantes das faturas. Assim se deu início ao sistema e-Fatura, a 1 de janeiro de 2013, que veio proporcionar à AT pela primeira vez e possibilitada pelas reformas implementadas ao abrigo do PECFEFA, a capacidade de acompanhar, em tempo real, a atividade económica antes mesmo de se iniciarem os prazos de cumprimento voluntário das obrigações que dela emergem.

No PECFEFA para o triénio 2015-2017 foi renovada e intensificada a ambição em matéria de combate à fraude e à economia paralela tendo sido incluídas 40 medidas prioritárias em 5 grandes domínios e onde foram realizadas as primeiras referências ao sistema e-Fatura (Governo de Portugal, 2015a). No domínio das medidas de controlo das obrigações em sede dos impostos sobre o rendimento eram vários os objetivos definidos, nomeadamente: o controlo dos valores declarados em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS) com as faturas emitidas (através da implementação de um sistema de divergências a partir dos dados do e-Fatura com os valores declarados pelos empresários e profissionais liberais na sua declaração de IRS); a implementação de alertas de preenchimento da declaração do IRS com base na informação do e-Fatura (quando os rendimentos declarados pelos empresários e profissionais liberais divergiam do valor da faturação emitida durante o período); a implementação de um sistema de liquidações officiosas de IRS com base na informação do e-Fatura e o controlo das despesas de educação, de saúde e encargos gerais familiares em sede de IRS, com base na informação do e-Fatura.

Na prossecução do PECFEFA para o triénio 2018-2020 foram estabelecidas 95 medidas de âmbito legislativo, operacional, penal e de relacionamento institucional para a consecução de três objetivos estratégicos: i) combater a fraude e evasão fiscais e aduaneiras e a economia paralela; ii) intensificar a cooperação internacional e garantir a

⁵ Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro (<https://dre.pt/application/file/a/243793>).

proteção e segurança da fronteira externa e iii) simplificar e promover o cumprimento voluntário das obrigações fiscais e aduaneiras (Governo de Portugal, 2018).

Em suma, a quebra de receita fiscal por via do incumprimento das regras fiscais priva o Estado português dos recursos essenciais ao exercício das suas funções, condiciona o nível de qualidade dos serviços públicos e das prestações sociais realizadas, conduz a uma pressão fiscal mais elevada sobre os contribuintes cumpridores e não assegura o cumprimento dos princípios constitucionais atribuídos ao sistema fiscal, em especial, o princípio da equidade. Estes são, no essencial, os principais argumentos que dão suporte à necessidade de conhecimento adicional acerca dos determinantes subjacentes ao comportamento de cumprimento fiscal em sede de IRS em Portugal.

1.3 Perguntas de investigação e objetivos a alcançar

O objetivo central deste trabalho de investigação é analisar o impacto de uma seleção de determinantes económicos e não económicos no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes individuais em Portugal no âmbito da Teoria do Comportamento Planeado (TCP), que foi desenvolvida por Icek Ajzen, psicólogo social e professor emérito da Universidade de Massachusetts.

A TCP (Ajzen, 1985, 1991, 2005) é uma das teorias de psicologia social mais utilizada na previsão do comportamento humano (Ajzen, 2020; Armitage & Conner, 2001; Bosnjak, Ajzen & Schmidt, 2020; Kan & Fabrigar, 2017; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). De acordo com a TCP, o comportamento é volátil e imediatamente precedido pela intenção de envolvimento nesse comportamento. Esta intenção comportamental é, por sua vez, função de três determinantes principais: i) as atitudes em relação ao comportamento; ii) as normas subjetivas e iii) o controlo comportamental percebido (que para além de contribuir para a formação da intenção comportamental, pode também influenciar diretamente o próprio comportamento). Complementarmente, cada um destes determinantes diretos da intenção comportamental é influenciado por determinantes baseados numa série de crenças relevantes para o indivíduo e da avaliação que este realiza sobre as mesmas, que são designadas, respetivamente, por crenças comportamentais, normativas e de controlo (Ajzen, 1991; Kan & Fabrigar, 2017). Especificamente, se um contribuinte detiver atitudes positivas no sentido do cumprimento das regras fiscais, se as

expectativas das pessoas que lhe são importantes forem no sentido desse cumprimento e se perceberem que tem um controlo completo para o realizar, então o mais provável é que vá, de facto, cumprir integralmente as suas obrigações fiscais. Por outro lado, se esperar um resultado desfavorável ou negativo do cumprimento das regras fiscais, se acreditar que a pressão dos seus núcleos interpessoais próximos é no sentido do incumprimento, e se não perceberem a existência de obstáculos e constrangimentos ao incumprimento, então o comportamento provável que ocorra é o do incumprimento fiscal.

Apesar de Ajzen (2020) defender que não há necessidade de adicionar outros construtos à TCP de forma a assegurar uma predição rigorosa da intenção comportamental e do próprio comportamento, também refere que a sua adição é possível desde que haja evidência empírica para a sua inclusão. O comportamento de cumprimento fiscal pode, assim, ser examinado através de uma abordagem holística, com a integração na TCP de determinantes oriundos de teorias complementares, que enfatizam diferentes aspetos do comportamento, contribuindo cada um desses aspetos, para uma melhor compreensão do complexo comportamento de (in)cumprimento fiscal. Neste sentido, e uma vez que quando é solicitado aos cidadãos que se expressem sobre o sistema fiscal, as questões da justiça/equidade são das mais citadas (Braithwaite, 2003; Jimenez & Iyer, 2016; Kirchler, Hoelzl & Wahl, 2008; Taylor, 2003; Torgler, 2007), foram adicionados ao presente modelo de investigação dois outros determinantes: a perceção de justiça acerca do sistema fiscal e a perceção de justiça na atuação da AT.

No geral, pretende-se que o modelo teórico desenvolvido forneça evidências acerca da aplicabilidade ou relevância da TCP na investigação em torno do cumprimento das obrigações fiscais, e possibilite uma melhor compreensão deste comportamento com aplicação aos contribuintes individuais em Portugal. A concretização deste objetivo passa por responder às seguintes questões de investigação:

- Em que medida a intenção de cumprir as obrigações fiscais conduz a esse comportamento cumpridor?
- Em que medida a intenção de cumprimento das obrigações fiscais é influenciada pelas atitudes dos contribuintes?
- Em que medida as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (ou

moral tributária) e nas sanções legais influenciam as atitudes dos contribuintes face ao seu comportamento de cumprimento fiscal?

- Em que medida a intenção de cumprimento das obrigações fiscais é influenciada pelas normas subjetivas?
- Em que medida as crenças normativas influenciam as normas subjetivas?
- Em que medida um menor controlo comportamental percecionado sobre o incumprimento fiscal influencia os contribuintes na intenção e no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, respetivamente?
- Em que medida as crenças de controlo sobre o incumprimento fiscal influenciam o controlo comportamental percecionado?
- Em que medida a perceção de um sistema fiscal justo influencia as crenças comportamentais dos contribuintes (baseadas nas sanções legais e não legais) e o seu comportamento de cumprimento fiscal, respetivamente?
- Em que medida a perceção de uma atuação justa por parte da Autoridade Tributária e Aduaneira influencia as crenças comportamentais dos contribuintes (baseadas nas sanções legais e não legais) e o seu comportamento de cumprimento fiscal, respetivamente?

A resposta a estas questões é suportada pela realização de uma análise empírica aos determinantes do comportamento de cumprimento fiscal. Esta análise inicia-se com a identificação de um conjunto de variáveis económicas e não económicas, empiricamente reconhecidas pela literatura como tendo influência sobre este complexo comportamento. Posteriormente, através do desenvolvimento de um modelo teórico, estabelecidas as hipóteses de investigação e aplicado um questionário *online* como forma de obtenção dos dados necessários, é possível estudar as relações estabelecidas entre as variáveis identificadas. O recurso às técnicas estatísticas multivariadas e em particular ao Modelo de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares Structural Equation Method – PLS-SEM*), permite não só verificar a validade e a fiabilidade dos construtos em análise (também designados por variáveis latentes ou variáveis não observadas) mas também testar, em simultâneo, uma série de relações de

dependência (Hair, Black, Babin & Anderson, 2014) e, conseqüentemente, validar as hipóteses de investigação.

Para este estudo traçaram-se, assim, objetivos gerais e objetivos específicos, tendo em conta o trabalho de investigação empírica que se pretendeu desenvolver. São eles:

Objetivos Gerais:

- Desenvolver um trabalho teórico que permita analisar no âmbito da TCP a influência de uma seleção de variáveis económicas e não económicas no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes individuais em Portugal;
- Testar o modelo teórico proposto através da técnica PLS-SEM com o pacote de *software* SmartPLS.

Objetivos Específicos:

- Distinguir os comportamentos de cumprimento e incumprimento fiscal e proceder à conceitualização do comportamento de cumprimento fiscal para efeitos do presente trabalho;
- Analisar quais as teorias/modelos relevantes sobre esta temática e quais os construtos que têm sido identificados pela literatura como influenciadores das atitudes dos contribuintes e do comportamento de cumprimento fiscal;
- Propor e testar empiricamente um modelo teórico integrado assente na TCP de forma a identificar as variáveis que influenciam o cumprimento das obrigações fiscais e determinar quais as mais relevantes;
- Analisar se o construto relativo às perceções de justiça do sistema fiscal pode ser operacionalizado como um construto multidimensional, permitindo dessa forma desenvolver o modelo conceptual num nível mais elevado de abstração e, ao mesmo tempo, colocar o enfoque nos subelementos do construto principal;
- Refletir sobre os resultados obtidos, discutir os aportes teóricos e as implicações práticas e apresentar linhas de investigação futuras.

A presente investigação baseia-se, assim, nas premissas de que o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais pode ser explicado como um processo em relação ao qual uma variedade de crenças, atitudes, valores e perceções, pode contribuir para a determinação do comportamento de cumprimento fiscal, e de que a TCP tem a capacidade de integrar esses fatores sociais, psicológicos e económicos num modelo causal integrado.

Embora a utilização da TCP como estrutura conceptual de investigação tenha sido exaustivamente validada em várias áreas comportamentais, a sua utilização no âmbito do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais é reduzida e, julga-se, nenhuma outra investigação empírica assente na TCP teve aplicabilidade à realidade portuguesa. Assim, e à semelhança dos trabalhos realizados noutros países, nomeadamente, nos Estados Unidos da América (Bobek, Hatfield & Wentzel, 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera, Hayes, Hunton & O'Neil, 2004), no Canadá (Trivedi, Shehata & Mestelman, 2005), na Malásia (Saad, 2010), na Turquia (Benk, Çakmak & Budak, 2011), na Nova Zelândia (Smart, 2012) ou no Camboja (Taing & Chang, 2020), admite-se que o alcance dos objetivos identificados possa contribuir com conhecimentos úteis de forma que os decisores políticos e a própria AT apliquem estratégias adaptadas ao ambiente fiscal português com vista à melhoria dos níveis de cumprimento das obrigações fiscais no país.

1.4 Organização do estudo

São seis os capítulos que compõem este trabalho de investigação. No presente capítulo é apresentada a introdução ao trabalho desenvolvido, fundamentando a sua relevância, identificando os principais objetivos e perguntas de investigação e sintetizando a sua estrutura.

A revisão da literatura relativa ao cumprimento fiscal será efetuada no segundo capítulo. Para além de se apresentar a definição do conceito de cumprimento fiscal e das práticas de incumprimento, como sejam a fraude e a elisão fiscais, serão também apresentados os principais modelos de cumprimento fiscal normalmente utilizados na investigação sobre o cumprimento das obrigações fiscais, desde os modelos de dissuasão económica até aos modelos de psicologia fiscal. Proceder-se-á ainda à apresentação e descrição não só da TCP, dada a relevância da mesma como estrutura conceptual do presente trabalho de investigação, mas também de uma seleção de outras teorias que sustentam alguns dos

construtos que serão utilizados. A parte final do capítulo será dedicada ao enquadramento teórico-conceitual da problemática investigacional em causa, através da análise aos fatores influenciadores do cumprimento fiscal identificados pela literatura e, posteriormente, à análise de alguns dos poucos estudos empíricos que aplicaram a TCP no domínio do cumprimento das obrigações fiscais.

O terceiro capítulo apresentará, baseado na revisão da literatura realizada no capítulo anterior, a estrutura conceptual do modelo teórico e as hipóteses de investigação, com a justificação individual para a sua inclusão no modelo.

As questões de natureza metodológica prosseguidas para testar as hipóteses descritas no terceiro capítulo serão evidenciadas no capítulo seguinte. Assim, o quarto capítulo inicia-se com a explicação dos procedimentos realizados para a recolha de dados e para a construção do questionário *online*, bem como a explanação da operacionalização dos construtos, com as suas definições operacionais e fontes de mensuração. Com o objetivo de verificar a validade e a fiabilidade dos construtos em análise e testar as hipóteses de investigação que compõem o modelo teórico proposto, serão também explicitados os procedimentos a realizar na avaliação de Modelos de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais (PLS-SEM).

No quinto capítulo, após a explicitação do processo metodológico adotado, seguem-se a apresentação dos dados obtidos e a análise aos resultados alcançados. Inicia-se com a análise descritiva dos dados, tanto em termos da caracterização sociodemográfica da amostra como dos indicadores do modelo de investigação proposto, e prossegue com a estimação e avaliação do modelo teórico, obedecendo à sequência de etapas definida no capítulo anterior e com o propósito de validar as hipóteses sob investigação.

No sexto e último capítulo serão discutidos de forma mais detalhada os resultados apresentados no capítulo anterior e apresentadas as contribuições teóricas e implicações práticas desta investigação. Por fim, são identificadas algumas das limitações deste trabalho e propostas linhas de investigação para o futuro.

1.5 Síntese conclusiva

Este capítulo pretendeu fornecer uma visão geral desta tese, destacando as principais ideias que serão posteriormente discutidas. Foi realizada uma sùmula da evoluçãõ dos modelos de estudo acerca do cumprimento fiscal, desde a abordagem econõmica atã à comportamental, salientando, contudo, que apesar da vasta investigaçãõ feita sobre a temãtica do cumprimento das obrigações fiscais, ainda nãõ existe um consenso generalizado quanto ao que serã o melhor modelo para compreender os determinantes desse cumprimento. Foram destacadas as repercussões econõmicas e sociais para os paìses, em particular para Portugal, do comprometimento na obtençãõ das receitas por via dos incumprimentos fiscais e da pertinência de aprofundar a compreensãõ do complexo comportamento de cumprimento fiscal aplicado à realidade portuguesa. As perguntas de investigaçãõ e os objetivos a alcançãr foram tambãem apresentados, bem como uma apresentaçãõ sumãria da TCP enquanto teoria-base do modelo teõrico proposto. Por fim, foi realizada uma breve explicaçãõ dos conteùdos dos seis capìtulos que compõem este trabalho de investigaçãõ.

CAPÍTULO 2

CUMPRIMENTO FISCAL

2.1 Síntese introdutória

O objetivo deste capítulo centra-se na apresentação e análise, quer dos modelos e teorias considerados relevantes para o estudo do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, quer dos determinantes do cumprimento fiscal identificados por vários estudos empíricos.

O capítulo inicia-se com uma breve análise ao comportamento dos contribuintes relativamente à prática de cumprimento e de incumprimento fiscal (elisão e fraude fiscal). Posteriormente, será promovida a descrição dos modelos mais comumente utilizados na investigação do cumprimento fiscal (modelos de dissuasão económica e modelos de psicologia social e fiscal) e revisto um conjunto de teorias consideradas relevantes para o estudo da temática do cumprimento fiscal (a Teoria do Comportamento Planeado e os seus construtos, a Teoria da Dissuasão e teorias de justiça, nomeadamente, a Teoria da Justiça Distributiva e a Teoria da Justiça Procedimental). Na parte final do capítulo serão revistos alguns dos determinantes do cumprimento fiscal identificados pela literatura, desde os determinantes clássicos, fortemente ancorados na teoria económica, até àqueles que foram sendo incorporados nos modelos híbridos subsequentes e que tendem a enfatizar o papel das variáveis não económicas no comportamento cumpridor dos contribuintes. Por fim, será realizada uma análise aos poucos trabalhos empíricos que ilustraram o poder preditivo da Teoria do Comportamento Planeado no contexto do cumprimento das obrigações fiscais.

2.2 Comportamento dos contribuintes

2.2.1 Cumprimento fiscal

Para que possamos compreender o comportamento de (in)cumprimento dos contribuintes é de extrema importância perceber desde logo o significado da expressão “cumprimento

fiscal”. Existem várias definições para este conceito, que vão desde a abordagem restrita à aplicação das normas fiscais, até definições mais amplas relacionadas com decisões económicas e não económicas. A definição de cumprimento fiscal na sua forma mais simples está normalmente alicerçada no nível de vontade dos contribuintes em termos de obediência às normas fiscais vigentes (Andreoni et al., 1998) ou simplesmente na vontade destes pagarem os impostos devidos (Kirchler, 2007). Para que os detentores de rendimentos tributáveis se mantenham cumpridores perante a legislação tributária, terão de apresentar todas as declarações fiscais exigidas e calcular com precisão a dívida fiscal de acordo com as regras e regulamentos específicos (Alm, 1991). Nesta perspetiva tradicional e restritiva da aplicação das regras fiscais o cumprimento fiscal é sobretudo orientado para a medição do hiato fiscal ou “*tax gap*”, ou seja, para a diferença entre o montante de impostos que entram efetivamente nos cofres do Estado e aqueles que deveriam entrar em função da realidade económica e das regras fiscais existentes (Devos, 2014; James & Alley, 2002).

Uma definição mais ampla de cumprimento fiscal defendida por Song e Yarbrough (1978) sugere que, em sistemas tributários assentes em regimes de *self-assessment* e de cumprimento voluntário, o cumprimento fiscal seja definido como a capacidade e a vontade dos contribuintes cumprirem a legislação fiscal, sendo estas determinadas pela ética, pelo ambiente legal e por outros fatores, num determinado momento e lugar. Outra definição de cumprimento fiscal que enfatiza o aspeto voluntário do cumprimento foi dada por James e Alley (2002) que reforçaram que o cumprimento das regras fiscais deve ser alcançado sem a aplicação de atividades de coação por parte das administrações fiscais.

Segundo Palil e Mustapha (2011), várias administrações fiscais e organizações em todo o mundo, tais como a *Australian Tax Office*, o *Internal Revenue Service* ou a *Organization for Economic Co-operation and Development*, têm sugerido ao longo dos anos aceções semelhantes para o conceito de cumprimento fiscal, definindo-o, nomeadamente, como a capacidade e a vontade dos contribuintes cumprirem a legislação fiscal, declararem anualmente o seu rendimento real e pagarem o montante correto e devido no prazo para o efeito. De facto, vários relatórios da OECD enumeram as seguintes obrigações que os contribuintes têm de realizar para cumprirem as suas obrigações fiscais:

- i) efetuar o registo para efeitos fiscais, ii) preencher e entregar as declarações de

rendimentos atempadamente, iii) comunicar os valores corretos de rendimentos e as deduções fiscais de acordo com a legislação vigente, e iv) pagar os impostos na data devida (OECD, 2004, 2008, 2009). Além disso, a OECD (1999) dividiu o conceito de cumprimento fiscal em duas categorias: o cumprimento administrativo e o cumprimento técnico. De acordo com esta organização mundial, o cumprimento administrativo refere-se ao cumprimento das regras relacionadas com o registo para efeitos fiscais e com a entrega da declaração de rendimentos e o pagamento dos impostos devidos nas datas para o efeito, enquanto o cumprimento técnico refere-se ao cálculo correto da dívida fiscal. No fundo, para estarmos na presença de comportamentos de cumprimento fiscal será necessário que *“the taxpayer files all required tax returns at the proper time and that the returns accurately report tax liability in accordance with the Internal Revenue Code, regulations, and court decisions applicable at the time the return is filed”* (Roth, Scholz & Witte, 1989, p. 2). Alguns investigadores assumem, no entanto, perspetivas diferentes no que diz respeito ao seu entendimento do conceito de cumprimento fiscal. Por exemplo, McBarnet (2003) sugeriu que o cumprimento fiscal deve estar estruturado em três dimensões: o cumprimento por compromisso (que se refere à disposição dos contribuintes pagarem os seus impostos de boa vontade), o cumprimento por resistência (que se refere ao cumprimento mas de forma relutante) e o cumprimento criativo (quando os contribuintes aproveitam lacunas na legislação para reduzirem o montante de impostos a pagar através do ajustamento do rendimento e/ou das deduções declaradas).

Da análise à literatura sobressaem algumas palavras-chave que são amplamente utilizadas para definir cumprimento fiscal: “obediência”, “capacidade” e “vontade” (Andreoni et al., 1998; Kirchler, 2007; McBarnet, 2003; Song & Yarbrough, 1978). Outras expressões relevantes na definição de cumprimento fiscal incluem a “declaração de todos os rendimentos” (Alm, 1991; Jackson & Milliron, 1986), a “correta dívida fiscal” (Franzoni, 2000; Roth et al., 1989; Song & Yarbrough, 1978) ou o “reporte de informação completa e rigorosa” (OECD, 1999). Adicionalmente, alguns autores incluem ainda a “pontualidade” como parte das suas definições de cumprimento fiscal (OECD, 2004, 2008, 2009; Franzoni, 2000).

Consistente com Andreoni et al. (1998) será utilizado no presente trabalho de investigação uma definição ampla de cumprimento fiscal que enfatiza a “vontade” ou a “disposição” dos contribuintes nas suas decisões de cumprimento com as regras fiscais.

Além disso, os elementos da “ética”, “ambiente legal” e “outros fatores situacionais” (Song & Yarbrough, 1978) que são igualmente relevantes para uma definição mais ampla, serão também aplicados neste estudo. Assim, o conceito de cumprimento fiscal aplicado no presente trabalho refere-se à *vontade dos contribuintes, determinada pela ética e por fatores legais, sociais e ambientais, em cumprirem com a legislação fiscal através da declaração da totalidade do rendimento tributável por si auferido e das deduções fiscais em conformidade com as regras em vigor no momento da entrega anual da declaração de rendimentos.*

2.2.2 Incumprimento fiscal (fraude e elisão fiscal)

A temática do incumprimento fiscal foi introduzida na literatura por Allingham e Sandmo (1972). Estes autores – influenciados pela abordagem económica do crime desenvolvida por Becker (1968) que assume a atividade criminosa como uma decisão racional e individual com base na probabilidade de deteção e no nível de punição – constataram que o contribuinte tem oportunidade de escolher entre duas estratégias: declarar a totalidade do rendimento tributável ou declarar um rendimento inferior ao real, em função da sua perceção do risco de fiscalização por parte da administração fiscal e das sanções que daí possam resultar. No entanto, de acordo com a OECD a análise ao fenómeno do (in)cumprimento fiscal tem de ir além da mera obrigação declarativa de rendimentos. Na realidade, a OECD (2004, 2008, 2009) apontou um contribuinte incumpridor como aquele que falha o cumprimento de pelo menos uma das seguintes obrigações: registo para efeitos fiscais, preenchimento e entrega das declarações de rendimentos de forma atempada, comunicação dos valores corretos de rendimentos e de deduções de acordo com a legislação vigente e pagamento dos impostos na data devida. Assim, quando qualquer uma destas regras é violada os contribuintes tornam-se incumpridores.

O incumprimento fiscal pode derivar de dois tipos de comportamentos por parte dos contribuintes: elisão fiscal ou fraude fiscal (na terminologia anglo-saxónica “*tax avoidance*” ou “*tax evasion*”, respetivamente) (Alm, 2019; Antonides & Robben, 1995; Kirchler & Wahl, 2010; Wenzel, 2002). Fazer a distinção entre estas práticas não é uma tarefa fácil pois, tal como Slemrod e Yatzhaki (2002) reforçaram, existem muitas situações de fronteira que não facilitam a sua distinção. Pese embora do ponto de vista das consequências financeiras ambos os comportamentos sejam idênticos – o não

pagamento dos impostos devidos – existe uma distinção legal entre ambos (Pereira, 2018).

No caso da elisão fiscal, o contribuinte utiliza métodos legais, mas atípicos, para diminuir o peso da carga fiscal (Kirchler & Wahl, 2010). Fá-lo através da utilização de vazios legislativos ou disposições legais deficientemente formuladas, ou seja, respeita a letra da lei, mas não o seu espírito (Sandmo, 2005; Webley et al., 2010). Pelo contrário, numa situação de fraude fiscal, existe a utilização de meios ilícitos para evitar o pagamento de impostos, ou seja, existe deliberadamente a utilização de formas ilegais na procura da diminuição da carga fiscal (Alm, 2019; Elffers, Weigel & Hessing, 1987). Segundo Kirchler e Wahl (2010), esta prática pode envolver atos de omissão (como a não declaração de determinados rendimentos, por exemplo) ou incorreção (declaração incorreta de despesas pessoais como despesas profissionais, por exemplo). Numa situação de fraude fiscal não se respeita, então, nem a letra nem o espírito da lei (James, Murphy & Reinhart, 2005). Assim sendo, para se falar em cumprimento fiscal, tanto a letra como o espírito da lei devem ser respeitados, pelo que o estudo da problemática do incumprimento fiscal deve incorporar ambos os comportamentos (James & Alley, 2002).

2.3 Modelos de cumprimento fiscal: da abordagem económica à abordagem comportamental

Em quase cinco décadas, os modelos tradicionais para estudar o cumprimento fiscal (modelos de dissuasão económica) têm sido modificados e melhorados por economistas, psicólogos e sociólogos, cada um com o objetivo de tentar entender o complexo comportamento dos indivíduos em matéria de cumprimento das obrigações fiscais.

Embora tenham sido desenvolvidas ao longo dos tempos muitas teorias e modelos, a investigação em torno destas obrigações tem sido geralmente baseada em três modelos teóricos: os modelos de dissuasão económica, os modelos de psicologia social e os modelos de psicologia fiscal (McKerchar & Evans, 2009). Estes últimos são modelos híbridos que incorporam elementos de cada um dos modelos anteriores.

Nos pontos seguintes seguir-se-á a apresentação sumária destes modelos a fim de melhorar a compreensão das variáveis económicas e não económicas utilizadas no

presente trabalho de investigação.

2.3.1 Modelos de dissuasão económica

Desde o trabalho pioneiro de Becker (1968) sobre o crime e o castigo que os investigadores desenvolveram substancialmente a literatura sobre o comportamento criminal e o cumprimento das leis. O modelo de Allingham e Sandmo (1972) (doravante designado por modelo AS) é baseado em premissas semelhantes, com a ênfase nas escolhas dos indivíduos em subestimar, e em que medida, os seus rendimentos tributáveis. O modelo AS assume ainda que os indivíduos são completamente amorais e fazem escolhas sobre se – e qual o montante do rendimento a declarar ou a suprimir – da mesma forma que abordam qualquer outra decisão arriscada. Os indivíduos procuram maximizar a utilidade esperada das suas escolhas e são influenciados por possíveis sanções legais da mesma forma que seriam influenciados por qualquer outro custo incerto (Slemrod, 2007). Por conseguinte, o modelo AS defende que o incumprimento fiscal depende da probabilidade de deteção do rendimento não declarado e da ameaça de ser penalizado, da magnitude da penalização pelo incumprimento e do grau de aversão ao risco detido pelos indivíduos. Yitzhaki (1974), embora mantendo o enquadramento conceptual do modelo AS, alterou de forma mais verosímil um dos seus pressupostos ao incidir a penalização sobre o montante de imposto correspondente ao rendimento não declarado e não sobre o montante dos rendimentos não declarados.

O modelo AS assume então que o contribuinte auferir um determinado rendimento (W) e, em seguida, decide quais os montantes que irá declarar e suprimir. O contribuinte deverá pagar imposto sobre o rendimento declarado (X) à taxa de (θ), não havendo qualquer imposto a pagar relativamente à parte do rendimento não declarado. Se o rendimento não declarado não for detetado pela administração fiscal, o rendimento líquido (Y) do contribuinte será o que resulta da equação 2.1:

$$Y = W - \theta X \quad (2.1)$$

Contudo, se o incumprimento declarativo for totalmente detetado pela administração fiscal através de uma ação de fiscalização, o indivíduo suportará uma penalização à taxa de (π) sobre o rendimento não declarado ($W-X$). Assim, o rendimento líquido do

contribuinte, caso venha a ser penalizado por incumprimento declarativo (Z), será calculado como consta na equação 2.2:

$$Z = W - \theta X - \pi(W - X) \quad (2.2)$$

No entanto, tanto Sandmo (2005) como Alm (2019) chamaram a atenção para a possibilidade da administração fiscal, antes da entrega da declaração de rendimentos, ter conhecimento prévio da existência de uma parte do rendimento tributável (através, por exemplo, da informação prestada pelas entidades patronais). Logo, a parte do rendimento que um contribuinte poderá não declarar sem a probabilidade de deteção (p) é o rendimento que não está sujeito ao reporte por terceiros e, assim, do desconhecimento da administração fiscal. Os contribuintes podem então decidir qual o montante de rendimento a declarar (X) com o objetivo de maximizar a sua utilidade esperada e que é calculado como consta na expressão 2.3:

$$E[U] = (1 - p) U(W - \theta X) + p U[W - \theta X - \pi(W - X)] \quad (2.3)$$

Os modelos de dissuasão económica do cumprimento fiscal consideram o contribuinte, portanto, como sendo um indivíduo racional que tentará maximizar a utilidade esperada no “jogo” do incumprimento fiscal (Alm, 2012, 2019; Slemrod, 2019). O contribuinte pesa, assim, os benefícios de um incumprimento bem-sucedido face à probabilidade de deteção e de punição, pelo que, caso não queira ser detetado e punido pelo seu comportamento incumpridor, basta que reporte a totalidade dos rendimentos tributáveis por si auferidos.

Tal como discutido acima, os modelos assentes na abordagem da dissuasão económica para a compreensão do comportamento de cumprimento fiscal são baseados na coação e na punição legal (Alm, Enami & McKee, 2020; Marques et al., 2020). Estes modelos sugerem que o nível de rendimento declarado aumenta com o acréscimo de medidas de coação e na conseqüente punição pela deteção de incumprimentos, pelo que o aumento, tanto da perceção da probabilidade de fiscalização como da taxa de penalização, é também considerado como um fator determinante para um aumento dos níveis de cumprimento fiscal (Allingham & Sandmo, 1972). Assim sendo, contribuintes que

acreditam que há uma probabilidade elevada do seu comportamento incumpridor ser detetado pela administração fiscal, serão dissuadidos desse comportamento pelo receio de serem penalizados. Esta abordagem conclui, portanto, que os contribuintes só cumprem com as suas obrigações fiscais devido às consequências económicas da deteção e da punição (Alm, 2019; Alm et al., 2020).

Embora o modelo AS tenha sido fonte de inspiração para um número significativo de trabalhos posteriores, o comportamento de cumprimento fiscal é mais complexo e envolve a interação de vários elementos que não estão refletivos na sua simplicidade (Graetz & Wilde, 1985). Da constatação da incapacidade de identificação de todos os elementos relevantes e influenciadores das decisões de cumprimento por parte dos contribuintes, surgiram ao longo dos anos uma série de extensões teóricas ao modelo original mantendo, contudo, a tónica na utilidade esperada (Alm, 2019). Estas extensões foram revistas e discutidas por vários investigadores (e.g., Andreoni et al., 1998; Cowell, 1990; Devos, 2007; Sandmo, 2005; Slemrod, 2007; Slemrod & Yitzhaki, 2002; Torgler, 2007) e incluíram: a expansão de escolhas individuais (por exemplo, a opção por determinados sectores de atividade ou de estratégias de planeamento fiscal); a introdução de penalizações alternativas (coimas), de taxas de imposto e de imposto retido na fonte; a incorporação de complexidade e incerteza em parâmetros fiscais relevantes; a utilização dos serviços de peritos fiscais; o reconhecimento da prestação de serviços públicos; as recompensas positivas para a honestidade e a inclusão de regras de seleção dos contribuintes a serem fiscalizados baseadas nas informações contidas nas próprias declarações de impostos (Alm, 2012, 2019). Estas extensões, embora realizadas na tentativa de tornar os modelos de dissuasão económica mais realistas, “*considerably complicate the theoretical analyses, and generally render clear-cut analytical results impossible*” (Alm, 2019, p. 357). Embora a dissuasão continue a ser, nestas extensões ao modelo AS, um fator essencial para forçar o cumprimento fiscal, não só não alteram o nível de cumprimento fiscal (que continua a ser basicamente o mesmo) como até têm enfrentado críticas crescentes.

A principal crítica refere-se ao pressuposto de que os indivíduos tomam decisões fiscais num vácuo social, e negligencia os elementos humanos ou características que envolvem os processos de tomada de decisão (Cullis & Lewis, 1997). Estes investigadores sustentam que os indivíduos, ao pertencerem a um grupo, moldam a sua identidade e,

consequentemente, as características do grupo podem influenciar o seu processo de tomada de decisão. Também McKerchar (2001) identificou uma série de limitações específicas na aplicação dos modelos de dissuasão económica, nomeadamente, a abordagem inadequada da questão da aleatoriedade (ou incerteza na fiscalização do rendimento tributável por parte das administrações fiscais) que exige a presunção de que todos os contribuintes respondem de forma idêntica ao mesmo nível de aleatoriedade. A autora observou ainda que, apesar das extensões ao modelo inicial de dissuasão económica, os resultados e as limitações permaneceram em grande parte os mesmos, pois são *"theoretical in nature, sometimes conflicting, based on generally unrealistic assumptions, and appear to be without empirical validations"* McKerchar (2001, p. 231).

Além disso, os efeitos da moral tributária, que incluem os valores, as normas, os costumes, as crenças e as atitudes em relação ao comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, podem ter igualmente um impacto importante nas decisões fiscais (Alm, 2019; Alm et al., 2020; Cullis, Jones & Savoia, 2012; Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Sá, 2013; Slemrod, 2019; Torgler, 2007), pelo que *"one way to change taxpayers' intentions, besides audits and fines, is by influencing their perception of social consequences"* (Marques et al., 2020, p. 459). Assim sendo, parece óbvio que os modelos de dissuasão económica (assentes na probabilidade de deteção e nas sanções legais) explicam apenas uma parte do problema do cumprimento das obrigações fiscais por parte dos contribuintes, uma vez que os fatores não económicos (ou moral tributária) explicam a outra parte do problema.

As limitações identificadas com os modelos de dissuasão económica levaram os investigadores, numa tentativa de melhorar a compreensão dessa temática, a realçar a influência de outras variáveis no comportamento de cumprimento fiscal e que conduziram ao surgimento dos modelos da psicologia fiscal (que serão descritos no ponto 2.3.3).

2.3.2 Modelos de psicologia social

O surgimento de modelos de psicologia social resultou das críticas oriundas de psicólogos e sociólogos que enfatizavam que o modelo económico era insuficiente para explicar os níveis de cumprimento fiscal. Os críticos dos modelos de dissuasão económica argumentavam que as decisões tomadas pelos indivíduos não eram unicamente baseadas

na maximização da utilidade económica, mas também em fatores sociológicos e psicológicos que deveriam ser considerados como relevantes para o estudo das suas decisões fiscais. Os modelos de psicologia social tomam assim em consideração a influência das motivações sociais e da interação entre os indivíduos no processo de tomada de decisão, ou seja, examinam a forma como os indivíduos formam as suas expectativas que influenciarão, por sua vez, as suas decisões (McKerchar, 2003).

Ao longo dos anos têm sido desenvolvidos uma série de modelos/teorias de psicologia social com o recurso a várias abordagens metodológicas, sendo três considerados relevantes para entender e prever os comportamentos cumpridores dos contribuintes: os modelos por modelagem composicional, a Teoria da Atribuição e a Teoria da Equidade (McKerchar & Evans, 2009).

Os modelos por modelagem composicional são caracterizados pela presunção de que um indivíduo realiza ações deliberadas e fundamentadas com base nas suas preferências pessoais (Ajzen & Fishbein, 1980). Esta abordagem assume que as pessoas ponderam as implicações das suas ações antes da decisão, ou formação da intenção, em envolverem-se (ou não) num determinado comportamento. Com base nesta abordagem metodológica, em que a Teoria da Ação Racional (TAR) assume particular importância, advoga-se que as intenções traduzem-se diretamente num comportamento sem quaisquer outras influências, pelo que o foco passa por explicar como é que as intenções são formadas (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). A TAR baseia-se no pressuposto que as pessoas geralmente decidem envolver-se, ou não, num comportamento em particular, depois de considerarem as suas crenças em relação ao mesmo e os resultados obtidos pelo envolvimento, ou não, nesse comportamento. A TAR postula que o comportamento é uma função da intenção e a intenção é, por sua vez, função das atitudes em relação ao comportamento e das normas subjetivas, ou seja, a teoria defende que uma pessoa irá desenvolver um determinado comportamento-alvo se o seu julgamento acerca da realização desse comportamento for favorável e se a pressão social dos seus núcleos interpessoais próximos for motivadora para a realização desse comportamento. Em suma, de acordo com a TAR, a intenção individual é função de dois determinantes: um de natureza pessoal (atitudes) e outro que reflete as influências sociais (normas subjetivas). Tal como será explicitado no ponto 2.4, da TAR surgiu a TCP com a inclusão do controlo comportamental percebido (CCP), a exercer uma influência direta sobre o

comportamento e um efeito indireto no mesmo através da intenção comportamental.

A Teoria da Atribuição baseia-se no pressuposto de que os indivíduos interpretam e analisam eventos de uma forma racional com o objetivo de determinarem as suas causas (Hite, 1987). Esta teoria analisa a forma como as pessoas constroem as explicações causais (no fundo, como é que respondem às perguntas que começam por “porquê?”) o que levou a que Kaplan, Reckers e Roark (1988, p. 372) tivessem afirmado que *“according to attribution theory, people are considered as naive scientists trying to understand the causes of events and actions around them”*. De acordo com esta teoria, as pessoas detêm atributos internos (ou pessoais) e externos (ou situacionais) e, geralmente, quando analisam o comportamento dos outros tendem a atribuir-lhe causas pessoais, mas quando interpretam o seu próprio comportamento, tendem a acreditar que a causa se deve a atributos externos. McKerchar e Evans (2009, p. 176) exemplificaram a forma como as pessoas determinam as causas, atribuindo fatores externos às suas próprias ações e internos às ações desenvolvidas pelos outros, da seguinte forma (sublinhado nosso): *“he is a tax evader because he is a bad person; I am a tax evader because the government wastes my taxes (and that’s not my fault)”*.

Outro dos modelos de psicologia social importante para o estudo do comportamento de cumprimento fiscal é a Teoria da Equidade (Adams, 1965). Esta sugere que os indivíduos são mais propensos a cumprirem com as regras quando acreditam que o sistema que as determina é justo/equitativo (o que acontece quando existe equilíbrio entre as suas contribuições e os benefícios que recebem em troca) e, quando percecionam injustiças no sistema, tendem a ajustar as suas contribuições como forma de restaurar a equidade (Adams, 1965; Thibaut, Friedland & Walker, 1974). As contribuições e os benefícios são assim considerados como sendo os principais componentes numa relação de trocas mútuas. Em contexto fiscal, a teoria preocupa-se com a justiça nas trocas existentes entre o contribuinte e o Estado, ou seja, com o saldo obtido pelo contribuinte entre o que paga por via dos impostos face ao retorno na disponibilização de bens públicos (Kirchler, 2007; Wallschutzky, 1984). A teoria prevê que, caso sejam percecionadas injustiças nesta relação, o incumprimento fiscal se torne mais frequente, traduzindo a tentativa por parte dos contribuintes em restaurar a equidade neste intercâmbio com o Estado (Spicer & Becker, 1980). Em sentido contrário, uma perceção de justiça nestas trocas irá contribuir positivamente para o cumprimento fiscal dos contribuintes.

Em suma, nestes modelos de psicologia social, construídos com base em determinantes psicológicos, os contribuintes deixam de ser vistos como seres egoístas e calculistas que procuram a maximização do seu ganho, e passam a ser vistos como seres motivados a pagar impostos com base em diferentes crenças, percepções e sentimentos.

2.3.3 Modelos de psicologia fiscal

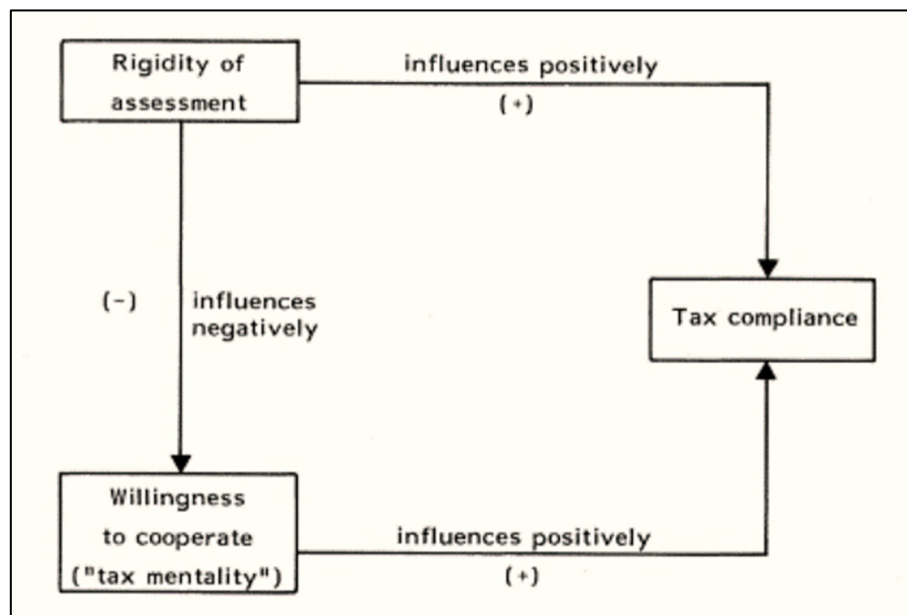
Os modelos de psicologia fiscal são uma combinação dos modelos de dissuasão económica e de psicologia social. Estes modelos assumem que os fatores económicos, juntamente com os fatores sociais e psicológicos, influenciam o comportamento. Um dos estudos pioneiros a aplicar um modelo de psicologia fiscal foi o de Schmolders (1959) com a introdução do conceito de mentalidade fiscal. Este conceito referia-se às atitudes em relação ao cumprimento (ou incumprimento) fiscal e podia apresentar diferenças entre pessoas de diferentes países (Schmolders, 1959). O autor argumentava que os indivíduos tinham pontos de vista divergentes (que resultavam das suas diferenças culturais) no que dizia respeito às suas obrigações de contribuir para a comunidade através do pagamento dos seus impostos, o que conduzia, inevitavelmente, a diferentes mentalidades fiscais, pelo que a conceção estava intimamente relacionada com o espírito de comunidade e desenvolvia-se através de experiências pessoais. Schmolders (1959) acrescentou ainda que quando os contribuintes eram confrontados com a obrigação de pagar impostos ficavam mais propensos a resistir a essa pressão e quanto menor fosse essa resistência mais favorável era a atitude fiscal dos contribuintes e a sua cooperação com a administração fiscal. Schmolders (1959) foi, portanto, um dos primeiros a examinar a relação entre as atitudes das pessoas e o seu comportamento fiscal.

Uma década depois, Strümpel (1969) desenvolveu também o modelo de psicologia fiscal que é apresentado na Figura 2.1. Este modelo (designado modelo de Strümpel) formalizou os resultados de um estudo multinacional acerca do cumprimento das obrigações fiscais num modelo com três variáveis (Hessing, Kinsey, Elffers & Weigel, 1988).

Os dois elementos principais no modelo de Strümpel referiam-se ao grau de rigidez do sistema fiscal e à vontade em cooperar (Kinsey, 1992). O grau de rigidez do sistema fiscal descrevia o nível de confrontação entre a administração fiscal e os contribuintes relativamente ao montante de impostos a pagar, às sanções aplicadas, às técnicas de

avaliação indireta da matéria coletável e ao nível de burocracia. Já a vontade de cooperar, por seu turno, refletia as atitudes individuais e as perceções relativas ao sistema fiscal e era fundamentada no conceito de mentalidade fiscal proposto por Schmolders (1959). O modelo de Strümpel assumia que a vontade de cooperar influenciava positivamente o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, mas a rigidez do sistema fiscal, por outro lado, assumia dois efeitos antagónicos: um efeito direto e positivo sobre o cumprimento das obrigações fiscais (envolvendo as variáveis económicas) e uma influência negativa através da variável vontade de cooperar (envolvendo as variáveis não económicas). O modelo abordava, assim, um aspeto interessante dos tradicionais modelos de dissuasão económica, ao indiciar que, sem quaisquer outras influências, a rigorosa aplicação da lei fiscal podia levar a respostas negativas dos contribuintes e, eventualmente, prejudicar o cumprimento fiscal (Hessing et al., 1988).

Figura 2.1 – Modelo de cumprimento fiscal de Strümpel



Fonte: Hessing et al. (1988, p. 526)

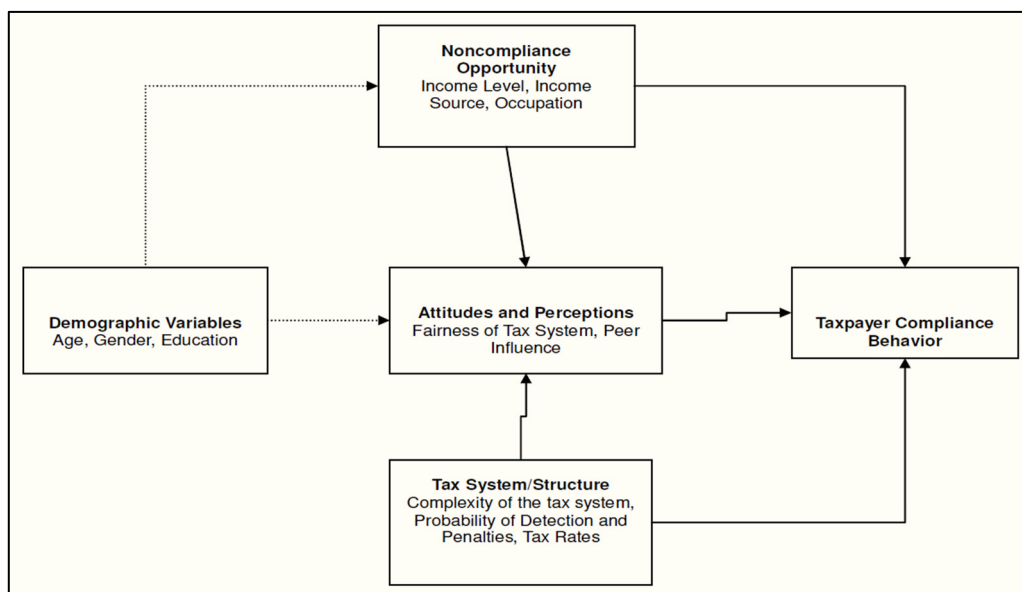
Após estes modelos iniciais, nas duas décadas seguintes foram criados vários outros modelos teóricos de cumprimento fiscal⁶, nomeadamente: o modelo de Spicer (Spicer, 1974); o modelo de Vogel (Vogel, 1974); o modelo de Song e Yarbrough (Song & Yarbrough, 1978), o modelo de Lewis (Lewis, 1982), o modelo de Groenland e Van

⁶ Kinsey (1986) e Hessing et al. (1988) apresentam revisões sobre estes modelos teóricos de cumprimento fiscal.

Veldhoven (Groenland & van Veldhoven, 1983) ou o modelo de Weigal, Hessing e Elffers (Weigel, Hessing & Elffers, 1987).

Posteriormente, também Fischer et al. (1992) apresentaram um modelo explicativo do comportamento dos contribuintes, que incluía variáveis de natureza económica e não económica. Neste modelo, baseado na revisão da literatura realizada por Jackson e Milliron (1986) onde foram identificados catorze determinantes do cumprimento fiscal, os autores agruparam-nos em quatro categorias para criar um modelo de cumprimento fiscal designado modelo de Fischer. Tal como representado na Figura 2.2, Fischer et al. (1992) postularam que as variáveis (i) demográficas (idade, género e educação), (ii) oportunidade de incumprimento (nível de rendimento, fonte de rendimento e ocupação), (iii) atitudes e perceções (equidade do sistema fiscal e influência dos pares) e (iv) sistema fiscal / estrutura (complexidade do sistema fiscal, probabilidade de deteção e de penalização e taxas de imposto) influenciavam, direta ou indiretamente, o comportamento de cumprimento fiscal.

Figura 2.2 – Modelo de cumprimento fiscal de Fischer



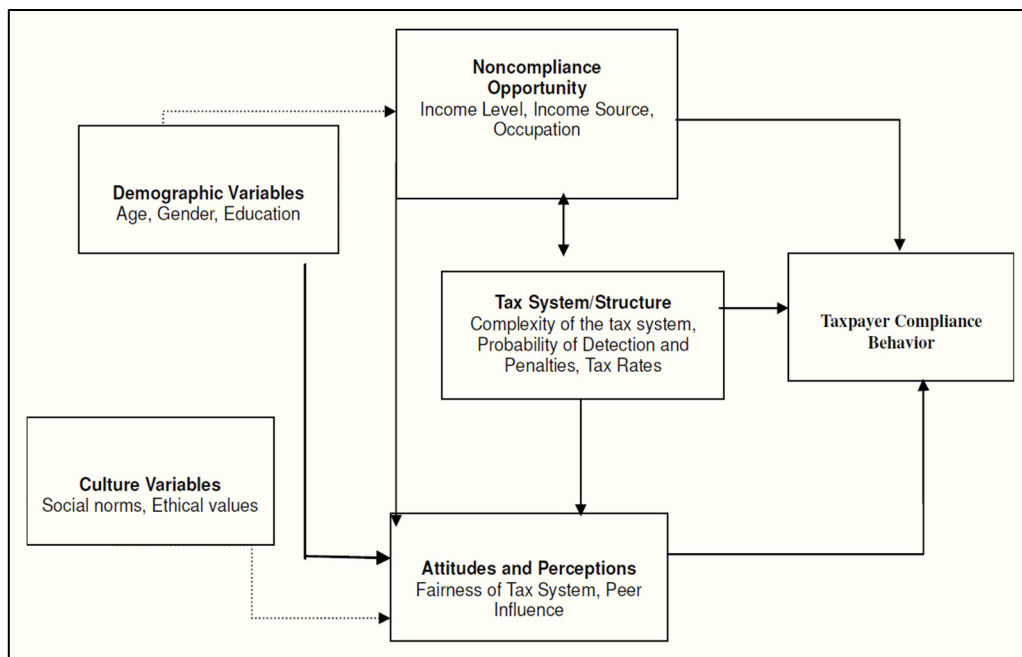
Fonte: Chau & Leung (2009, p. 35)

O modelo de Fischer fornecia, assim, um quadro conceptual para a compreensão da influência de fatores socioeconómicos e psicológicos na decisão de cumprimento fiscal mas, contrariamente à revisão realizada por Jackson e Milliron (1986), não considerava a influência da ética (ou moral tributária) e dos contactos entre o contribuinte e a

administração fiscal.

Anos mais tarde, Chau e Leung (2009) sugeriram um refinamento parcial ao modelo de Fischer (representado na Figura 2.3) com a incorporação de outro importante fator ambiental – a cultura – e a interação entre a oportunidade de incumprimento e o sistema fiscal/estrutura no comportamento de cumprimento fiscal. Relativamente aos determinantes identificados por Jackson e Milliron (1986) o estudo apenas não incorporava a relevância dos contactos com a administração fiscal como influenciando o comportamento de cumprimento fiscal, mas tinha a vantagem de estabelecer uma relação indireta entre alguns dos determinantes apresentados e o comportamento dos contribuintes.

Figura 2.3 – Modelo de Fischer modificado por Chau & Leung (2009)



Fonte: Chau & Leung (2009, p. 38)

Um aspeto dos modelos da psicologia fiscal é, então, a ênfase nas atitudes dos contribuintes e na influência destas no comportamento de cumprimento fiscal. Enquanto que Schmolders (1959) introduziu o conceito de mentalidade fiscal como forma de medir as atitudes em relação ao cumprimento das obrigações fiscais, o modelo preconizado por Strümpel (1969) pretendia refletir a vontade dos indivíduos cooperarem com a administração fiscal. Os estudos realizados posteriormente no âmbito dos modelos de psicologia fiscal, tendem a afastar-se dos elementos tradicionais da dissuasão e têm-se

focado mais no cumprimento fiscal voluntário. Pope e McKerchar (2011) atribuíram essa mudança à crescente confiança na teoria e nos princípios psicológicos na tentativa de entender o comportamento do cumprimento das obrigações fiscais. Além disso, ao longo dos anos, o conceito de “mentalidade fiscal” que foi empregue nos modelos de Schmolders (1959) e de Strümpel (1969) evoluiu e, gradualmente, foi substituído pelo termo "moral tributária" (Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Torgler, 2007), muitas vezes definido de forma muito ampla e que engloba variáveis como sentimentos de culpa, valores morais, sentido de dever cívico e outras variáveis comportamentais semelhantes.

Todos estes modelos teóricos contribuíram com conhecimentos consideráveis para a criação de uma teoria mais abrangente sobre o cumprimento das obrigações fiscais e oferecem hoje uma visão alternativa para estudar esta temática. Contudo, embora a abordagem alternativa facultada pelos modelos de psicologia fiscal tenha sido bem recebida pelos investigadores, foram levantadas algumas preocupações, nomeadamente, a eventual pouca fiabilidade dos dados de cumprimento obtidos através de informação autodeclarada⁷ (Cuccia, 1994; Hessing et al., 1988).

Em resumo, os modelos de psicologia fiscal que tiveram a sua origem no trabalho de Schmolders (1959) encaram a temática do cumprimento fiscal como um problema comportamental, que pode ser resolvido através da cooperação entre os contribuintes e as administrações fiscais, podendo o próprio sistema fiscal estimular positivamente essa cooperação através de uma diminuição das sanções (McKerchar & Evans, 2009). No entanto, apesar do grande volume de investigação realizada em torno desta problemática desde a introdução de modelo de Allingham e Sandmo (1972), ainda não há consenso sobre qual o melhor modelo a adotar para compreender a forma como os contribuintes encaram as suas obrigações fiscais. O principal desafio ou obstáculo deriva do facto dos dados necessários não estarem disponíveis na maioria dos casos, uma vez que as administrações fiscais não estão dispostas a fornecer dados reais aos investigadores. Assim, a menos que estas se tornem mais cooperantes, a procura irá continuar no futuro.

⁷ De referir que estas preocupações com a informação autodeclarada continuam a existir ainda no presente, pois continuam a existir em investigações mais recentes (*e.g.*, Bobek & Hatfield, 2003; Saad, 2010; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020) que utilizaram dados obtidos por questionários para as suas investigações e realçaram esta forma de obtenção da informação como uma limitação.

2.4 Teorias relevantes para a temática do cumprimento fiscal

A investigação sobre o cumprimento das obrigações fiscais era tradicionalmente baseada na teoria económica do crime. No entanto, devido às limitações em captar aspetos comportamentais relevantes, os investigadores têm explorado modelos não económicos baseados nas teorias comportamentais. Neste ponto, serão apresentadas algumas teorias comportamentais tidas como relevantes para a investigação em torno do cumprimento das obrigações fiscais.

A primeira teoria a ser abordada é a **Teoria do Comportamento Planeado**, na medida que se trata da teoria-base do presente modelo teórico de investigação. Iniciaremos a análise focando o papel que as teorias antecessoras da TCP tiveram para o seu aparecimento e desenvolvimento para, posteriormente, ser feita uma análise mais aprofundada, com enfoque não apenas nas suas componentes, mas também na justificação para a sua aplicação.

Posteriormente serão analisadas a **Teoria da Dissuasão**, com especial enfoque na sua contribuição para o desenvolvimento do primeiro modelo económico de cumprimento fiscal, e três teorias de justiça fundamentais na psicologia social: a **Teoria da Justiça Distributiva (TJD)**, a **Teoria da Justiça Procedimental (TJP)** e a **Teoria da Justiça Retributiva (TJR)**.

2.4.1 Teoria do Comportamento Planeado

2.4.1.1 Contributos da Teoria da Expectativa-Valor e da Teoria da Ação Racional

Das teorias integradoras mais utilizadas para a compreensão do comportamento humano poder-se-ão destacar a Teoria da Ação Racional (TAR) e a Teoria do Comportamento Planeado (TCP). A TCP (Ajzen, 1985, 1991, 2005) é uma extensão da TAR (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) que inclui o controlo comportamental percecionado (CCP) como um determinante adicional da intenção comportamental e do comportamento (para além das atitudes e das normas subjetivas). A TCP teve a sua origem na Teoria da Expectativa-Valor (TEV), que evoluiu, primeiro para a TAR e, de seguida, para a TCP.

A TCP foi, e continua a ser, aplicada num leque variado de comportamentos e é uma das teorias de psicologia social mais utilizadas na previsão do comportamento (Ajzen, 2020; Armitage & Conner, 2001; Bosnjak et al., 2020; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). A sua popularidade deriva da quantidade de variância explicada pela intenção comportamental e pelo comportamento. Armitage e Conner (2001) realizaram uma revisão a 185 estudos que aplicaram a TCP, e concluíram que a esta foi responsável por uma média de 27% da variância do comportamento e de 39% das intenções comportamentais. No entanto, apesar do seu sucesso numa série de estudos comportamentais, poucas foram as tentativas feitas até ao momento para examinar o comportamento do cumprimento das obrigações fiscais, motivo pelo qual a maior parte da literatura que suporta a utilização da TCP tende a centrar-se noutras áreas da investigação comportamental.

O modelo conceptual da TAR desenvolvido por Fishbein e Ajzen (1975) foi primeiramente introduzido como TEV. Os primeiros modelos de Expectativa-Valor foram desenvolvidos na década de 1950 por um grupo de psicólogos da Universidade de Michigan (Eagly & Chaiken, 1993) embora as primeiras e mais completas confirmações do modelo tenham sido realizadas por Fishbein (1963) e Fishbein e Ajzen (1975).

2.4.1.1.1 Teoria da Expectativa-Valor

Segundo Eagly e Chaiken (1993), a TEV fornece a estrutura conceptual para a compreensão da relação entre as atitudes e a avaliação do significado das crenças. A teoria foi formulada por Fishbein (1963) e defende que a atitude de uma pessoa é função das suas crenças e estas, por sua vez, são descritas como a soma dos valores esperados dos atributos imputáveis ao objeto. Os valores esperados incluem, quer uma componente de expectativa, quer uma componente de valor. A componente de expectativa representa a crença de que um determinado comportamento levará, ou não, a um dado resultado, enquanto a componente de valor retrata a avaliação pessoal do valor subjetivo desse resultado (Eagly & Chaiken, 1993; Fishbein & Ajzen, 1975). Para prever uma atitude, as componentes de expectativa e de valor associadas a cada atributo são multiplicadas e, depois, somadas. A avaliação da atitude sob um objeto é, por conseguinte, a soma das avaliações associadas a um atributo específico conferido ao objeto. A estrutura base da TEV aplicado a um comportamento pode ser algebricamente representado como consta na equação 2.4:

$$Atitude = \Sigma Expectativa \times Valor \quad (2.4)$$

A TEV assume, assim, que é mais provável que um indivíduo esteja motivado para realizar um determinado comportamento que resulte numa avaliação altamente valorizada por si. Por outro lado, estará menos motivado para a realização do comportamento quando não crê que o mesmo conduza a um determinado resultado ou quando esse resultado é por si pouco valorizado. As atitudes, juntamente com as crenças e a avaliação em que se baseiam essas atitudes, são, portanto, medidas diretamente. As atitudes relativamente ao comportamento podem ser medidas por qualquer procedimento de escala-padrão, como a escala de Likert, Thurstone ou Guttman ou através de semântica diferencial (Ajzen & Fishbein, 2008).

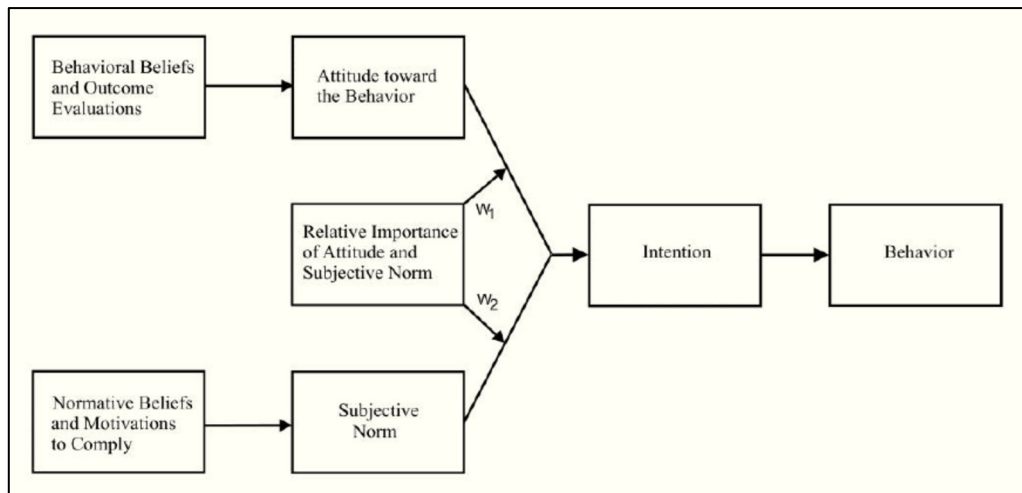
Em suma, a TEV sugere que as pessoas se orientam para o mundo de acordo com as suas expectativas (crenças) e avaliações. Utilizando essa abordagem, o comportamento, as intenções comportamentais ou as atitudes, são vistas como uma função da expectativa ou crença (probabilidade percebida de que um objeto possui um atributo específico ou que um comportamento terá uma consequência em particular) e a avaliação (o grau de afetação, positivo ou negativo, relativamente a um atributo ou resultado comportamental).

2.4.1.1.2 Teoria da Ação Racional

Embora a TEV ainda seja relevante na investigação comportamental, grande parte do trabalho mais recente assente nesse modelo foi conduzido no contexto da TAR (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) e da sua sucessora, a TCP (Ajzen, 1985, 1991, 2005). Com base no grande volume de literatura, a TAR e a TCP são dois dos modelos de psicologia social mais utilizados para prever o comportamento e a intenção comportamental (Hagger, 2019). A TAR propõe que a intenção seja a precursora imediata do comportamento e que a intenção seja, por sua vez, função das atitudes em relação ao comportamento e à soma das crenças normativas ponderadas pela motivação em cumprir. A TAR foi assim desenvolvida de forma a fornecer uma melhor compreensão das relações entre as crenças comportamentais e normativas, as intenções e o comportamento (Fishbein & Ajzen, 1975). Uma vez que os elementos ou construtos da TAR são idênticos aos da TCP, os construtos do modelo de investigação a utilizar irão ser discutidos em pormenor no ponto seguinte.

O modelo TAR (termo utilizado para descrever o modelo comportamental com base na TAR) foi concebido e desenvolvido para prever e explicar o comportamento em contextos específicos, e fornece uma explicação robusta do comportamento (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). A representação gráfica da TAR é a que consta na Figura 2.4.

Figura 2.4 – Teoria da Ação Racional



Fonte: Ajzen & Fishbein (1980, p. 100)

Da análise à representação gráfica da TAR poder-se-á afirmar que o seu construto central é a intenção comportamental, uma variável motivacional considerada como sendo o determinante mais próximo do comportamento (Hagger, 2019). Para Ajzen e Fishbein (1980, p. 181), a intenção comportamental visa captar *“the motivational factors that influence a behaviour; they are indications of how hard people are willing to try, of how much of an effort they are willing to exert in order to perform the behaviour”*.

A intenção comportamental é, por sua vez, função das atitudes em relação ao comportamento e das normas subjetivas. As atitudes em relação ao comportamento refletem a percepção individual do desejo de realizar um dado comportamento que, por sua vez, é função de uma estrutura de crenças cognitivas que compreendem duas subcomponentes: as crenças relevantes de que realizar o comportamento vai conduzir a um resultado específico e a avaliação desse resultado. As normas subjetivas referem-se à percepção individual acerca daquilo que os referenciais (as pessoas que são mais importantes para o indivíduo) pensam relativamente ao facto de este dever, ou não, realizar o comportamento. Esta crença é função, por sua vez, da expectativa percebida

pelo indivíduo de que um ou mais dos seus referenciais acha que deve executar (ou não) o comportamento-alvo e o nível de motivação individual para cumprir (Ajzen & Fishbein, 1980). Assim, com base na TAR, se um indivíduo acreditar que a realização de um comportamento vai originar um resultado positivo e que os seus referenciais encorajam e aprovam esse comportamento, então, essas intenções positivas provavelmente conduzirão à realização do comportamento.

A evidência empírica de estudos anteriores demonstra a aplicabilidade da TAR numa grande diversidade de comportamentos (Hagger, 2019). Acresce ainda o facto de várias revisões meta-analíticas realizadas sustentarem a robustez da utilidade preditiva da TAR numa variedade de comportamentos (*e.g.*, Langdrige, Sheeran & Connolly, 2007; Sheeran & Taylor, 1999; Sheppard, Hartwick & Warshaw, 1988).

As hipóteses-chave da TAR assentam no facto das decisões comportamentais envolverem um processo fundamentado, e serem influenciadas pelas atitudes e pelas normas subjetivas através do efeito que estas têm sobre a intenção comportamental. No entanto, apesar da sua ampla utilização, a capacidade preditiva da TAR só é ideal quando o comportamento-alvo está sob um total controlo voluntário⁸ por parte do indivíduo (Ajzen, 2005; Ajzen & Driver, 1991; Conner & Sparks, 2015; Hagger, 2019). Assim, para as intenções e comportamentos que não estão completamente sob este controlo voluntário, a utilização da TAR não é suficientemente adequada. Além disso, a TAR preconiza que as variáveis externas não influenciam diretamente o comportamento, na medida que estas apenas estão relacionadas com as intenções comportamentais e com o comportamento através do seu impacto sobre as crenças comportamentais e normativas (Ajzen & Fishbein, 1980). No entanto, estudos subsequentes têm contestado esta afirmação, demonstrando que algumas variáveis externas são capazes de influenciar diretamente o comportamento (Fishbein & Ajzen, 2010).

Reconhecendo que alguns dos comportamentos estudados podem não ter um total controlo voluntário, Ajzen (1985, 1991, 2005) introduziu o controlo comportamental percecionado (CCP) como um construto adicional para prever, tanto a intenção

⁸ O total controlo voluntário significa que o indivíduo tem total liberdade para escolher se quer, ou não, realizar um determinado comportamento (Kan & Fabrigar, 2017).

comportamental, como o próprio comportamento, levando dessa forma à criação da TCP (Kan & Fabrigar, 2017). O CCP é definido como a crença de quão difícil (ou fácil) será a realização do comportamento-alvo e foi adicionado para lidar com os fatores que podem servir como oportunidades, obstáculos ou impedimentos para alcançar o resultado desejado. As crenças sobre a viabilidade e a oportunidade para aplicar eficazmente os recursos certos e ter as competências necessárias para o envolvimento no comportamento-alvo, irá determinar o nível de CCP (Ajzen, 2020). Assim, embora a TAR tenha sido considerada adequada para prever comportamentos relativamente simples (isto é, comportamentos que estão sob um total controlo voluntário) foi considerada inadequada para a previsão de comportamentos em que existem restrições na sua realização. Tal conduziu a algumas falhas na previsão de determinados comportamentos, uma vez que em situações onde faltam recursos ou capacidades, por muito forte que fosse a intenção comportamental, tal não conduzia à realização do comportamento-alvo (Conner & Sparks, 2015). O construto CCP fornece, desta forma, a informação necessária sobre os potenciais constrangimentos percebidos pelo indivíduo e ainda explica por que é que as intenções nem sempre preveem o comportamento (Armitage & Conner, 2001).

Na investigação realizada por Madden, Ellen e Ajzen (1992) a dez comportamentos, foi confrontada a precisão da previsão das intenções comportamentais e dos comportamentos, comparando a TAR com a TCP⁹. Os resultados demonstraram que a TAR era adequada quando o indivíduo tinha uma total liberdade para escolher se queria, ou não, realizar um determinado comportamento, mas quando os comportamentos não estavam sob um total controlo voluntário, os autores verificaram que a TCP era superior à TAR na previsão do comportamento-alvo. No passado, já Ajzen (2005) tinha reconhecido que a TAR tinha sido desenvolvida explicitamente para lidar com comportamentos puramente voluntários (significando que era adequada apenas para prever comportamentos simples, onde o sucesso da sua realização exigia apenas a formação de uma intenção) tendo, mais recentemente, reforçado mesmo que “*when people have perfect volitional control over the behavior of interest, and when they strongly believe that they are capable of performing the behavior if they so desire,*

⁹ Estes comportamentos foram escolhidos para representar uma variedade de controlo voluntário sobre a realização do comportamento. Foram eles: dormir, fazer compras com um amigo chegado, fazer exercício físico regularmente, lavar o carro, lavar a roupa, evitar consumir cafeína, falar com um amigo chegado, alugar uma videocassete, ouvir um álbum e tomar suplementos vitamínicos.

behavioral control is irrelevant, and the TPB reduces to the theory of reasoned action” (Ajzen, 2020, p. 3).

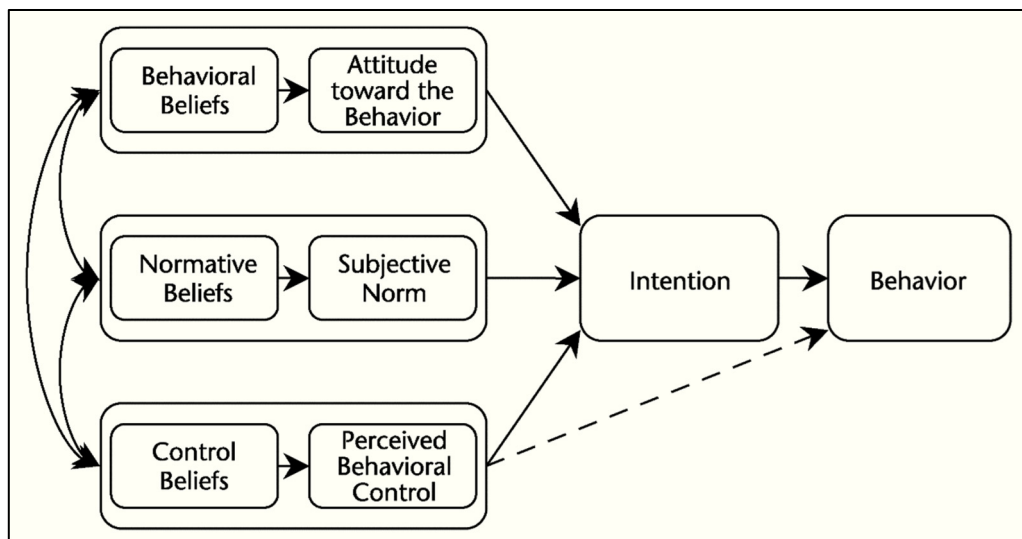
2.4.1.2 Construtos da Teoria do Comportamento Planeado

De acordo com a TCP, desenvolvida por Ajzen (1985, 1991, 2005), o comportamento humano é volátil e imediatamente precedido pela intenção de envolvimento nesse comportamento. Esta intenção comportamental é, por sua vez, função de três determinantes principais: as atitudes em relação ao comportamento, as normas subjetivas e o CCP. A magnitude com que os indivíduos encaram positivamente um comportamento específico (atitude), com que percebem o apoio dos núcleos interpessoais próximos na realização desse comportamento (norma subjetiva), e quando acreditam que têm a capacidade para realizar esse comportamento (CCP), servem como determinantes diretos da robustez (da força) da sua intenção de realizar o comportamento.

Cada um destes três determinantes diretos da intenção comportamental é influenciado, por sua vez, por determinantes baseados numa série de crenças relevantes para o indivíduo e da avaliação que este realiza sobre as mesmas. Segundo Ajzen (2020, p. 6) as crenças comportamentais, normativas e de controlo *“are not indirect measures of attitude, subjective norm, and perceived behavioral control even though this terminology is often used. Instead, as noted, they are formative indicators (determinants) of attitude toward the behavior, subjective norm, and perceived behavioral control, respectively. Each of these latter constructs is assessed by means of reflective indicators (or so-called direct measures)”*. A Figura 2.5 ilustra a relação teórica entre os vários elementos da TCP.

O modelo TCP (termo utilizado para descrever o modelo comportamental com base na TCP) retrata cada um dos determinantes da intenção comportamental como função das crenças pessoais mais importantes. Postula que a atitude é função dos resultados das crenças comportamentais, a norma subjetiva é função das crenças normativas, e o CCP é função das crenças de controlo detidas pelo indivíduo. Acresce que a TCP postula ainda que o CCP, além de contribuir para a formação da intenção comportamental, pode também influenciar diretamente o próprio comportamento (Kan & Fabrigar, 2017).

Figura 2.5 – Teoria do Comportamento Planeado



Fonte: Ajzen (2005, p. 126)

Seguidamente serão apresentadas e discutidas as componentes da TCP bem como a justificação da sua aplicação como referencial teórico do presente trabalho de investigação.

2.4.1.2.1 Comportamento

A capacidade da TCP para prever o comportamento depende da intenção comportamental e do efeito direto do CCP (Ajzen, 1985, 1991, 2005). O comportamento é retratado como uma função de regressão linear da intenção comportamental e do CCP, tal como expresso na equação 2.5:

$$C = w_1 IC + w_2 CCP \quad (2.5)$$

onde C é o comportamento-alvo, IC é a intenção comportamental, CCP é o controlo comportamental percecionado e w_1 e w_2 são os pesos da regressão (Conner & Sparks, 2005; Fishbein & Ajzen, 1975).

A ligação entre a intenção comportamental e comportamento reflete o facto de as pessoas tenderem a envolver-se em comportamentos que, de facto, têm a intenção de o pôr em prática. No entanto, a ligação entre o CCP e o comportamento é mais complexa. De facto, o CCP exerce no comportamento tanto um efeito indireto (através das intenções

comportamentais) como um efeito direto, e a lógica é a seguinte: por muito forte que seja a intenção de envolvimento num dado comportamento, a realização do mesmo é, pelo menos parcialmente, determinada por barreiras pessoais e/ou ambientais, pelo que a *“addition of perceived behavioral control should become increasingly useful as volitional control over the behavior declines”* (Ajzen, 1991, p. 185). Assim, em situações em que a predição do comportamento através da intenção comportamental seja dificultada pelo nível de controlo real, o CCP deve prever diretamente o comportamento (Armitage & Conner, 2001; Kan & Fabrigar, 2017). Ajzen (2005) reforçou que as pessoas tendem a realizar comportamentos que controlem e, contrariamente, a não realizar comportamentos com os quais tenham pouco ou nenhum controlo, pelo que o importante nesta relação é o controlo efetivo. No entanto, como essas medidas são difíceis de obter, as percepções de controlo (CCP) são usadas como medidas *proxy* do controlo real.

Outro aspeto que é conveniente analisar é a influência que o comportamento realizado no passado tem no comportamento futuro. Efetivamente, o comportamento passado é amplamente aceite por muitos investigadores como sendo o melhor preditor do comportamento a realizar no futuro (*e.g.*, Ajzen, 1991; Beck & Ajzen, 1991; Burnkrant & Page, 1988; Fishbein & Ajzen, 2005, 2010; Tittle, 1980). Tal baseia-se no pressuposto que, com a repetição de determinadas ações, o comportamento torna-se um hábito que irá influenciar o comportamento futuro (Aarts, Verplanken & van Knippenberg, 1998). Tittle (1980) argumentou que, de facto, as pessoas desenvolvem padrões de respostas a várias situações ao longo do tempo, o que sugere que comportamentos realizados no passado irão evoluir para padrões de comportamentos futuros. Também Burnkrant e Page (1988, p. 67) salientaram que *“prior behavior contributes to the prediction of future behavior over and above the effect it has on variables specified by the theory of reasoned action”*. No entanto, Ajzen (1985, 1991, 2011) opôs-se à utilização do comportamento passado para prever o comportamento futuro (como uma variável independente) por entender que é preferível ser tratado, não como uma medida de hábito, mas como reflexo de todos os fatores que determinam o comportamento em estudo, na medida que não é um fator causal por direito próprio (ao contrário das atitudes, das normas subjetivas, do CCP e da intenção comportamental). Argumenta por isso que o *“perceived behavioral control can play an important role in mediating the effect of past on later behavior”* (Ajzen, 1991, p. 204) uma vez que a *“repetition of behavior should lead to enhanced perceptions of control”* (Conner & Armitage, 1998, p. 1437).

Com base nestas duas linhas de investigação sobre o poder preditivo do comportamento realizado no passado no comportamento a realizar no futuro, não será incluído neste trabalho de investigação, como variável independente, o comportamento realizado no passado para prever o comportamento do cumprimento das obrigações fiscais. O comportamento do passado será, em substituição, utilizado como um indicador desse comportamento.

2.4.1.2.2 Intenção comportamental

O objetivo da TCP é o de prever e entender o comportamento humano (Ajzen, 1985). A influência das atitudes, da pressão dos núcleos interpessoais próximos e do CCP no comportamento, é mediada através da intenção comportamental, ou seja, a intenção de concretizar um determinado comportamento é um antecedente imediato do comportamento efetivo (Ajzen, 2019a). Para Ajzen (1991, p. 181) as intenções captam os fatores motivacionais que influenciam o comportamento, uma vez que estes são indiciadores “*of how hard people are willing to try, of how much of an effort they are planning to exert, in order to perform the behavior*”. Assim sendo, quanto maior for a intenção de uma pessoa de se envolver num comportamento em particular, ou de atingir os seus objetivos comportamentais, mais sucesso terá na execução desse comportamento ou em atingir a sua meta comportamental.

A intenção comportamental é determinada por três fatores determinantes e conceptualmente independentes: a atitude pessoal em relação ao comportamento-alvo, as normas subjetivas e o CCP. Esta relação pode ser algebricamente indicada como apresentado na equação 2.6:

$$IC = w_1 A + w_2 NS + w_3 CCP \quad (2.6)$$

onde *IC* é a intenção comportamental, *A* é a atitude face à realização do comportamento, *NS* são as normas subjetivas, o *CCP* é o controlo comportamental percecionado e *w1*, *w2* e *w3* são os pesos relativos das atitudes, normas subjetivas e do CCP, respetivamente (Conner & Sparks, 2005).

Segundo Warshaw e Davis (1985) a literatura tem confundido dois preditores

comportamentais ao analisar a intenção e distinguem-nos: as intenções comportamentais (que definem como sendo a intenção pessoal de empreender, ou não, um determinado comportamento no futuro) e as expectativas comportamentais (que definem como sendo a estimativa pessoal da probabilidade de efetivamente um determinado comportamento ser realizado no futuro, ou seja, encaram-na como uma medida de auto previsão). Os autores referiram existir diferenças no processo de medição dos dois preditores pois, “*whereas intention (BI) involves making a behavioral commitment to perform (or not perform) an action, expectation (BE) is one’s estimated likelihood of performing the action, whether or not a commitment has been made*” (Warshaw & Davis, 1985, p. 215). Estes investigadores constataram que as medidas de expectativa comportamental constituíam um melhor preditor do comportamento comparativamente às medidas de intenção comportamental. No entanto, tal só acontecia quando o comportamento não estava sob um total controlo voluntário pois, caso contrário, eram poucas as diferenças. A meta-análise realizada por Sheppard et al. (1988) também revelou que as medidas de auto previsão têm uma relação mais forte com o comportamento do que as medidas de intenção comportamental, enquanto que a realizada por Armitage e Conner (2001), que considera o papel das intenções comportamentais, dos desejos e das auto previsões, revelou que as intenções e as auto previsões são melhores preditores do comportamento que os desejos. Armitage e Conner (2001) observaram ainda que as intenções e o CCP têm um poder explicativo maior, e que a maioria dos estudos por si revistos tendem a usar uma combinação das três medidas para avaliar as intenções, embora na maioria dos casos as três medidas estivessem altamente correlacionadas entre si (Conner & Sparks, 2015). Assim, consistente com a análise acima, o presente trabalho de investigação utilizará conjuntamente as duas medidas, ou seja, medidas de intenções e de expectativas comportamentais.

Para além da existência de uma forte intenção há, no entanto, outros fatores não motivacionais que podem ajudar ou dificultar a realização do comportamento. Esses fatores não motivacionais, coletivamente referidos como "controlo real" sobre o comportamento, podem incluir a falta de oportunidade ou a falta de recursos ou habilitações necessárias para realizar o comportamento-alvo (Ajzen, 1985, 2020; Beck & Ajzen, 1991). Assim, se um indivíduo tiver uma forte intenção de se comprometer com um determinado comportamento e tiver igualmente a oportunidade ou as habilitações e recursos necessários para a sua realização, então deverá ser bem-sucedido na execução

desse comportamento. A relação direta entre o CCP e o comportamento emerge, desta forma, quando existe uma concordância entre as percepções de controlo e o “controlo real” (Kan & Fabrigar, 2017). Beck e Ajzen (1991) reconheceram, contudo, que em algumas situações, um indivíduo pode não estar plenamente consciente de quais são os recursos ou as capacidades necessárias para realizar um determinado comportamento. No entanto, a TCP baseia-se na percepção, em vez do controlo real, e é esta percepção que é utilizada para prever o comportamento futuro. Assim sendo, caso um indivíduo percecionasse que para a realização de um dado comportamento são necessárias determinadas capacidades e se acreditar que as detém, então tentará atingir a sua meta comportamental ao realizá-lo.

Em suma, a intenção comportamental “*refers to a person’s subjective probability that he will perform some behavior*” (Fishbein & Ajzen, 1975, p. 288), embora deva salientar-se que o comportamento possa ser atenuado pelo efeito direto do CCP.

2.4.1.2.3 Atitudes em relação ao comportamento e crenças comportamentais

A TCP postula que as atitudes em relação ao comportamento são baseadas nas crenças comportamentais detidas por cada indivíduo e referem-se à avaliação (favorável ou desfavorável) que este realiza relativamente ao comportamento-alvo (Beck & Ajzen, 1991). O modelo da expectativa-valor, já abordado no ponto 2.4.1.1.1, fornece a estrutura conceptual para a compreensão da relação entre as atitudes detidas por um indivíduo e as suas crenças comportamentais relevantes. O efeito da expectativa é a crença de que a realização de um determinado comportamento conduzirá a um resultado específico e o efeito do valor é a importância subjetiva determinada pelo indivíduo sobre esse resultado. Tal sugere que um indivíduo estará mais motivado para realizar o comportamento-alvo quando percecionasse que a sua realização trará um resultado positivo ou favorável altamente valorizado por si (Armitage & Christian, 2003). Parece evidente, assim, que apenas os resultados que são valorizados são suscetíveis de terem influência sobre as atitudes dos indivíduos.

A atitude face ao comportamento é função das crenças individuais relevantes que representam, por sua vez, os resultados percecionados ou outros atributos do comportamento (Conner & Sparks, 2005). Com base na conceptualização da expectativa-

valor, as crenças são constituídas pela multiplicação da probabilidade percebida de que o desempenho do comportamento vai conduzir a um resultado particular e a avaliação desse resultado. As componentes da expectativa-valor são subsequentemente somadas de acordo com o número de crenças individuais relevantes, tal como apresentado algebricamente na equação 2.7:

$$A \propto \sum_{i=1}^{i=p} b_i \times e_i \quad (2.7)$$

onde A se refere à atitude em relação ao comportamento-alvo, b_i é a crença comportamental de que a realização do comportamento-alvo conduz a uma consequência i (o que equivale dizer que b_i é a probabilidade subjetiva de que o comportamento tem uma consequência i), e_i é a avaliação da consequência i e p é o número das consequências mais relevantes sobre os quais estes valores são somados (Ajzen, 1985, 1991, 2012, 2020; Conner & Sparks, 2005; Fishbein & Ajzen, 1975).

De referir que não são realizadas suposições de que um indivíduo realize o cálculo acima referido quando é confrontado com a decisão de realização do comportamento-alvo (Conner & Sparks, 2015). Em vez disso, os indivíduos são mais suscetíveis de “armazenar” mentalmente os resultados de tais considerações para depois os “recuperar”, quando necessário (Eagly & Chaiken, 1993). Ajzen (2012, p. 13) observou, no entanto, que “*the idea that attitudes are based on information accessible in memory implies a degree of reasonableness*”. De facto, embora a TEV reconheça que as crenças são bastante precisas podem, contudo, ser influenciadas por uma série de processos cognitivos e motivacionais, pelo que há possibilidade de não refletirem a realidade por estarem assentes em informações inválidas ou seletivas. No entanto, uma vez formado, o conjunto de crenças está acessível, e oferece a base cognitiva a partir da qual as atitudes são assumidas e seguidas de forma razoável e consistente.

Embora se considere que os indivíduos detêm um número considerável de crenças sobre um comportamento ou um objeto em particular, apenas um pequeno subconjunto pode ser suscetível de se tornar importante num determinado momento (Ajzen, 2012; Fishbein, 1967a, 1967b). Assim, apesar do indivíduo possuir um grande número de crenças, são sobretudo as crenças mais importantes que irão influenciar a sua atitude (Kan & Fabrigar,

2017), o que nos leva à questão da medição das crenças relevantes.

A TCP defende a utilização das crenças individuais relevantes que resultam das respostas dadas pelos inquiridos na descrição que fazem do objeto-atitude, o que obriga à utilização de um formato de resposta livre (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 2010). No entanto, foi constatado por Conner e Sparks (2005) que, embora a teoria sugira a utilização de crenças individuais relevantes, é normalmente apresentado aos inquiridos um conjunto de crenças formais obtidas através de testes-piloto, o que pode não refletir adequadamente as crenças mais importantes para um determinado indivíduo, por muito extenso que tenha sido o teste-piloto. Na realidade, estudos houve (*e.g.*, Agnew, 1998; Rutter & Bunce, 1989) que examinaram tanto o efeito das crenças individuais relevantes como o das crenças formais, e onde foram identificadas correlações marginalmente significantes entre as primeiras e as atitudes, e correlações moderadamente fortes entre as segundas e as atitudes. Conner e Sparks (2005, p. 186) defenderam então que, embora a utilização de crenças relevantes identificadas pelos indivíduos seja consistente com a TAR/TCP, a sua utilização “*does not appear to reduce measurement error sufficiently to increase levels of prediction of attitudes and so compensate for the additional effort required in data collection*”, ou seja, não se justifica o esforço suplementar na recolha das crenças relevantes geradas individualmente por oposição à utilização de crenças formais obtidas através de pré-testes.

No presente trabalho de investigação, as crenças comportamentais subjacentes ao cumprimento das obrigações fiscais derivam da análise à literatura e às teorias de cumprimento fiscal, e não das crenças individuais relevantes ou do pré-teste para obtenção das crenças formais¹⁰, por ser expectável que, em princípio, nenhuma das duas diferirão grandemente das crenças já identificadas previamente na literatura.

Outra questão normalmente suscitada diz respeito à vantagem de utilizar medidas de atitudes cognitivas (instrumentais) ou afetivas (experienciais). Ajzen (2019b) sugeriu a

¹⁰ A maioria dos estudos analisados sobre a temática do cumprimento fiscal que utilizaram a TCP apoiaram-se na literatura ou nas teorias de cumprimento fiscal mais importantes para identificar as crenças comportamentais (Efebera et al., 2004; Hanno & Violette, 1996; Saad, 2010; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020; Trivedi et al., 2005). Apenas dois estudos utilizaram o processo defendido por Ajzen e Fishbein (1980) e Fishbein e Ajzen (2010) para determinar quais as crenças individuais relevantes que estão na base das atitudes dos contribuintes: Bobek e Hatfield (2003) e Bobek, Hatfield, et al. (2007).

inclusão de ambas: cognitivas (e.g., benéfico / prejudicial) e afetivas (e.g., agradável / desagradável) embora reconheça que os indivíduos “*differ in their reliance on cognition versus affect as determinants of attitude, and that the two components also take on different degrees of importance for different attitude objects*” (Ajzen, 2001, p. 35). Já Lewis (1982) argumentou que a distinção entre as atitudes cognitivas e as afetivas são mínimas, sustentando mesmo que fazer a distinção entre as duas é ainda mais complicado do que a existente entre a fraude e a elisão fiscal, defendendo a utilização de itens das duas medidas, mas ancorados em avaliações abrangentes no âmbito das atitudes fiscais. Com base na discussão anterior, foi ignorada a distinção entre as duas medidas de intenções e, quer as medidas de atitudes afetivas, quer as cognitivas, foram incluídas no presente modelo de investigação no construto das atitudes.

2.4.1.2.4 Normas subjetivas e crenças normativas

As normas subjetivas referem-se à pressão social percebida no sentido da realização, ou não, de um determinado comportamento. As crenças normativas sustentam as normas subjetivas e compreendem duas componentes: a percepção do que os referenciais importantes pensam acerca daquilo que o indivíduo deve fazer, ou não, e a motivação deste em corresponder às expectativas dos seus referenciais (Ajzen & Fishbein, 1980). Alguns dos referenciais importantes comumente identificados incluem: os cônjuges ou companheiros, os membros da família, os amigos chegados e, dependendo do comportamento em estudo, podem também ser incluídos os colegas, os parceiros de negócios, etc.

Consistente com a TEV, as normas subjetivas podem ser previstas através da utilização de um índice, que multiplica as crenças normativas individuais em relação a um referencial específico pela motivação para cumprir com esse referencial e, subsequentemente, somando o produto de todos os referenciais importantes (Kan & Fabrigar, 2017). A motivação para agir em conformidade com cada referencial contribui para a norma subjetiva na medida em que pode haver pressão social por parte de um referencial específico para que o indivíduo se comporte de determinada maneira, mas o próprio terá de estar motivado para cumprir a expectativa desse referencial específico. A norma subjetiva é expressa algebricamente, tal como identificado na equação 2.8:

$$NS \propto \sum_{j=1}^{j=q} nb_j \times mc_j \quad (2.8)$$

onde NS é a norma subjetiva em relação a um comportamento-alvo, nb_j é a crença normativa (que representa uma probabilidade subjetiva) que o referencial j pensa que deve realizar o comportamento, mc_j é a motivação para cumprir a expectativa do referencial j e q representa o número de referenciais importantes (Ajzen, 1985, 1991, 2012, 2020; Conner & Sparks, 2005).

A norma subjetiva consiste, então, na percepção detida pelo indivíduo acerca da influência da opinião daqueles que lhe são importantes, pelo que no caso deste se preocupar com a reprovação de um referencial específico acerca do seu comportamento, pode ser mais influenciado pelas normas subjetivas do que outro que tenha menos preocupações acerca daquilo que os outros pensam acerca do seu comportamento. Da meta-análise ao poder preditivo da TAR efetuada por Sheppard et al. (1988), constata-se que as normas subjetivas têm um menor contributo para a predição da intenção comportamental comparativamente às atitudes. Também no contexto da TCP, a evidência é que as normas subjetivas são o preditor mais fraco na predição das intenções (Armitage & Conner, 2001; Godin & Kok, 1996). Esta constatação sugere que a maior parte dos comportamentos estão sob um maior controlo das atitudes do que da influência social (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980). Também Trafimow e Finlay (1996) reconheceram que o comportamento, tal como as pessoas, pode estar sob um maior controlo das atitudes e/ou das normas subjetivas, evidenciando a existência de uma distinção entre indivíduos cujas ações são sobretudo orientadas pelas atitudes, face a outros que são norteados pelas normas subjetivas.

Outra razão frequentemente apontada para o fraco poder explicativo das normas subjetivas deriva do facto de esta componente poder não medir adequadamente a pressão normativa (Donald & Cooper, 2001). A limitada conceptualização das medidas normativas pode ser a responsável, porquanto muitos investigadores utilizam apenas um único item para medir esta componente (Armitage & Conner, 2001). Ainda no que diz respeito à conceptualização desta componente, Fishbein e Ajzen (1975) sustentaram que as normas subjetivas pretendem medir a influência do ambiente social, enquanto Turner

(1991, p. 1) definiu a influência social como o *“process whereby people directly or indirectly influence the thoughts, feelings, and actions of others”*. Alguns investigadores (e.g., Sheeran & Orbell, 1999; Stok & Ridder, 2019) defenderam a importância de fazer a distinção entre as várias tipologias de normas sociais, nomeadamente entre normas de injunção e normas descritivas, uma vez que são originadoras de diferentes fontes de motivação (Deutsch & Gerald, 1955). As normas subjetivas no âmbito da TAR e da TCP são consideradas como um tipo de norma de injunção, na medida em que o interesse é avaliar a perceção da pressão social no sentido do indivíduo envolver-se, ou não, num dado comportamento, ou seja, identifica o que as outras pessoas pensam acerca daquilo que o indivíduo deve fazer. Estas normas motivam o comportamento através das potencialidades pessoais para obter a aprovação ou reprovação dos referenciais importantes por haver envolvimento, ou não, nas suas intenções e ações. As normas descritivas, por outro lado, referem-se a perceções sobre o comportamento realizado pelas outras pessoas, ou seja, são padrões desenvolvidos a partir da observação da forma como os outros se comportam em determinadas situações (Cialdini & Trost, 1998). Aqui, é o comportamento dos outros que serve de fonte motivadora para o indivíduo, ao mostrar-lhe qual é o comportamento típico ou “normal”, fornecendo indícios quanto ao que será, provavelmente, o comportamento a adotar, pois sugere que *“if everyone is doing or thinking or believing it, it must be a sensible thing to do or think or believe”* (Cialdini, Kallgren & Reno, 1991, p. 203).

A definição de influência social parece assim sugerir a existência de dois processos sociais que influenciam o comportamento ou a intenção comportamental: a evidente aprovação dos outros e as menos diretas influências normativas (Donald & Cooper, 2001). A componente social da TCP evidencia, assim, ter uma operacionalização mais restritiva do que aquela que é sugerida pela definição, ao ser expressa em termos da perceção das expectativas comportamentais por parte dos referenciais importantes.

Com o objetivo de alargar a operacionalização da influência social, foi posteriormente sugerido por Ajzen (2012, 2020) a inclusão do comportamento percecionado das pessoas ou grupos de referência. Tal reforça que a observação que é feita pelo indivíduo de um determinado comportamento por parte de um seu referencial pode ter uma influência mais forte sobre as suas intenções de se comportar da mesma forma, comparativamente às expectativas percecionadas que os “outros” que lhes são importantes têm acerca do seu

comportamento. Assim, indo também ao encontro do sugerido por Donald e Cooper (2001), uma das crenças normativas utilizadas na presente investigação refere-se à avaliação realizada pelo inquirido acerca do comportamento fiscal das pessoas que lhes são importantes.

Relativamente à identificação dos indivíduos e/ou grupos de referência, foi proposto por Ajzen e Fishbein (1980) que tal fosse realizado pelos próprios inquiridos. Contudo, este procedimento foi criticado pois levaria à inclusão de um número de referenciais cujos pontos de vista podem ser irrelevantes para o comportamento-alvo (Donald & Cooper, 2001). Assim, embora seja importante identificar e selecionar em concreto quais os referenciais relevantes para o comportamento em análise, no presente trabalho de investigação, as crenças normativas serão baseadas nas expectativas e no comportamento “da maioria das pessoas cuja opinião mais é valorizada pelo inquirido”, ou seja, sem particularizar.

2.4.1.2.5 Controlo comportamental percebido e crenças de controlo

O CCP é o terceiro determinante da intenção comportamental no âmbito da TCP (Ajzen, 1991, 2005). Foi adicionado à TAR (antecessora da TCP) com o objetivo de explicar os fatores considerados fora do controlo do indivíduo (Kan & Fabrigar, 2017) e refere-se à *“person’s belief as to how easy or difficult performance of the behavior is likely to be”* (Ajzen & Madden, 1986, p. 457).

Como já referido no ponto 2.4.1.2.1, o CCP influencia o comportamento tanto de forma direta como indireta (através das intenções comportamentais) e inclui as habilitações, os recursos, a confiança e a facilidade ou dificuldade para realizar ou abster-se da realização do comportamento e os obstáculos previstos. O acréscimo deste determinante baseia-se no pressuposto de que a ação realizada por uma pessoa (desempenho comportamental) é determinada não só pela sua motivação (intenção comportamental) mas também pela sua capacidade (controlo comportamental). A TCP assume que a componente de controlo irá prever a intenção comportamental, e nas situações em que o “controlo real” sobre o comportamento consegue ser corretamente previsto pelo indivíduo, também irá prever diretamente o comportamento. Assim, se a relação entre o CCP e a intenção comportamental reflete a influência motivacional do controlo sobre o comportamento

através das intenções, a relação direta entre o CCP e o comportamento reflete o controle efetivo que a pessoa percebe sobre a realização do comportamento (Madden et al., 1992). Se um indivíduo perceber que tem um controle limitado sobre a realização de um determinado comportamento, então a sua intenção em realizá-lo pode ser baixa, mesmo que a atitude e as normas subjetivas sejam favoráveis à sua realização (Kan & Fabrigar, 2017). No fundo, assume-se que o CCP no âmbito da TCP modere a influência das atitudes e das normas subjetivas na intenção comportamental, e o “controle real” modere o efeito das intenções no próprio comportamento (Ajzen, 2020). Ajzen (1991) sugeriu mesmo que o CCP possa ser menos útil na previsão das intenções quando as atitudes e as normas subjetivas são robustas, e que a extensão da relação entre o CCP e a intenção comportamental depende do comportamento e da natureza da situação.

Segundo Ajzen (1991, p. 196) *“the more resources and opportunities individuals believe they possess, and the fewer obstacles or impediments they anticipate, the greater should be their perceived control over the behavior”*, ou seja, tal como os outros dois preditores da intenção, também o CCP é influenciado por crenças sobre as barreiras, recursos e oportunidades consideradas relevantes para a realização de um dado comportamento. Seguindo a formulação-padrão da TEV, estas crenças de controle são ponderadas pelo seu poder percebido como facilitador ou impeditivo do desempenho do comportamento em análise, ou seja, à luz da TCP essas crenças são calculadas através da multiplicação da frequência ou probabilidade de ocorrência dos fatores de controle pela percepção subjetiva do poder facilitador ou inibidor do desempenho do comportamento (Conner & Sparks, 2005). O CCP é algebricamente expresso tal como apresentado na equação 2.9:

$$CCP \propto \sum_{k=1}^{k=r} c_k \times p_k \quad (2.9)$$

onde **CCP** é o controle comportamental percebido, c_k é a frequência percebida ou probabilidade de ocorrência dos fatores k , p_k é o poder facilitador ou inibidor do fator k e r é o número de fatores de controle (Ajzen, 1991, 2012, 2020; Conner & Sparks, 2005).

O conceito de CCP, como é utilizado na TCP, deriva em muito do trabalho de Albert Bandura sobre a autoeficácia. Para Bandura (1977, 1982), o conceito de autoeficácia

representa as crenças sobre a capacidade de realizar um comportamento, ou seja, representa o quanto as pessoas se sentem confiantes na realização, independentemente das circunstâncias, de um determinado comportamento. Enquanto o conceito de autoeficácia tem um grande enfoque na ideia de que as pessoas precisam de se sentir confiantes de que conseguem realizar um dado comportamento, o CCP amplia o conceito ao incluir a “capacidade percebida” para o realizar. Existe assim, claramente, um certo nível de sobreposição entre os dois conceitos, pois *“both constructs are concerned with control: the perceived ease or difficulty of performing a behavior (PBC), and the belief that one is capable of performing a behavior (S-E)”* (Manstead & van Eekelen, 1998, p. 1377). Conceptualmente, o CCP e a autoeficácia são semelhantes ou equivalentes *“although different operations are typically employed when these constructs are assessed in empirical research”* (Fishbein & Ajzen, 2010, p. 177), tendo apenas uma minoria de investigadores destacado as subtis diferenças entre ambos (Sheeran, Conner & Norman, 2001).

O CCP é geralmente avaliado por questões que tendem a cair em duas categorias: a capacidade de realizar um dado comportamento (composta por questões relacionadas com a confiança do indivíduo na capacidade de realização do comportamento, o que está intimamente alinhado com a noção de autoeficácia de Bandura) e o julgamento da autonomia sobre a decisão de realizar o comportamento (composta por questões sobre o controlo do indivíduo sobre a realização do comportamento). O CCP não se refere, portanto, apenas a fatores que encorajam ou dificultam o comportamento, mas também a uma avaliação individual acerca da capacidade de controlar a realização desse comportamento. Estes dois fatores, designados por “autoeficácia” e “controlabilidade” (Ajzen, 2012; Francis, Eccles, Johnston, Walker, Grimshaw, Foy, Kaner, Smith & Bonetti, 2004; Kraft, Rise, Sutton & Røysamb, 2005), são também designados, respetivamente, por “dificuldade percebida” e “controlo percebido” (Sparks, Guthrie & Shepherd, 1997). Enquanto que o primeiro fator se refere à percepção da facilidade ou dificuldade em realizar o comportamento (Trafimow, Sheeran, Conner & Finlay, 2002), o segundo refere-se à percepção de que a realização do comportamento depende da vontade e da confiança do indivíduo, e dizem respeito à presença ou ausência de constrangimentos, oportunidades e recursos que determinam o comportamento (Chang, 2013).

Em suma, a literatura não fornece orientações claras sobre qual a medida de controlo mais adequada, mas a combinação das noções de autoeficácia e de controlo percecionado na criação do construto do CCP, por tomar em consideração não só a perceção do indivíduo ser capaz mas também o controlo deste sobre a realização do comportamento, é considerada como a mais indicada no âmbito da TCP (Ajzen, 2002, 2020; Fishbein & Ajzen, 2010). Consistente com a maioria dos estudos, o presente modelo de investigação será então operacionalizado de forma a captar estas duas vertentes (autoeficácia e controlabilidade) na determinação da medida direta do CCP, tal como defendido, aliás, por Francis et al. (2004) e Ajzen (2019b).

2.4.1.2.6 Justificação para a utilização da TCP como modelo teórico de investigação

A TCP foi escolhida como teoria-base do presente trabalho de investigação por vários motivos. Em primeiro lugar, tal como discutido nos pontos anteriores, é uma das teorias de psicologia social mais utilizadas para explicar e prever o comportamento (Ajzen, 2020; Armitage & Conner, 2001; Bosnjak et al., 2020; Han & Stoel, 2017; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). A sua estrutura conceptual tem sido utilizada em várias áreas do saber com o objetivo de compreender os antecedentes das intenções comportamentais e do comportamento daí resultante (Kan & Fabrigar, 2017). A maioria dos estudos realizados validaram a utilização da TCP em vários comportamentos, tais como, exercício físico (Ajzen & Driver, 1991), abuso no consumo de álcool (Marcoux & Shope, 1997), assédio sexual (Foster & Fullagar, 2018), abandono escolar (Dewberry & Jackson, 2018) ou a utilização de veículos elétricos (Shalender & Sharma, 2021). No entanto, embora a TCP tenha sido amplamente aplicada numa série de comportamentos, tem sido pouco utilizada no estudo do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais¹¹. Ora, tendo sido o poder preditivo da TCP validado com sucesso numa vasta gama de comportamentos, não há nenhuma razão para supor que o mesmo sucesso não possa ocorrer relativamente à explicação e predição do comportamento de cumprimento fiscal.

A TCP também foi selecionada como teoria-base na medida em que a sua capacidade

¹¹ Não obstante, foram realizados alguns trabalhos que aplicaram a TCP (ou a antecessora TAR) para prever o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, os quais serão analisados no ponto 2.5.3.

para prever a ação comportamental coincide com o objetivo principal do presente trabalho, que é analisar a influência de uma seleção de determinantes no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes individuais em Portugal. Na realidade, a TCP é responsável por uma explicação significativa da variância da intenção comportamental e do comportamento, e é também um dos modelos principais no estudo da relação atitude-comportamento (Ajzen, 1991; Armitage & Christian, 2003; Armitage & Conner, 2001; Godin & Kok, 1996; Hagger, 2019; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). Assim, uma vez que o cumprimento fiscal é um comportamento complexo e que foram atribuídas algumas limitações aos modelos económicos na sua previsão, nada aponta para que a TCP não possa ser utilizada com confiança para prever o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, desde as crenças comportamentais dos contribuintes, às crenças normativas e ao controlo percebido no sentido do (in)cumprimento das obrigações fiscais. Especificamente, se um contribuinte detiver atitudes positivas no sentido do cumprimento das regras fiscais, se as expectativas das pessoas que lhe são importantes forem no sentido do cumprimento das suas obrigações fiscais e se perceberem que têm um controlo completo no sentido da realização desse comportamento, então o mais provável é que o contribuinte vá, de facto, cumprir integralmente com as suas obrigações fiscais. Por outro lado, se o contribuinte esperar um resultado desfavorável ou negativo do cumprimento com as regras fiscais, se acreditar que as pressões sociais dos seus referenciais importantes são no sentido do incumprimento e se não perceberem a existência de obstáculos ao incumprimento, então o comportamento provável que ocorra é o do incumprimento fiscal.

Em termos de controlo sobre o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, embora a tributação do rendimento das pessoas singulares em Portugal seja baseada no cumprimento voluntário, a maioria dos contribuintes pode não ter qualquer possibilidade real de escolha no que diz respeito ao cumprimento das suas obrigações fiscais. Para a maioria dos contribuintes, os rendimentos tributáveis são comunicados à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) por outras entidades (que é o que acontece, nomeadamente, com os trabalhadores por conta de outrem e com os pensionistas) pelo que têm opções limitadas na tomada de decisões aquando da submissão da declaração de rendimentos. Além disso, as atividades de cumprimento fiscal dos indivíduos são geralmente privadas e não se sabe quais são os referenciais importantes para os contribuintes. Como tal, embora a percepção de pressão social para cumprir (ou não) a expectativa dos referenciais

importantes possa estar presente, esses referenciais podem não ter o conhecimento das sanções sociais que provocam ao contribuinte por este não corresponder às suas expectativas. No entanto, uma grande parte da literatura tem fornecido evidências esmagadoras de que a TCP tem aplicabilidade para a maioria das investigações sobre o comportamento humano, pelo que a teoria deve, também, ser adequada para estudar a temática do comportamento do cumprimento das obrigações fiscais. Além disso, até à data, dos poucos estudos que têm utilizado a TCP para examinar o comportamento do cumprimento das obrigações fiscais, nenhum, que seja do nosso conhecimento, foi aplicado à realidade portuguesa. Por conseguinte, julgamos que se justifica a utilização da estrutura conceptual da TCP no presente modelo de investigação.

Também em várias ocasiões foram feitas sugestões de que um modelo de investigação com base na TCP beneficiaria com a inclusão de mais construtos a fim de melhorar a sua qualidade preditiva (e.g., Conner & Armitage, 1998; Sommer, 2011) e vários estudos demonstraram que a adição de outros construtos aumentou a previsão da intenção e/ou do comportamento (e.g., Armitage & Conner, 2001; Bobek & Hatfield, 2003; Canova & Manganelli, 2020; Han & Stoel, 2017; Kumar & Das, 2019; Parker, Manstead & Stradling, 1995; Shalender & Sharma, 2021; Sheeran & Orbell, 1999; Trivedi et al., 2005; Wang & Zhang, 2016). Na realidade, a própria TCP expandiu a formulação inicial da TAR ao adicionar o CCP com o objetivo de melhorar a predição de comportamentos em que os indivíduos não estão sob um total controlo voluntário na sua realização (Ajzen, 1991, 2015; Beck & Ajzen, 1991; Hagger, 2019). Embora Ajzen (2020, p. 4) defenda que não há necessidade de adicionar outros construtos à TCP para assegurar a predição com rigor da intenção comportamental e do próprio comportamento, por estar assegurado o princípio da suficiência, também refere que esta “*is, in principle, open to the inclusion of additional predictors*” embora estes devam ser incluídos “*with caution, and only after careful deliberation and empirical exploration*”. Esta é, assim, outra das razões para a utilização da TCP, uma vez que a literatura identifica outras variáveis de cumprimento fiscal e que poderão ser adicionadas ao presente modelo de investigação.

2.4.2 Teoria da Dissuasão

A Teoria da Dissuasão encara o crime como um ato racional realizado por indivíduos que escolhem entre alternativas lícitas e ilícitas com o objetivo de maximizar a utilidade das

suas escolhas (Reckers, Sanders & Roark, 1994) e tem sido amplamente aplicada como referencial teórico na investigação do cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Devos, 2004; Marques et al., 2020; Nussim & Tabbach, 2009; Schauer & Bajor, 2007; Slemrod, Blumenthal & Christian, 2001). A teoria postula que os contribuintes tomam decisões de índole fiscal depois de pesarem as consequências positivas e negativas do incumprimento em função da probabilidade de deteção e da severidade da punição. A Teoria da Dissuasão realça, assim, a certeza da deteção e da punição e a severidade desta última, que é imposta pelo incumprimento das regras ou pela prática de atividades criminosas ou ilícitas, e combina duas abordagens de investigação: a abordagem económica e a abordagem sociológica.

Embora a ligação à abordagem económica seja bem conhecida desde o trabalho pioneiro sobre o crime e o castigo desenvolvido por Becker (1968), a ligação com as preocupações sociológicas é, contudo, menos evidente (Parsons, 2005). De facto, a separação das variáveis explicativas do cumprimento das obrigações fiscais entre as categorias de dissuasão económica e de psicologia fiscal tem-se tornado, ao longo dos anos, cada vez menos distinta, passando a ser mais uma questão de ênfase do que de uma dicotomia absoluta (Milliron & Toy, 1988). Enquanto alguns estudos incluem nos seus modelos de dissuasão económica variáveis como as taxas de imposto ou a complexidade do sistema fiscal, outros incluem a probabilidade de fiscalização e de punição nos seus modelos de psicologia fiscal. No entanto, há ainda uma distinção quando se trata da abordagem adotada como forma de incentivar o cumprimento, pois enquanto os modelos de dissuasão económica se concentram nas punições legais impostas pela administração fiscal para melhorar o cumprimento, os modelos de psicologia fiscal tendem a concentrar-se nas atitudes dos contribuintes e nas suas crenças, ou seja, enfatizam o papel das punições impostas pelo próprio em caso de incumprimentos fiscais.

A literatura relativa à dissuasão criminal postula que o custo da punição depende da combinação de três elementos: a probabilidade de condenação, a probabilidade de prisão e a severidade da punição (Mendes, 2004). A combinação destes elementos leva a que as autoridades sejam capazes de reduzir a criminalidade aumentando a probabilidade de condenação e/ou prisão dos incumpridores e a gravidade da punição através de sanções mais pesadas ou tempos de prisão mais prolongados. A lógica subjacente é que a forma de dissuadir a prática de atividades ilícitas passa pela fixação de um custo suficientemente

elevado pela sua realização que anule quaisquer benefícios ao infrator.

É imputada a Becker (1968) a utilização da Teoria da Dissuasão na determinação dos níveis de cumprimento legal e na compreensão dos comportamentos criminosos realizados pelos indivíduos. A análise à forma como estes reagem aos elementos de dissuasão aumenta o conhecimento da forma como a certeza da punição ou a sua severidade influenciam as suas decisões no envolvimento em atividades criminosas ou ilícitas. Becker (1968) sustentou ainda que as ferramentas de dissuasão utilizadas para controlar as atividades ilícitas estão sob controlo das autoridades, e que os crimes só serão cometidos pelo indivíduo no caso de a utilidade esperada pela sua prática ser superior à canalização do seu esforço noutras atividades.

A formalização teórica da Teoria da Dissuasão de Becker (1968) continua a resistir ao tempo e tem como componentes-chave a certeza de punição e a severidade desta (Mendes & McDonald, 2001). O modelo de Becker, algebricamente ilustrado na equação 2.10 (Becker, 1968, p. 178; Mendes & McDonald, 2001, p. 590), postula que o número de infrações O é função da probabilidade média de ser condenado (p), de ser punido (f) e da média de um conjunto de forças socioeconómicas (u):

$$O = O(p, f, u) \quad (2.10)$$

A formulação teórica sugere que os indivíduos só optam por cometer um crime se os ganhos esperados excederem as perdas esperadas. No entanto, se a certeza ou a severidade da punição for aumentada e a outra mantida constante num valor diferente de zero, a utilidade esperada associada ao crime vai diminuir (Mendes & McDonald, 2001). Apesar de Becker (1968) referir que a certeza e a gravidade da punição estão condicionadas às atitudes dos criminosos face ao risco, Mendes (2004) questionou a relevância do risco como influenciador do comportamento, ao defender que os potenciais criminosos combinam mentalmente todos os elementos de dissuasão, independentemente de serem neutrais, adversos ou favoráveis ao risco, considerando assim a componente do risco irrelevante para os modelos de dissuasão económica.

Na dissuasão de comportamentos criminosos ou ilegais é também necessária uma comunicação eficaz para credibilizar as ameaças de punição. A perceção do indivíduo ser

identificado pela realização dessas condutas (o receio do castigo) depende da forma como a mensagem é transmitida. A este propósito a literatura acerca da dissuasão diferencia as ameaças que são transmitidas pelos meios de comunicação das que são transmitidas por via das comunicações pessoais. A confiança nos meios de comunicação social tende a reforçar a credibilidade da ameaça de punição fazendo com que o indivíduo avalie por excesso a probabilidade de detecção. Por outro lado, a confiança na comunicação pessoal, o chamado “passa-palavra”, enfraquece a credibilidade da ameaça, pois esta forma de comunicação fornece ao indivíduo uma avaliação mais precisa sobre o risco de ser identificado e punido (Geerken & Gove, 1975; Zimring & Hawkins, 1973). O sucesso de qualquer processo de dissuasão é assim determinado pela forma como a mensagem de dissuasão é transmitida aos potenciais infratores, uma vez que as ameaças sancionatórias não são um impedimento contra os comportamentos desviantes, a menos que os indivíduos percecionem a ameaça de punição como sendo certa e grave (Geerken & Gove, 1975).

Desde a introdução do modelo de Becker foram vários os estudos empíricos que analisaram os efeitos das diferentes componentes da Teoria da Dissuasão tendo, no entanto, produzindo resultados ambíguos (Mendes, 2004; Mendes & McDonald, 2001). Se por um lado há investigadores que argumentam que a severidade do castigo tem um efeito insignificante enquanto consequência punitiva (*e.g.*, Decker & Kohfeld, 1990; Devos, 2007; Richardson & Sawyer, 2001), outros consideram-na significativa mas num nível inferior ao da certeza de punição (*e.g.*, Becker, 1968; Ehrlich, 1973), enquanto ainda outros consideram que os três elementos (probabilidade de detecção, certeza da punição e a severidade da mesma) são igualmente importantes (*e.g.*, Gibbs, 1968; Grasmick & Bryjak, 1980; Mendes, 2004; Mendes & McDonald, 2001; Tittle, 1969). A literatura tende, contudo, a reforçar a certeza da punição, mais do que a severidade desta, como a melhor medida de dissuasão para reduzir os comportamentos criminosos ou ilegais (von Hirsch, Bottoms, Burney & Wickstrom, 1999) ou, pelo menos, que é provável que a certeza da punição seja tão eficaz quanto a severidade do castigo (Devos, 2007).

Em contexto fiscal, a literatura também sugere que a probabilidade de detecção, de punição e a severidade desta última, são elementos igualmente importantes em qualquer modelo de cumprimento fiscal baseado na Teoria da Dissuasão (Devos, 2014). Assim, ainda que os comportamentos ilegais ou criminosos possam ser considerados arriscados, os

contribuintes poderão decidir quanto irão declarar e quanto irão suprimir do seu rendimento tributável e tomarão as suas decisões com base na probabilidade percebida da não detecção da omissão de rendimento, na certeza percebida de punição por essa conduta e na certeza e gravidade das sanções impostas (Allingham & Sandmo, 1972).

A abordagem sociológica da Teoria da Dissuasão postula a existência de três mecanismos de controlo social no combate às violações das normas: o medo da punição legal (que é imposta pelo Estado), o medo da reprovção social (que é imposta pelos seus “pares”) e a influência da consciência moral (que é imposta pelo próprio indivíduo) (Alm, 2019; Battiston & Gamba, 2016; Bobek & Hatfield, 2003; Bosco & Mittone, 1997; Grasmick & Bursik, 1990; Grasmick & Green, 1980; Grasmick & Scott, 1982; Kaplan, Newberry & Reckers, 1997; Slemrod, 2019; Violette, 1989). Estes dois últimos elementos inibidores podem também ser referidos como sanções não legais, informais ou extralegis. Na abordagem sociológica a ênfase é colocada sobre a “perceção” individual acerca da detecção e severidade das sanções (legais e não legais) e não sobre a “certeza” e severidade efetiva destas.

2.4.2.1 Punição legal (imposta pelo Estado)

O elemento-chave da Teoria da Dissuasão é a ameaça de sanções legais, sejam na forma de privação física ou material (Grasmick & Green, 1980). Gibbs (1979) afirmou que a certeza, a severidade e a celeridade da punição legal têm uma influência direta sobre a perceção de punição por parte dos indivíduos que, por sua vez, funciona como um fator dissuasor de atividades ilícitas ou criminosas. A dissuasão funciona, assim, através do receio da punição que é estimulado pela intimação levada a cabo pelas autoridades. O mecanismo específico de dissuasão decorre da ameaça de detecção, de captura e de punição dos comportamentos ilegais ou criminosos, ou seja, é a ameaça que impede a realização de um ato ilícito (Zimring & Hawkins, 1973).

Dos três elementos de controlo social, a utilização do castigo legal pelo envolvimento em comportamentos ilegais ou criminosos, é a forma mais fácil e mais comum de controlo destas condutas por parte das autoridades. As sanções legais serão assim eficazes se a ameaça resultarem alterações no comportamento, ou se o custo esperado da penalização exceder os benefícios retirados dos comportamentos desviantes (Marques et al., 2020).

Acresce que a ameaça de punição legal será mais eficaz na dissuasão desses comportamentos se o potencial transgressor for suscetível de ser estigmatizado pela punição legal por ter violado a lei (Grasmick & Appleton, 1977; Slemrod, 2019). Tal sugere que a punição legal pode não ser a real fonte de dissuasão na realização de comportamentos ilegais. Em vez disso, pode ser a ameaça de ser exposto como um criminoso junto dos seus “pares” e a estigmatização daí resultante que serve, na verdade, como elemento dissuasor, o que sugere também que, para ser eficaz, quaisquer punições legais devem ser visíveis para os outros.

A forma de medição da severidade percebida da punição utilizada em muitos dos estudos empíricos é, contudo, questionada por Grasmick e Bryjak (1980). Estes investigadores defendem que, em vez de serem apresentadas aos inquiridos punições pré-estabelecidas e iguais para todos, é mais consistente com uma perspetiva utilitarista que sejam os próprios inquiridos a identificar a sua perceção acerca da severidade da punição. Tal deriva do facto de uma dada penalização poder ser considerada pesada e excessiva para alguns indivíduos (agindo assim como um elemento dissuasor de comportamentos desviantes), mas para outros poder ser considerada insignificante e, portanto, não considerada suficientemente grave para agir como um impedimento contra esses comportamentos.

Contudo, embora a maioria dos estudos sobre a dissuasão incluam algumas medidas de compromisso moral ou de ameaça de reprovação social, em situações em que a motivação de incumprimento seja alta, os indivíduos podem estar dispostos a suportar os custos com os "sentimentos de culpa" e, assim, continuar a agir de forma desviante (Grasmick & Green, 1980). Em tais situações, a punição legal terá um forte efeito dissuasor, independentemente do nível de compromisso moral.

2.4.2.2 Punição social (imposta pelos “pares”)

O receio da reprovação social fruto do envolvimento em atividades ilegais ou criminais é também considerado como tendo um efeito dissuasor (Jimenez & Iyer, 2016). O objetivo fundamental da censura social é a ameaça implícita de que, através de sanções legais, o indivíduo possa ser exposto perante aqueles que lhe são importantes como sendo um incumpridor. Os referenciais importantes, por sua vez, imporão sanções informais (ou

não legais) pela realização de comportamentos desviantes (Grasmick & Scott, 1982). Tal sugere que a ameaça das sanções legais só dissuade as pessoas do exercício de comportamentos ilícitos se o castigo for seguido de uma ameaça de reprovação social. No entanto, se existir uma falta de consenso normativo, as sanções legais podem ter um efeito dissuasor maior sobre as atividades ilícitas ou criminosas do que a ameaça de reprovação social. Wrong (1961) sustentou que os indivíduos não são apenas motivados por ganhos ou perdas pessoais, mas também pela aprovação ou não dos seus “pares”, e que o efeito dissuasor da reprovação social reside na antecipação de avaliações pessoais negativas por parte dos referenciais importantes como consequência do envolvimento em comportamentos ilegais ou criminais. O investigador argumentou ainda que a aceitação teórica da ameaça de censura social enquanto elemento de controlo, baseia-se no pressuposto de que os indivíduos são motivados por um desejo de alcançar uma imagem positiva de si mesmos, ganhando aceitação ou *status* aos olhos dos outros.

Um aspeto importante da aprovação/reprovação social é saber se os referenciais (aqueles cuja aprovação é desejada) estão, eles próprios, envolvidos em comportamentos ilegais ou criminosos (Grasmick & Green, 1980). Daqui decorre que se um indivíduo conviver com pessoas que não violam a lei, a reprovação social será mais elevada no caso de existirem incumprimentos. Por outro lado, se os referenciais importantes praticam atividades ilícitas, a ameaça de sanções não legais (por via da reprovação social) é baixa ou residual. Vários são os estudos que demonstram, quer a existência de uma relação positiva entre o envolvimento em atividades ilícitas por parte dos referenciais importantes e o envolvimento do próprio inquirido nesse tipo de atividades, quer a existência de uma relação inversa entre a ameaça da reprovação social e o comportamento desviante (*e.g.*, Ajzen, 2012; Cialdini et al., 1991; Grasmick & Green, 1980).

A literatura sugere, assim, que a ameaça de sanções legais, em conjunto com a ameaça da reprovação social, podem ter um efeito inibidor sobre o comportamento incumpridor. Acresce que a ameaça da punição legal não depende do nível de ameaça das sanções não legais. Ao invés, os dois tipos de sanções são considerados igualmente eficazes para combater as atividades ilegais.

2.4.2.3 Punição pessoal ou consciência moral (imposta pelo próprio)

A consciência moral detida por uma pessoa, ou o seu compromisso moral, é um importante fator motivador de obediência à lei. No entanto, os modelos económicos tradicionais assentes na maximização da utilidade, têm ignorado as dimensões éticas ou morais no processo de tomada de decisões económicas. Estes modelos têm negligenciado determinados comportamentos, nomeadamente, aqueles em que os indivíduos renunciam a oportunidades de ganhos ilegítimos, mesmo quando as sanções previstas em caso de deteção sejam residuais. O modelo económico do crime tende simplesmente a considerar esses comportamentos como anómalos e cuja explicação não é de fácil obtenção (Eisenhauer, 2006).

O papel da consciência na dissuasão de comportamentos fiscais antiéticos foi examinado por Eisenhauer (2006), que concluiu que os indivíduos que antecipam remorsos por cometerem transgressões, tomam-no em consideração aquando das suas escolhas económicas. A evidência empírica em economias de transição (não existindo evidência de que tal não possa também ocorrer noutros países) indica que os sentimentos morais não são somente meios de dissuasão eficazes, como têm também uma influência significativa sobre os resultados económicos, desencorajando o incumprimento fiscal. Os resultados sugerem que a consciência individual pode dissuadir condutas antiéticas numa ampla variedade de contextos económicos em que existem oportunidades de ganhos ilícitos, incluindo a fraude fiscal.

O efeito sancionatório do compromisso moral foi também defendido por Grasmick e Scott (1982), que apontaram os sentimentos de culpa como uma forma de autossanção e concluíram que o efeito do compromisso moral na intenção de incumprimento fiscal era mais forte do que o efeito da aplicação de sanções legais. Em contraste, as evidências apresentadas por Tittle e Rowe (1973) sugeriram que as tentativas de aumentar o nível de obrigação moral relativamente ao cumprimento das obrigações fiscais, aumentando os sentimentos de culpa, podiam ter o efeito oposto, uma vez que estratégias de aumento do compromisso moral pode indicar aos indivíduos que o incumprimento é uma prática generalizada, fazendo com que qualquer norma contra o incumprimento perca a sua atratividade moral.

Enquanto que Kinsey (1986) reforçou o facto de vários investigadores argumentarem que os indivíduos moralmente comprometidos não podem ser dissuadidos por qualquer das formas de sanções, uma vez que estes nunca ponderaram violar quaisquer disposições legais, Grasmick e Green (1980) consideraram o compromisso moral como um poderoso inibidor, na medida em que evita a possibilidade de um indivíduo ficar motivado para o incumprimento, mesmo quando as ameaças percebidas de punição legal são de ocorrência improvável ou mínima. Esta linha de argumentação sugere, assim, que o nível do efeito percebido da ameaça de sanção legal depende dos níveis de compromisso moral do indivíduo.

Em resumo, a literatura baseada na Teoria da Dissuasão indica que os três mecanismos de controlo referidos anteriormente, contribuem de forma independente, autónoma e significativa para dissuadir as pessoas no envolvimento em comportamentos ilegais ou criminais. Em contexto fiscal, os três mecanismos de controlo incluem: a ameaça de sanções legais impostas pela administração fiscal em caso de deteção de incumprimentos fiscais, a ameaça de reprovação social dos referenciais importantes cujo padrão de comportamento é o cumprimento integral das suas obrigações fiscais, e a ameaça que advém dos sentimentos de culpa impostos pelo próprio infrator após o incumprimento das regras fiscais.

2.4.3 Teorias de justiça

Quando é solicitado aos cidadãos que se expressem sobre o sistema fiscal, as questões da justiça/equidade são das mais citadas por estes (Braithwaite, 2003; Jimenez & Iyer, 2016; Kirchler et al., 2008; Taylor, 2003; Torgler, 2007). Existem três áreas fundamentais de justiça na psicologia social: a justiça distributiva, a justiça procedimental e a justiça retributiva (Devos, 2014; Kirchler, 2007; Sabbagh & Schmitt, 2016; Tyler, Boeckmann, Smith & Huo, 1997; Tyler & Smith, 1998; Wenzel, 2003).

A justiça distributiva, com o maior historial de investigação em psicologia social, refere-se à equidade dos resultados obtidos pela atribuição ou distribuição de recursos (contribuições e benefícios)¹², ou seja, relaciona o rácio entre aquilo que as pessoas

¹² As designações contribuições e benefícios correspondem à tradução dos termos originais “*inputs*” e “*outcomes*” utilizados por Adams (1965).

investem e aquilo que recebem em troca (Adams, 1965; Walster, Berscheid & Walster, 1976). A tónica é colocada em torno do benefício ou merecimento, pelo que uma situação é considerada justa quando uma determinada unidade social recebe a quantidade de recursos que percebe como sendo merecida (Farrar, Massey, Osecki & Thorne, 2020). Se o intercâmbio for equitativo e os recursos forem distribuídos de forma justa entre as partes, esse equilíbrio contribuirá para uma relação satisfatória (Jasso, Törnblom & Sabbagh, 2016).

A justiça procedimental refere-se às avaliações subjetivas feitas pelos indivíduos face à equidade do processo de tomada de decisão durante uma qualquer situação de disputa (Vermunt & Steensma, 2016). O termo justiça procedimental foi introduzido na literatura pela primeira vez num estudo desenvolvido em contexto jurídico por Thibaut, Walker e Lind (1972). Estes investigadores demonstraram que os procedimentos utilizados pelos tribunais nas suas decisões tinham um forte efeito nos julgamentos de justiça, independentemente da favorabilidade dos resultados obtidos, e que quanto maior o controlo detido pelos indivíduos relativamente aos procedimentos utilizados, maior era a perceção de justiça detida por estes. Esta visão foi depois discutida e desenvolvida por Thibaut e Walker (1975) que fizeram uma distinção interessante entre duas formas de controlo: o controlo da decisão e o controlo do processo. Na sua essência, esta abordagem com enfoque nos procedimentos, espelha a vertente da justiça associada aos critérios e procedimentos que conduzem a determinados resultados (distribuição de contribuições e benefícios). Tyler (2007) enumerou quatro elementos que contribuem consideravelmente para julgamentos de justiça procedimental por parte das pessoas: a oportunidade de participação, a neutralidade/imparcialidade/objetividade das autoridades com que lidam, a confiança nas autoridades e o tratamento com dignidade e respeito.

A justiça retributiva refere-se à adequação percebida das sanções aplicadas em caso de incumprimento das normas (Wenzel & Okimoto, 2016). Preocupa-se com a atribuição de responsabilidades aos indivíduos pelo incumprimento das normas, com a restauração de danos à parte lesada e com a punição adequada a essa conduta (Kirchler, 2007; Wenzel, 2003).

2.4.3.1 Teoria da Justiça Distributiva

A justiça distributiva centra-se na análise da forma como os recursos são distribuídos (Jasso et al., 2016). O primeiro modelo de justiça distributiva, assente no princípio da distribuição proporcional entre benefícios e contribuições, começou a ser desenvolvido por Homans (1958) e ficou conhecido como Teoria da Equidade com os desenvolvimentos de Adams (1963, 1965) e de Walster et al. (1976).

A Teoria da Equidade abrange duas dimensões: a reciprocidade e a afetação (Adams, 1965). A equidade na reciprocidade, ou justiça das trocas, é baseada na premissa de que uma pessoa responde de forma justa no caso da outra parte agir da mesma forma. Este quadro de justiça é alcançado quando existe uma relação equitativa entre os *inputs* e os *outcomes* relativamente a todas as partes envolvidas na troca (Cook & Hegtvéd, 1983). De forma inversa, diz-se existir desigualdade quando esse rácio está desequilibrado. Assim, uma pessoa percebe um sistema como sendo justo se o benefício que recebe for igual à sua contribuição, e vice-versa. A distinção entre estas duas dimensões foi efetuada por Eckhoff (1974) ao referir que enquanto a justiça na reciprocidade lida com trocas mútuas (transferências mutuamente benéficas de recursos, ou seja, nos dois sentidos) a justiça na afetação implica uma troca indireta através da distribuição unidirecional de recursos dentro de um grupo ou de um círculo de destinatários. A Teoria da Equidade foi, no entanto, alvo de críticas devido às suas premissas demasiado simplistas pois, tal como defendeu Leventhal (1980)¹³, numa apreciação sobre justiça existem outros fatores que necessitam de ser abordados para além das trocas (sejam trocas mútuas ou indiretas).

A fim de alargar a ideia da afetação sugerida por Adams (1965) a TJD foi evoluindo, demonstrando que os indivíduos não olham para a equidade avaliando exclusivamente os benefícios por si recebidos em função da sua contribuição (justiça das trocas) mas também comparando-se com os outros. Ou seja, os indivíduos tendem a comparar o seu rácio benefício-contribuição com o de outros membros do seu grupo de referência e, quando

¹³ As três maiores debilidades da Teoria da Equidade apontadas por Leventhal (1980) foram: i) a abordagem unidimensional da teoria; ii) a consideração apenas da distribuição final, desconsiderando os procedimentos que levam a essa distribuição, e iii) a exagerada importância dada à justiça nas relações sociais (pois a justiça é apenas uma força motivacional entre muitas outras que influenciam a percepção social e o comportamento).

percecionam uma disparidade, entendem que a relação é desigual (Walster, Walster & Berscheid, 1978). Com base nesta premissa, a TJD assume que a distribuição dos benefícios deve ser igual para todas as pessoas com contribuições semelhantes.

Num processo de atribuição de um incentivo ou de uma recompensa, no entanto, nem sempre se consegue manter o princípio da equidade nas trocas (Greenberg, 1987). Por esse motivo, Leventhal (1976) sustentou que a justiça distributiva, dependendo da situação, pode ser alcançada através da aplicação de três regras de afetação/distribuição: a regra da equidade/proporcionalidade, a regra da igualdade e a regra da necessidade. A regra de equidade sugere que deve haver uma relativa proporcionalidade entre as contribuições e os benefícios, ou seja, requer que os indivíduos sejam compensados na mesma relação do seu esforço, tal como defendido na justiça das trocas. Em contraste, a regra da igualdade apela a uma igualdade na distribuição das recompensas independentemente da contribuição individual, ou seja, sugere que não seja feita qualquer diferenciação na distribuição em função da contribuição feita por cada um. Para a regra da necessidade, Leventhal (1976) propôs que a distribuição fosse feita tendo em atenção as necessidades dos destinatários (indivíduos ou grupos), ou seja, com base nesta regra há a possibilidade de serem distribuídos mais benefícios a indivíduos com contribuições baixas ou nulas (para atender às suas necessidades) comparativamente a outros com contribuições maiores. Por outro lado, Eckhoff (1974) incorporou cinco princípios constituintes da TJD, dos quais três são semelhantes aos de Leventhal (1976). Os princípios foram a igualdade relativa (equivalente à regra da equidade), a igualdade objetiva (equivalente à regra de igualdade), a igualdade subjetiva (equivalente à regra da necessidade), a ordem de classificação da igualdade e a igualdade de oportunidades. O critério da ordem de classificação da igualdade postula que, se as contribuições realizadas por membros de um grupo forem mais elevadas do que as de outros grupos, então, os seus benefícios também devem ser mais elevados, algo que já era defendido por Homans (1958). Este princípio sugere que embora o esforço/recompensa não seja necessariamente equivalente, devem ser distribuídos mais benefícios àqueles com contribuições mais elevadas. O princípio restante é o da igualdade de oportunidades, que é normalmente discutido em relação às políticas de integração racial (Cook & Hegtvedt, 1983).

Em suma, o enfoque destes primeiros trabalhos incidiu sobre os princípios que guiavam uma distribuição justa dos recursos, tais como a equidade, a necessidade e a igualdade

(Lamm & Schwinger, 1980). As preocupações e os interesses destes teóricos e investigadores giravam em torno da aplicação destes princípios aos processos distributivos, da importância relativa atribuída a cada um deles em diferentes contextos e das reações das pessoas relativamente à justiça dos recursos e resultados obtidos (Deutsch, 1975; Walster et al., 1976).

2.4.3.2 Teoria da Justiça Procedimental

A justiça procedimental é uma extensão da justiça distributiva que surge da constatação de que as pessoas não se preocupam exclusivamente com a justiça dos resultados obtidos, mas também com o conjunto de normas, métodos e procedimentos que são usados durante os processos de tomada de decisão (Greenberg, 1986; Tyler, 2001). Enquanto a justiça distributiva trata dos “fins”, a justiça procedimental trata dos “modos” como decorrerem a resolução de litígios e os processos de alocação/distribuição de recursos (Leventhal, 1980; Lind & Tyler, 1988; Thibaut & Walker, 1978).

Foi sobretudo com Thibaut e Walker (1975) que se abriu esta nova linha de investigação sobre as perceções de justiça focalizadas nos procedimentos, que veio revolucionar as teorias e a investigação no campo da justiça social. O objetivo passou a ser o de estudar a influência da perceção de justiça relativamente aos procedimentos que originavam os resultados obtidos. Estes investigadores, em contexto da simulação de processos jurídicos, sublinharam a importância do controlo detido pelas pessoas acerca dos procedimentos utilizados para chegar às decisões, fazendo uma distinção entre o controlo da decisão (que se refere às decisões que são realmente tomadas) e o controlo do processo ou “voz” (que se refere aos procedimentos conducentes à participação ou oportunidade de apresentação das suas opiniões ou argumentos durante os processos de tomada de decisão). Os resultados sugerem que a decisão é percebida como sendo mais justa, mesmo quando os resultados não são favoráveis para o indivíduo, quando há a possibilidade de ter “voz” (Vermunt & Steensma, 2016). Thibaut e Walker (1975) advogaram, assim, que ter uma palavra a dizer sobre o que está em disputa é importante para que um processo possa ser considerado justo, ou seja, para a perceção de um procedimento justo não é imprescindível que exista um controlo na decisão, desde que seja assegurado um controlo sobre o processo que conduz à decisão. Esta leitura instrumental do controlo, em que as pessoas procuram assegurar a sua participação no

processo com o objetivo de assegurar vantagens em termos de resultados, foi também apoiada por Tyler (1990) que reforçou que o que está em causa é controlar o resultado através do controlo do processo, o que constituiu um marco no desenvolvimento do conceito de justiça procedimental.

Com base na iniciativa pioneira de Thibaut e Walker (1975), Leventhal (1980) alargou a noção de justiça procedimental a contextos organizacionais e identificou seis critérios/regras nas quais a equidade nos procedimentos deve ser avaliada para além do critério da “voz” ou do controlo do processo, argumentando que o peso e o valor que as pessoas atribuem a cada uma delas depende dos seus interesses em cada situação particular. As seis regras foram:

- Regra da consistência – Esta regra estabelece que os procedimentos usados devem ser aplicados de forma consistente entre os diferentes indivíduos e ao longo do tempo, pelo que ninguém deve deter privilégios em detrimento de outros. Além disso, exige também que os procedimentos permaneçam constantes ao longo do tempo (sem mudanças frequentes, pelo menos no decurso de um mesmo processo), pois a falta de coerência nos procedimentos, motivada por alterações reiteradas, pode levar o indivíduo a acreditar que a equidade procedimental pode estar a ser violada e, em consequência, diminuir a sua perceção de justiça.
- Regra da supressão de enviesamentos – Esta regra estabelece que os procedimentos não devem ser enviesados ou parciais, ou seja, não deve existir qualquer favorecimento pessoal por parte dos decisores relativamente aos alvos da decisão. Desta forma, as decisões devem ser alicerçadas em bases doutrinárias e não em interesses pessoais, pelo que a regra da supressão de enviesamentos refere-se à não permissão de qualquer favoritismo ou parcialidade externa, devendo todos ser tratados de forma justa e sem qualquer discriminação.
- Regra da precisão – Esta regra refere-se à exatidão e à qualidade dos procedimentos e critérios, que devem ser fundamentados em informação exata e rigorosa e obtida de forma prévia. Este rigor é essencial já que quaisquer falhas na recolha e no processamento de informações podem contribuir para uma decisão errada e comprometer a confiança do indivíduo sobre a imparcialidade dos procedimentos adotados.

- Regra da retificação – Esta regra refere-se à oportunidade de recorrer das decisões a outras entidades, ou seja, diz respeito à flexibilidade na alteração de decisões percecionadas como injustas ou imprecisas. Logo, de forma a retificar eventuais erros cometidos durante e/ou após a conclusão do processo, os procedimentos devem garantir formas e mecanismos de recurso. Este critério requer assim como pré-requisito a existência de um canal legítimo que possibilite a modificação de decisões procedimentalmente injustas¹⁴.
- Regra da representatividade – Esta regra postula que o processo deve representar os interesses de todos os afetados de forma a garantir uma maior aceitação dos procedimentos, ou seja, todas as fases do processo devem refletir os interesses básicos, as preocupações, os valores, as opiniões e os pontos de vista dos interessados de forma a garantir que estes tenham “voz” no processo. A existência de procedimentos que permitam à pessoa ter uma palavra a dizer, de modo a expressar as suas preocupações e valores, já era defendida por Thibaut e Walker (1975) nas regras de controlo do processo e controlo de decisão.
- Regra da moralidade – Esta regra preconiza que os procedimentos devem estar em conformidade com os padrões éticos e morais dos implicados, sobretudo no que concerne ao respeito pela dignidade humana.

À semelhança do também ocorrido com a justiça distributiva, as preocupações dos primeiros teóricos na área da justiça procedimental (*e.g.*, Leventhal, 1980; Thibaut & Walker, 1975) também incidiram sobre a justiça dos aspetos formais dos procedimentos, ou seja, sobre a identificação dos princípios e dos critérios em que as pessoas se baseavam para avaliar a justiça dos procedimentos. No entanto, enquanto a investigação de Thibaut e Walker (1975) se centrou em dois conceitos fundamentais para o entendimento da justiça procedimental – o controlo do processo e o controlo da decisão – o foco de Leventhal (1980) foi sobre o uso de regras de justiça na avaliação da equidade dos processos atributivos, regras essas que deviam ser satisfeitas para que um procedimento

¹⁴ A disponibilidade de procedimentos de recurso (formais ou informais) nas várias fases do processo aumenta a perceção do nível de justiça do processo, na medida que os indivíduos são mais propensos a aceitar um resultado desfavorável se percecionarem que têm disponível uma possibilidade de corrigir qualquer decisão errada por ter sido tomada com base em informações ou presunções incorretas (Leventhal, 1980).

fosse percebido como justo.

Dando sequência aos trabalhos pioneiros de Thibaut e Walker (1975) e de Leventhal (1980), a investigação focou-se na demonstração dos efeitos independentes nas avaliações de justiça que advinham da justiça distributiva e da procedimental, tendo esta última, comparativamente, um maior impacto nessas avaliações (Tyler & Folger, 1980). No entanto, o modo como a justiça procedimental passou a ser encarada por teóricos e investigadores, foi-se alterando. Esta mudança resultou das evidências empíricas que mostravam que as preocupações com a justiça eram independentes dos seus efeitos nos processos de tomada de decisão e da sua influência sobre a obtenção de resultados positivos. Diversos estudiosos apontaram para o facto das pessoas avaliarem os procedimentos como sendo mais justos quando lhes era dada a oportunidade de ter voz, mesmo quando consideravam que os seus argumentos tinham pouca ou nenhuma influência sobre as decisões finais tomadas (*e.g.*, Lind, Kanfer & Earley, 1990; Lind, Lissak & Colon, 1983; Tyler, Rasinski & Spodick, 1985). Mais, que as pessoas valorizavam a oportunidade de ter voz mesmo quando essa possibilidade só lhes era dada depois das decisões terem sido tomadas, sabendo, por isso, que os seus argumentos não iriam produzir quaisquer efeitos sobre essas decisões (Lind, Walker, Kurtz, Musante & Thibaut, 1980). Estes resultados reforçavam que os motivos subjacentes ao valor que era atribuído pelas pessoas ao fator “voz” estavam para além do simples desejo de influenciar os resultados obtidos, sugerindo que a oportunidade de expressar opiniões, pontos de vista e argumentos poderia ter um valor simbólico e relacional.

Paralelamente, um outro conjunto de investigadores começou também a chamar a atenção para um aspeto que até então tinha sido descurado – os aspetos interpessoais e relacionais dos procedimentos. Partindo da constatação de que todos os processos distributivos pressupõem algum tipo de comunicação e interação entre as pessoas envolvidas, e que existe uma variação considerável na forma como elas se tratam umas às outras, Bies e Moag (1986) argumentaram que as pessoas eram sensíveis à qualidade do tratamento interpessoal que recebiam no decurso da aplicação dos procedimentos e que tal influenciava, quer os seus julgamentos de justiça, quer as suas reações. De facto, vários estudos apontavam para o facto da maioria das situações de injustiça que eram relatadas pelas pessoas, não incidirem sobre aspetos relacionados com a justiça distributiva ou procedimental, mas sobre aspetos relacionados com a qualidade do tratamento

interpessoal recebido (*e.g.*, Messick, Bloom, Boldizar & Samuelson, 1985; Mikula, Petri & Tanzer, 1990).

Esta justiça interacional (que se baseia não nos aspetos formais do processo de tomada de decisão, mas na qualidade da interação com os decisores) aborda, assim, aspetos que se prendem com a justiça interpessoal, que abrange a cortesia, o respeito e a dignidade no tratamento, e com a justiça informacional, que se refere à adequação das informações que são fornecidas aos indivíduos (Doyle, Gallery & Coyle, 2009; Farrar, Kaplan & Thorne, 2019) e é considerada por alguns investigadores como uma terceira dimensão de justiça, independente da justiça procedimental (*e.g.*, Bies & Moag, 1986; Messick et al., 1985; Mikula et al., 1990), enquanto outros a consideram uma componente relacional da justiça procedimental (*e.g.*, Cropanzano & Greenberg, 1997; Lind & Tyler, 1988; Tyler & Lind, 1992). No entanto, independentemente de os aspetos relacionais serem, ou não, considerados uma dimensão distinta da justiça procedimental, a sua importância é unanimemente aceite e reconhecida, passando o estudo da sua influência a estar no centro das preocupações de teóricos e investigadores. É neste quadro que surge um conjunto de modelos teóricos alternativos ao modelo instrumental, que procuram explicar as preocupações com a justiça com base nas motivações relacionais.

2.4.3.2.1 Modelos relacionais de justiça

Se a justiça procedimental “formal” trata da vertente estrutural dos procedimentos que levam à alocação diferenciada de recursos, a justiça “relacional” trata do tipo de explicação e do modo de tratamento que é dado às pessoas acerca desses procedimentos, ou seja, estamos perante uma distinção entre os procedimentos e a sua implementação (Bies & Moag, 1986).

Os modelos relacionais de justiça, nos quais se inserem o Modelo do Valor do Grupo (Lind & Tyler, 1988; Tyler, 1989), o Modelo Relacional da Autoridade (Tyler & Lind, 1992) e o Modelo do Envolvimento com o Grupo (Tyler & Blader, 2003) têm o seu enfoque principal na dimensão relacional dos procedimentos e explicam a importância das preocupações com a justiça com base em questões de identidade.

O Modelo do Valor do Grupo sublinha a importância que a justiça dos procedimentos

tem no estabelecimento de uma relação duradoura entre o indivíduo e o grupo, na medida em que as pessoas encaram esses procedimentos como um indicador da qualidade da sua relação com o grupo e deste com as autoridades (Tyler, 1989; Tyler, Degoey & Smith, 1996). Este modelo atribui um papel preponderante às consequências que três preocupações de ordem relacional têm na avaliação do grupo e da relação indivíduo-grupo: a “neutralidade” da tomada de decisão, a “confiança” e o “reconhecimento da posição pessoal ou do estatuto”, ou seja, em que medida os procedimentos são percebidos como iguais para todos, de que forma os motivos da autoridade são vistos como orientados por preocupações de justiça e as suas ações são vistas como honestas, e o grau de dignidade e respeito com que as pessoas são tratadas durante os procedimentos, respetivamente¹⁵.

O Modelo do Valor do Grupo foi testado por Tyler (1989) que examinou as experiências dos cidadãos com as autoridades legais e onde viu confirmada, não só a sua hipótese de investigação de que as questões de valor grupal (neutralidade, confiança e estatuto) influenciavam as avaliações de justiça dos participantes, independentemente da influência da favorabilidade do resultado ou do controlo sobre as decisões e sobre o processo de tomada de decisão, como o facto do reconhecimento da posição pessoal ou do estatuto ser o indicador mais forte dos três, seguindo-se a confiança e, por último, a neutralidade. A publicação no ano seguinte do livro *“Why People Obey the Law”* fez com que o trabalho de Tom Tyler sobre a justiça procedimental se tenha tornado cada vez mais reconhecido. Nele, o autor argumentou que tanto a justiça procedimental como a legitimidade são importantes na promoção da cooperação e do cumprimento das regras (Tyler, 1990).

Os modelos relacionais de justiça partem, assim, da premissa de que as pessoas são por natureza seres afiliativos e que valorizam a pertença a grupos sociais, pelo que de acordo com estes, as pessoas avaliam se a sua pertença a um determinado grupo é efetivamente positiva e benéfica, quer do ponto de vista dos recursos obtidos, quer do ponto de vista identitário, com base em dois tipos de julgamentos de justiça: os julgamentos de justiça procedimental e os julgamentos relativos à qualidade do tratamento interpessoal (Lind &

¹⁵ Embora as duas primeiras dimensões já tivessem sido incluídas no trabalho de Leventhal (1980) é o terceiro fator – o reconhecimento da posição pessoal ou do estatuto – que tem a contribuição mais significativa neste modelo.

Tyler, 1988; Tyler & Lind, 1992). Segundo estes teóricos, as pessoas preocupam-se mais com a justiça dos procedimentos e com a qualidade do tratamento recebido do que com a favorabilidade dos resultados obtidos no seio do grupo, pois enquanto os resultados têm um carácter pontual, os procedimentos refletem os valores e os princípios que regem o funcionamento do grupo, tendo por isso um carácter mais continuado.

Ao proporem o Modelo Relacional da Autoridade, Tyler e Lind (1992) evidenciaram a importância das dimensões de justiça relacional na legitimação da autoridade. Propõem especificamente que quanto maior a percepção de que a decisão de uma autoridade é orientada por princípios relacionais de neutralidade, confiança e reconhecimento do estatuto, mais essa decisão é percebida como justa. Tal conduzirá à legitimação da autoridade e, segundo este modelo, somente essa legitimação pode assegurar a aceitação e o cumprimento voluntário das decisões emanadas por essa autoridade.

Posteriormente, o Modelo do Envolvimento com o Grupo (Tyler & Blader, 2003) veio sugerir que o motivo pelo qual a justiça dos procedimentos utilizados e a qualidade do tratamento interpessoal recebido são tão determinantes, prende-se com o facto destes transmitirem às pessoas sentimentos de confiança e segurança identitária, enquanto o uso de procedimentos injustos dá origem a um distanciamento entre a identidade pessoal e a identidade grupal.

Os três modelos relacionais de justiça são, assim, baseados na abordagem da identidade social, diferindo apenas em relação às questões abordadas: o Modelo do Valor do Grupo tem o seu foco nos julgamentos de justiça feitos pelas pessoas, o Modelo Relacional da Autoridade foca-se na razão das pessoas aceitarem as decisões tomadas pelas autoridades, e o Modelo do Envolvimento com o Grupo preocupa-se com o porquê das pessoas cooperarem (Hartner, Rechberger, Kirchler & Schabmann, 2008). O argumento que é comum a todos os modelos é, portanto, o de que as pessoas inferem, a partir de um conjunto de informações acerca da justiça dos processos sociais que ocorrem no contexto desse grupo, o valor que lhes é reconhecido no seio do mesmo (Lind & Tyler, 1988; Tyler & Lind, 1992). Assim, se forem utilizados procedimentos neutros e imparciais, baseados em factos, aplicados por autoridades honestas e de confiança, que tratam as pessoas de uma forma justa e equilibrada, que têm em conta as suas necessidades, preocupações e opiniões e que tratam os membros do grupo com respeito, dignidade e educação, será um

forte indicador de que este grupo e as autoridades que o representam reconhecem valor aos seus membros. É natural, portanto, que as pessoas se identifiquem e se orgulhem de pertencer a esse grupo, e essa pertença possibilita o desenvolvimento de uma identidade social e de uma autoestima positivas. Por sua vez, é o reconhecimento do valor, os sentimentos de pertença e a possibilidade de manter uma identidade positiva, que dão origem a sentimentos de compromisso, envolvimento e lealdade e fomentam a adoção de comportamentos positivos em relação ao grupo e às autoridades que o representam (Lind & Tyler, 1988; Tyler & Blader, 2003; Tyler & Lind, 1992).

Em suma, um dos efeitos mais estudados e replicados na literatura no âmbito da justiça social é a influência dos julgamentos procedimentais e relacionais na avaliação que os indivíduos realizam sobre as autoridades. Foi precisamente com o intuito específico de explicar a razão e de que forma os julgamentos relacionais de justiça determinam a legitimação das autoridades e o cumprimento voluntário das suas decisões, das regras ou das leis, que Tyler e Lind (1992) propuseram o Modelo Relacional da Autoridade.

2.4.3.2.2 Legitimação das autoridades e cumprimento voluntário das normas

A existência de regras e de autoridades, são características centrais da maioria dos grupos e também das organizações. As autoridades são importantes na medida em que regulam o funcionamento dos grupos e são responsáveis por manter a ordem social, regular a distribuição de recursos e oportunidades, resolver conflitos e fazer cumprir as regras do grupo (Tyler & Lind, 1992). A eficácia das autoridades está, no entanto, dependente da sua capacidade para influenciar o comportamento dos membros do grupo, no sentido de estes seguirem as suas diretrizes, aceitarem as suas decisões e cumprirem as normas do grupo. Embora na maioria dos grupos e organizações existam recompensas, de um modo mais ou menos explícito, para quem cumpre as regras e punições para quem as infringe, muitas vezes as pessoas simplesmente cumprem voluntariamente as normas (independentemente da existência de recompensas ou punições). Acresce que, tal como reforçaram Tyler e Jackson (2014), a relação entre o cumprimento e o receio de ser identificado e punido por infringir as normas parece ser fraca. Nestes casos, o que parece pautar o seu comportamento é a internalização de um sentido de dever de obediência para com as autoridades e as normas do grupo. A esta crença de que as pessoas têm o dever de obedecer às ordens, decisões e diretrizes das autoridades, e ao sentimento interno de

obrigação pelo cumprimento voluntário das regras, normas ou leis, dá-se o nome de legitimação (Sunshine & Tyler, 2003).

O Modelo Relacional da Autoridade, apoiando-se nos mesmos pressupostos do Modelo do Valor do Grupo, explica a legitimação das autoridades também com base nas preocupações identitárias das pessoas. No contexto dos grupos, o tratamento que as pessoas recebem por parte das autoridades, constitui uma das principais fontes de informação identitária, uma vez que as autoridades são consideradas elementos representativos dos valores e das normas do grupo. Assim, a partir do tratamento que recebem das autoridades, as pessoas inferem qual o valor que essas lhes reconhecem e, por consequência, também ao próprio grupo (Tyler & Lind, 1992).

O argumento principal do Modelo Relacional da Autoridade é que a legitimação tem uma base relacional, ou seja, quando as pessoas consideram que os comportamentos e as decisões das autoridades se pautam por normas de justiça procedimental e, por intermédio do tratamento recebido, sentem que são membros respeitados, aceites e valorizados no seio do grupo, confiam e reconhecem legitimidade às ações e decisões dessas autoridades. Tal conduz ao desenvolvimento de sentimentos de lealdade e de dever para com elas e estabelecem compromissos a longo prazo, sendo precisamente isso que está na base do cumprimento voluntário das regras e normas do grupo.

Vários estudos dão suporte às hipóteses do Modelo Relacional da Autoridade, mostrando que as percepções de justiça procedimental e relacional são um antecedente determinante para a legitimação das autoridades (*e.g.*, Bradford, Hohl, Jackson & MacQueen, 2015; Sunshine & Tyler, 2003; Tyler, 1990, 1997; Tyler & Jackson, 2014; van Dijke, De Cremer & Mayer, 2010). Por sua vez, tanto os julgamentos de justiça procedimental e relacional como a legitimação, estão fortemente relacionados com a aceitação das decisões das autoridades (Tyler, 1989, 1990, 1997; Tyler & Lind, 1992) e com o cumprimento de regras, normas ou leis (Murphy, 2009; Murphy & Tyler, 2008; Sunshine & Tyler, 2003; Tyler, 1990, 1997; Tyler et al., 1996).

Ainda a propósito do Modelo Relacional da Autoridade, Tyler e Lind (1992) salientaram que os primeiros contactos e experiências de justiça ou injustiça que as pessoas têm com as autoridades desempenham um papel determinante, na medida em que irão determinar

a forma como as interações futuras irão decorrer. Segundo estes investigadores, a partir do momento em que as pessoas formulam impressões relativamente fortes em relação a uma autoridade, os julgamentos de justiça acerca dos resultados obtidos e dos procedimentos usados por essa autoridade em situações futuras serão interpretados à luz das impressões previamente formuladas. Tyler (1994) também apontou nesta direção ao demonstrar que quando as pessoas são tratadas de forma desrespeitosa por uma figura de autoridade, inferem que ela é parcial ou tendenciosa e que tal conduz a avaliações negativas dos procedimentos usados e dos resultados obtidos subsequentemente da parte dessa autoridade. Também De Cremer (2004) concluiu que quando as pessoas assumem que uma autoridade é parcial ou tendenciosa e não é de confiança, uma das consequências dessa impressão negativa que formaram é que as ações subsequentes dessa autoridade, mesmo quando se pautam por princípios de justiça, são avaliadas negativamente.

A eficácia limitada da coerção como forma de incentivar o cumprimento das leis e a cooperação com as autoridades foi também defendida por Tyler (1990), que reforçou que existem outras abordagens alternativas para incentivar o cumprimento de uma forma voluntária. Essa alternativa refere-se ao tratamento das pessoas com justiça procedimental e respeito, uma vez que quando as pessoas são assim tratadas, encaram a lei e as autoridades legais como legítimas e que têm o direito a que lhes obedçam. Como resultado, as pessoas tornam-se autorreguladoras e assumem a responsabilidade pessoal de cumprir as regras sociais. Esta abordagem, denominada Modelo de Regulação baseado em Processos (MRP), foi desenvolvida por Tom R. Tyler e baseia-se nos modelos relacionais de justiça já mencionados e na sua experiência pessoal ao lidar com autoridades legais, nomeadamente, com a polícia e tribunais (Tyler, 2003, 2010).

Um dos conceitos-chave do MRP – a justiça procedimental – é tipicamente operacionalizada por duas componentes: a qualidade do tratamento e a qualidade do processo de tomada de decisão por parte da autoridade. A qualidade do tratamento foca-se na natureza da interação interpessoal entre a autoridade e o indivíduo. Quando as pessoas sentem que os seus direitos são reconhecidos, quando são tratadas com cortesia e respeito, e quando sentem que as autoridades estão a atuar com um desejo genuíno de fazer o que é certo, estão mais propensas a perceberem um tratamento justo. A qualidade do processo de tomada de decisão capta a vontade das autoridades de ouvir as pessoas e de explicar os seus motivos. As pessoas querem sentir que o processo é imparcial e que

ninguém recebe vantagens indevidas, o que aumenta as hipóteses de o resultado ser percebido como aceitável (Tyler, 2003). Outro conceito-chave do MRP – a legitimidade – reflete a autorização dada pelas pessoas para que a autoridade legal dite o comportamento apropriado e a sua crença de que as autoridades são honestas e agem de forma a servir o melhor interesse dos cidadãos (Tyler & Jackson, 2014). Assim, quando os indivíduos consideram que uma autoridade é legítima, sentem que têm o dever de acatar as suas decisões e as regras de forma voluntária, em vez de o fazer pelo medo das punições (Tyler, 2010; Tyler & Blader, 2000, 2003).

De acordo com o MRP, são três as etapas conducentes ao cumprimento das regras de uma forma voluntária: as pessoas avaliam as autoridades legais com julgamentos de justiça procedimental, esses julgamentos influenciam as suas avaliações gerais acerca da legitimidade da lei e das instituições legais, e essas avaliações, por sua vez, influenciam a vontade das pessoas de obedecer à lei ou de cumprir as diretrizes das autoridades legais (Sunshine & Tyler, 2003). O MRP enfatiza, assim, o papel fundamental que a justiça procedimental tem na modelação dos cidadãos para um cumprimento imediato e de longo prazo, representando por isso uma estratégia proativa “*in which legal authorities act in a procedurally fair manner to build and maintain legitimacy*” (Tyler, 2010, p. 974).

Resumindo, a literatura relativa à justiça procedimental reforça a importância da confiança, do respeito e da neutralidade das autoridades nas suas relações com os outros, mostrando que quando as pessoas acreditam que uma autoridade foi justa para com elas e que foram tratadas com respeito e de forma imparcial, esses três fatores aumentam os sentimentos de equidade (Tyler, 1997). Também Tyler e Smith (1998) afirmaram que a maioria dos comportamentos dos indivíduos estão fortemente associados às perceções sobre justiça e injustiça e a literatura tem suportado a visão de que as experiências dos indivíduos com as autoridades influenciam as suas avaliações sobre a equidade dos procedimentos adotados por estas (*e.g.*, Lind & Tyler, 1988; Tyler, 2001; Tyler & Blader, 2000, 2003).

2.4.3.3 Teoria da Justiça Retributiva

A justiça retributiva diz respeito à equidade das sanções e às reações ao incumprimento das regras e das normas sociais (Hogan & Emler, 1981; Miller & Vidmar, 1981; Wenzel

& Okimoto, 2016). No fundo, diz respeito *“of how people who have intentionally committed known, morally wrong actions that either directly or indirectly harm others, should be punished for their misdeeds”* (Carlsmith & Darley, 2008, p. 194).

A questão central da justiça retributiva é saber qual a sanção e a severidade do castigo a aplicar ao transgressor das regras (Wenzel, 2003), que deverá depender da importância da regra que foi violada, da gravidade da violação e do grau de responsabilidade e culpa atribuída ao infrator (Miller & Vidmar, 1981). As preocupações com a justiça retributiva surgem assim *“when rules are broken and a group or individual must decide whether someone should be punished for rule breaking, what type of punishment is appropriate, and how severe that punishment should be”* (Tyler et al., 1997, p. 104).

De acordo com Miller e Vidmar (1981), a punição dos infratores pode assumir uma grande importância para as necessidades do grupo, por contribuir para a defesa da sua identidade e de normas sociais e valores específicos, pelo que consideram a restauração dos valores desrespeitados como parte da justiça retributiva, enquanto outros investigadores consideram-na com uma conceção diferente da justiça designada por justiça restaurativa (Wenzel & Thielmann, 2006). As distinções entre justiça retributiva e restaurativa podem ser menos claras do que às vezes se supõe, pois a primeira coloca o foco no infrator e na punição justa que ele merece, e a segunda concentra-se principalmente em “restaurar” relações justas entre a vítima, o agressor e a comunidade (Cohen, 2016). Enquanto que na justiça retributiva a reparação da justiça é realizada de forma unilateral, na justiça restaurativa a reparação é alcançada através de um processo bilateral (Wenzel, Okimoto, Feather & Platow, 2008).

As questões relacionadas com a vertente da justiça retributiva, embora raramente tenham sido estudadas de forma explícita no âmbito do cumprimento fiscal, têm duas perspetivas centrais: i) contribuintes cumpridores podem percecionar que é injusto que outros contribuintes violem as regras fiscais sem serem castigados e sentirem, assim, que o sentido de responsabilidade está a ser desrespeitado e ii) contribuintes incumpridores podem encarar a punição atribuída pelos seus incumprimentos como injusta, desproporcionada ou injustificada (Mendoza, Wielhouwer & Kirchler, 2017; Wenzel, 2003). A justiça retributiva diz respeito, portanto, à responsabilização e punição justa para quem não cumpre as regras fiscais (Kirchler et al., 2008).

A aplicação de sanções apropriadas não se revela tarefa fácil, pois se por um lado a aplicação de sanções leves e justas pode não conseguir impedir o incumprimento fiscal, por outro lado as sanções aplicadas podem ser severas e impedir o incumprimento fiscal mas podem não ser justas (Verboon & van Dijke, 2011). Estes investigadores reforçaram, no entanto, que quando os contribuintes confiam nos procedimentos sancionatórios realizados pelas autoridades, a aplicação de sanções mais severas pode aumentar o cumprimento fiscal de acordo com as exigências das administrações fiscais. Esta visão é também defendida por Kirchler (2007, p. 87) quando defende que a “*retributive justice is closely related to the interaction between tax authorities and taxpayers as well as to procedural justice*”.

Contudo, embora a justiça retributiva seja importante para a compreensão do fenómeno do cumprimento fiscal, uma vez que diz respeito à responsabilização e punição para quem não cumpre as regras, não será objeto de análise no presente trabalho de investigação.

2.5 Determinantes do comportamento de cumprimento fiscal

Desde o trabalho pioneiro de Allingham e Sandmo (1972) que a literatura sobre o cumprimento fiscal tem vindo a desenvolver-se substancialmente. Muitas das teorias e modelos analisados anteriormente foram sendo aplicados e ampliados ao longo dos anos, através de vários estudos empíricos, que têm contribuído com conhecimentos consideráveis sobre o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais. Neste ponto, serão apresentados alguns dos determinantes do cumprimento fiscal identificados por vários dos estudos empíricos realizados.

Iniciar-se-á com a literatura ancorada na teoria económica, em que o principal impulsionador do cumprimento é baseado na dissuasão e onde as administrações fiscais desempenham um papel fundamental através da aplicação de **sanções legais**. Posteriormente, serão revistos um conjunto de estudos que assumem que os fatores económicos não são os únicos a influenciar o comportamento dos contribuintes, tendo, por isso, incorporado determinantes sociológicos e psicológicos e expandido a análise às atitudes dos contribuintes e às suas crenças, enfatizando desta forma o papel das **sanções não legais** (punições impostas pelos próprios em caso de incumprimentos fiscais).

Os aspetos associados às **percepções de justiça** têm implicações importantes numa ampla variedade de situações, nomeadamente, no contexto da tributação. Assim, serão igualmente revistos alguns dos estudos realizados no âmbito da justiça distributiva e procedimental em contexto fiscal.

Por fim, dada a relevância da TCP como estrutura conceptual do presente trabalho, analisar-se-ão alguns dos poucos estudos que aplicaram a **Teoria do Comportamento Planeado** (ou a sua antecessora TAR) **no domínio do cumprimento das obrigações fiscais**.

2.5.1 Sanções

Os modelos clássicos de cumprimento fiscal (modelos de dissuasão económica) defendem que a probabilidade de fiscalização, de deteção de incumprimentos, de punição e a sua gravidade, são alguns dos fatores económicos que influenciam o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais (Allingham & Sandmo, 1972). À luz destes modelos, os indivíduos cumprem as suas obrigações fiscais exclusivamente pelo receio das consequências económicas da deteção dos incumprimentos e da punição por essa conduta (Alm, 2019; Alm et al., 2020). Para o propósito do presente trabalho de investigação, essas variáveis serão referidas indistintamente como sanções legais ou formais.

Por seu lado, os modelos híbridos (modelos de psicologia social e fiscal) tendem a enfatizar que a moral tributária e outras variáveis não económicas são melhores determinantes do comportamento cumpridor dos contribuintes, o que sugere que as sanções não legais (ou informais) têm uma influência maior sobre o comportamento cumpridor do contribuinte do que o efeito das sanções legais. Alm (1991, p. 584) reforçou mesmo que *“some individuals pay taxes because they believe that cheating is wrong”*, o que está em consonância com alguns investigadores que defendem que os efeitos inibidores das variáveis económicas são menores do que o das não económicas, destacando, assim, a importância das sanções não legais no comportamento de cumprimento fiscal (e.g., Alm, 1991; Kirchler, 2007; Schwartz & Orleans, 1967; Torgler, 2007; Wenzel, 2004).

Também Erard e Feinstein (1994) afirmaram que as variáveis não económicas (no seu estudo foram os sentimentos morais) fornecem uma explicação mais razoável do verdadeiro comportamento de cumprimento, reforçando dessa forma que as sanções informais são tanto ou mais eficazes na influência do comportamento de cumprimento do que as sanções legais.

2.5.1.1 Sanções legais (ou formais)

Fundamentadas na teoria económica, as medidas de avaliação das sanções legais estão estruturadas em torno de três elementos que têm dominado a literatura relativa ao cumprimento das obrigações fiscais: a probabilidade de deteção/fiscalização, a probabilidade de punição e a severidade das sanções aplicadas. Embora a probabilidade de deteção e a de punição pareçam sobrepor-se em certa medida, elas são, de facto, distintas (Marques et al., 2020). A probabilidade de deteção refere-se ao nível de certeza percecionado por um indivíduo acerca da descoberta do seu comportamento incumpridor através da utilização de instrumentos de fiscalização por parte das administrações fiscais, enquanto a probabilidade de punição refere-se à perceção detida pelo mesmo de que da deteção irão resultar sanções. Estes elementos, na eventualidade da realização de um comportamento incumpridor, aumentam o custo esperado da sua realização, pelo que grande parte da literatura assume que a aplicação de sanções legais faz aumentar o comportamento cumpridor dos contribuintes.

A Teoria da Dissuasão foi testada empiricamente por Witte e Woodbury (1985), com dados do *Internal Revenue Service*, e os resultados mostraram que, tanto o aumento das taxas de fiscalização como a aplicação de sanções mais severas, estão positivamente relacionados com um aumento do nível de cumprimento fiscal, demonstrando uma consistência entre os dados e a teoria económica. Já a probabilidade de punição, por outro lado, não demonstrou ser significativa, facto que foi corroborado por Dubin (2012) também com dados do *Internal Revenue Service*. Este investigador também reforçou que o incumprimento fiscal nos Estados Unidos da América tem aumentado ao longo dos últimos trinta/quarenta anos como resultado de uma diminuição das atividades de fiscalização, o que sugere que a coação baseada em sanções legais aumenta efetivamente os níveis de cumprimento das obrigações fiscais. Por seu turno, Webley et al. (2010) afirmaram existir apenas evidências limitadas de que um aumento da severidade das

sanções conduz a um aumento do cumprimento. A título de explicação, foi afirmado por Klepper e Nagin (1989a) que, em alguns casos, mesmo baixos níveis sancionatórios podem ser considerados elevados, uma vez que tal depende da situação financeira do contribuinte. De facto, uma sanção pecuniária reduzida pode ser considerada demasiado severa para um contribuinte, enquanto outro, pode não ter qualquer dificuldade em pagar o mesmo montante.

Tendo como base também a teoria económica, Christensen e Hite (1997) evidenciaram que a perceção detida pelo contribuinte acerca da probabilidade de fiscalização com a possibilidade de deteção de incumprimentos e a consequente imposição de sanções, é suscetível de influenciar as suas decisões fiscais e que estas perceções são significativamente maiores para os rendimentos não declarados do que para as deduções indevidamente realizadas. De igual forma, o estudo efetuado por Schauer e Bajor (2007) também evidenciou a relação positiva entre o risco de deteção (real e percecionado) e as sanções associadas e o cumprimento fiscal. Contudo, os resultados sugeriram que a dimensão do efeito do risco de deteção podia não ser muito importante, uma vez que parte significativa dos inquiridos questionava a capacidade de a administração fiscal detetar a subdeclaração de rendimentos tributáveis. A investigação realizada demonstrou ainda que o comportamento de cumprimento fiscal era mais influenciado pelos valores morais do contribuinte, pelo papel que este desempenha na sociedade e pela opinião que tem relativamente ao Governo, do que o efeito do risco de deteção.

As influências do risco percecionado de deteção de incumprimentos, do aumento da severidade das punições e da visibilidade do rendimento sobre o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais foram testadas por Carnes e Englebrecht (1995), tendo os resultados demonstrado que quer a severidade das sanções, quer o risco percecionado de deteção, estavam positiva e significativamente relacionados com o cumprimento. O estudo concluiu ainda que, mesmo baixos níveis sancionatórios, eram capazes de influenciar o cumprimento fiscal, o que sugere que aumentos, ainda que diminutos, podem resultar num aumento significativo no nível de cumprimento. Embora não tenha sido o objetivo principal do trabalho experimental de Maciejovsky et al. (2001), os autores também analisaram o efeito de um aumento na severidade das sanções e das taxas de fiscalização sobre o cumprimento das obrigações fiscais, tendo os resultados demonstrado que as sanções estavam positivamente relacionadas com o comportamento

de cumprimento das obrigações fiscais e, quanto mais severas e maior a frequência de fiscalização, maior era também a frequência de rendimentos declarados. Contrariamente, a investigação realizada por Spicer e Lundstedt (1976), que avaliou o efeito da severidade percebida das sanções e a probabilidade de deteção, não sustentou a existência de uma relação significativa entre estas e a prática de fraude fiscal.

A existência de uma relação significativa entre a probabilidade percebida de fiscalização/deteção e o cumprimento fiscal foi também relatada por Mason e Calvin (1978), ao terem sugerido que os contribuintes incumpridores tendiam a perceber uma menor probabilidade dos seus incumprimentos serem detetados, comparativamente aos cumpridores que, maioritariamente, tendiam a fazer avaliações excessivas acerca dessa possibilidade. O mesmo foi também reforçado por Sheffrin e Triest (1992) que identificam que aqueles que percebiam uma maior probabilidade de deteção eram significativamente mais propensos a menores níveis de incumprimento.

Através de dados obtidos por meio de entrevistas a 426 homens adultos suecos, Wärneryd e Walerud (1982) obtiveram dois resultados interessantes: por um lado, não identificaram qualquer relação significativa entre a probabilidade percebida de deteção e a fraude fiscal, mas por outro lado, identificaram a existência de uma relação significativa entre a probabilidade percebida de deteção e as atitudes em relação ao comportamento fiscal incumpridor.

No trabalho pioneiro de carácter experimental realizado por Friedland et al. (1978) a 15 estudantes israelitas, foram utilizadas variáveis como a magnitude das sanções, a probabilidade de fiscalização e as taxas de imposto para determinar o nível de cumprimento fiscal. Os resultados mostraram que para limitar o incumprimento, a aplicação de sanções mais severas era mais eficiente do que taxas de fiscalização mais elevadas. No entanto, numa experiência de *follow-up*, Friedland (1982) já não conseguiu identificar o efeito sancionatório como sendo mais influente do que o efeito das taxas de fiscalização sobre o comportamento de cumprimento fiscal. Duas décadas mais tarde, num estudo similar, Park e Hyun (2003) obtiveram resultados mais consistentes com os de Friedland et al. (1978), na medida que constataram que o cumprimento fiscal aumentava com o incremento, quer das taxas de fiscalização, quer da severidade das sanções, sendo, no entanto, a elasticidade destas últimas mais elevada do que a

elasticidade das taxas de fiscalização.

Num outro trabalho experimental, Webley et al. (2010) investigaram os efeitos da severidade das sanções e das taxas de fiscalização sobre o cumprimento. A severidade das sanções não mostrou ter um efeito sobre a frequência de rendimento não declarado, embora esta fosse maior quando a probabilidade de fiscalização era baixa. Em termos de percentagem média de rendimento não declarado, tanto a probabilidade de fiscalização como a severidade das sanções tiveram alguma influência sobre o cumprimento. Em contraste com a experiência levada a cabo por Friedland et al. (1978) (que identificava a severidade das sanções como sendo mais eficaz do que taxas de fiscalização mais elevadas), Webley et al. (2010) concluíram que os efeitos da fiscalização eram mais influentes do que os efeitos das sanções. Também Alm et al. (1995) conduziram uma experiência com o objetivo de analisar o impacto da severidade das sanções e das taxas de fiscalização sobre o comportamento de cumprimento fiscal e, de forma consistente com investigações anteriores, preconizaram que o aumento da severidade das sanções, conjuntamente com um aumento das taxas de fiscalização, influenciavam positiva e significativamente o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais (sendo o aumento da severidade das sanções mais eficaz do que as taxas de fiscalização na influência desse comportamento).

A revisão da literatura levada a cabo por Jackson e Milliron (1986) apontou para o facto da maioria dos estudos que avaliaram os efeitos da probabilidade de deteção no cumprimento fiscal, indicarem que o comportamento incumpridor estava associado a uma baixa probabilidade percebida de deteção. As autoras constataram igualmente que os contribuintes incumpridores tendiam a perceber que a probabilidade dos seus incumprimentos serem detetados era menor que a dos contribuintes cumpridores. Song e Yarbrough (1978), com dúvidas se os inquiridos iriam, de forma sincera, reportar o seu próprio comportamento incumpridor, utilizaram a ética fiscal para medir a fraude fiscal (em vez de medir o comportamento real) e concluíram que a probabilidade e o medo subsequente de deteção por parte da administração fiscal eram fatores-chave como influenciadores do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais. Embora os estudos revistos por Jackson e Milliron (1986) tenham demonstrado de uma forma geral que as sanções tinham um efeito positivo no comportamento de cumprimento fiscal, a influência da severidade das mesmas no nível de cumprimento das obrigações fiscais era

inconclusiva. Mais de uma década depois, também Richardson e Sawyer (2001) teceram as mesmas considerações: que apesar de muitos estudos fornecerem evidências de relações positivas entre a ameaça sancionatória e o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, um número igualmente significativo de estudos continuam a não observar uma relação significativa entre essas duas variáveis (*e.g.*, Brooks & Doob, 1990; Mason & Calvin, 1984; Spicer & Lundstedt, 1976). Outros estudos identificaram que um aumento do nível sancionatório conduzia a uma maior taxa de cumprimento fiscal (*e.g.*, Carnes & Englebrecht, 1995; De Juan, Lasheras & Mayo, 1994), mas aplicada apenas para determinados grupos de contribuintes (*e.g.*, Schwartz & Orleans, 1967; Witte & Woodbury, 1985). Em contraste, os resultados de outros *survey* realizados apresentaram uma relação negativa entre as punições aplicadas e o cumprimento das obrigações fiscais, demonstrando que o nível de cumprimento fiscal diminuía à medida que a percepção da existência de sanções aumentava (*e.g.*, Devos, 2009; Grasmick & Green, 1980; Richards & Tittle, 1981).

Com o objetivo de comparar fatores económicos e não económicos, a influência das sanções legais e dos apelos morais foi analisada por Schwartz e Orleans (1967), tendo os resultados demonstrado que os apelos morais tinham, não só um efeito significativo sobre o cumprimento fiscal, como o seu efeito era mais eficaz do que o das ameaças de sanções legais. Este resultado destaca, aliás, a importância de variáveis não económicas na investigação em torno do cumprimento das obrigações fiscais.

2.5.1.2 Sanções não legais (ou moral tributária)

São vários os investigadores que criticam o modelo de Allingham e Sandmo (1972) por argumentarem que a moral tributária (vista como a motivação intrínseca para pagar impostos) desempenha também um papel importante na explicação do elevado grau de cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Alm, 2019; Alm & Torgler, 2011; Feld & Tyran, 2002; Frey, 1997, 2003; Frey & Feld, 2002; Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Lewis, 1982; Pommerehne et al., 1994; Roth et al., 1989; Sá, 2013; Schwartz & Orleans, 1967; Torgler, 2007). Contudo, embora a importância da moral tributária tenha sido amplamente destacada na literatura, o conceito não tem sido explicitamente definido e operacionalizado e as medidas utilizadas nos trabalhos empíricos são bastante variadas (Kirchler, 2007). Esta visão foi também apoiada por Feld e Frey (2002, p. 88) ao

apontarem para o facto da maioria dos estudos tratarem a moral tributária como se de uma “*black box*” se tratasse, e que estes têm falhado na discussão relativa ao conceito ou como é que essa moral tributária surge. Kirchler (2007) acrescentou ainda que muitas são as vezes em que os estudos agrupam as influências desconhecidas que intervêm no (in)cumprimento fiscal sob o conceito de moral tributária.

Um dos estudos pioneiros sobre a moral tributária foi realizado por Schmolders (1959) onde, através da utilização da carga fiscal subjetiva como um indicador do nível de moral tributária, constatou que os trabalhadores independentes detinham uma menor moral tributária comparativamente aos trabalhadores por conta de outrem. Uma década após, também Strümpel (1969) concluiu que a prestação de um tratamento cuidadoso aos contribuintes ajudava a aumentar a sua moral tributária e a reduzir os custos de cumprimento fiscal. No entanto, foi sobretudo nos últimos anos que emergiu um aumento no interesse do estudo sobre a moral tributária, sobretudo desencadeado pela necessidade de descobrir a razão das pessoas cumprirem as suas obrigações fiscais apesar das sanções e da probabilidade de fiscalização serem relativamente baixas (Torgler, 2007).

No estudo considerado por muitos como sendo o trabalho seminal neste campo, Schwartz e Orleans (1967) examinaram, num projeto de índole experimental, o comportamento fiscal de contribuintes detentores de rendimentos médios e elevados. O estudo comparou os efeitos no comportamento cumpridor, quer do apelo à consciência moral, quer de um aumento das sanções legais. Embora ambos os mecanismos tenham aumentado o cumprimento, o apelo à consciência (ou moral tributária) provou ser mais eficaz do que a ameaça legal. Este é, talvez, dos primeiros indícios da importância das variáveis não económicas na investigação em torno do cumprimento das obrigações fiscais.

Também com um estudo de cariz experimental, Alm, McClelland, et al. (1992) identificaram uma diversidade de comportamentos cumpridores e uma série de razões pelas quais alguns contribuintes cumpriam enquanto outros não o faziam. Os investigadores concluíram que a abordagem económica do crime não explicava suficientemente o comportamento de cumprimento fiscal, uma vez que este continuava a existir mesmo quando a possibilidade de deteção era nula. Erard e Feinstein (1994) sugeriram, então, o acréscimo dos sentimentos morais nos modelos de cumprimento fiscal de forma a fornecerem uma explicação mais razoável do verdadeiro comportamento de

cumprimento. No entanto, Andreoni et al. (1998, p. 852) veio mais tarde a advertir que *"adding moral and social dynamics to models of tax compliance is as yet a largely undeveloped area of research"*.

Esta preocupação foi também manifestada numa das primeiras e mais abrangentes revisões da literatura fiscal que foi realizada por Jackson e Milliron (1986). A maioria dos estudos revistos apontavam, de facto, para que elevados níveis de princípios ou valores morais (referidos como ética fiscal) estivessem associados também a níveis elevados de cumprimento fiscal. Contudo, as autoras reforçaram que a significância dessa relação sofria variações dependendo da definição particular que era adotada, sugerindo a necessidade de se proceder a um trabalho complementar com o objetivo de criar uma medida universal para medir a ética fiscal e, assim, aumentar a conhecimento desta variável explicativa. O papel desempenhado pelos princípios e valores morais no comportamento de cumprimento fiscal foi, desta forma, dos que teve um maior desenvolvimento após a revisão da literatura efetuado por Jackson e Milliron (1986). Muitos investigadores passaram então a examinar a relação entre a ética fiscal e o cumprimento; entretanto, foram ocorrendo vários desenvolvimentos que vieram a apresentar uma grande importância no futuro da investigação em torno do comportamento de cumprimento fiscal.

A influência de mensagens de apelo moral sobre o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais foi objeto de estudo por Roberts (1994) e Hite (1997) tendo ambos os estudos demonstrado a eficácia dos apelos morais no aumento desse comportamento. Já Trivedi, Shehata e Lynn (2003), com o objetivo de indagar porque é que os contribuintes canadianos e os norte-americanos cumpriam as suas obrigações fiscais apesar das baixas taxas de fiscalização e de sanções existentes, demonstraram que o cumprimento fiscal, sendo uma decisão complexa, era influenciado não apenas por considerações de ordem económica, mas também por uma série de condições pessoais, nomeadamente as racionalizações morais. Num cenário experimental, Hasseldine e Kaplan (1992) sujeitaram entrevistados a situações hipotéticas de fraude fiscal após a exposição a algumas mensagens de apelo moral. Embora os indivíduos expostos às mensagens morais acreditassem que a fraude fiscal era imoral, os resultados indicaram que a relação entre os apelos morais e o cumprimento hipotético das obrigações fiscais não era estatisticamente significativa. O efeito de mensagens morais sobre as atitudes e o

comportamento cumpridor foi também examinado por McGraw e Scholz (1991) tendo estes obtido resultados mistos, pois embora as mensagens mostrassem um impacto sobre atitudes fiscais específicas, não exibiam qualquer efeito direto sobre os níveis de cumprimento. Mais tarde, também Hasseldine, Hite, James e Toumi (2007) analisaram o efeito da persuasão moral no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais e também não obtiveram resultados significativos.

Com o objetivo de analisar os efeitos de dez dos catorze fatores determinantes do cumprimento fiscal identificados anteriormente por Jackson e Milliron (1986), Richardson (2006a) examinou dados referentes a 45 países e concluiu que os determinantes não económicos exerciam uma preponderância maior sobre a fraude fiscal do que os determinantes económicos. Embora a complexidade tenha sido o determinante mais significativo, a moral tributária (a par da educação, fonte de rendimento e justiça) também demonstrou exercer, em todos os países analisados, uma influência significativa no comportamento fiscal.

Os sentimentos de culpa podem igualmente influenciar os contribuintes na declaração dos seus rendimentos/deduções e reduzir os benefícios percebidos do incumprimento fiscal (Torgler, 2007). Lewis (1971) reforçou a esse propósito que os indivíduos sofrem com os sentimentos de culpa quando percebem que agiram irresponsavelmente e em violação a uma regra ou norma social por eles internalizada. Assim, se a obrigação de cumprir as obrigações fiscais for uma norma enraizada na sociedade, os indivíduos que decidem não cumprir podem vir a sentir-se culpados (Torgler, 2007).

Os dados obtidos através do inquérito aplicado por Grasmick e Scott (1982) indicaram que aproximadamente um quarto da sua amostra tinha comportamentos incumpridores, enquanto um terço indicava a intenção de não cumprir no futuro. O estudo constatava assim que, embora a relação entre a ameaça de punição legal (probabilidade de fiscalização) e as intenções de incumprimentos fiscais no futuro fosse estatisticamente significativa, a dissuasão estava mais fortemente relacionada com a antecipação dos sentimentos de culpa e do estigma social relacionado com o comportamento incumpridor, o que veio reforçar o papel dos sentimentos de culpa como uma forma poderosa de autossanção.

Num estudo posterior realizado por Grasmick e Bursik (1990) também foi evidenciada a ação condicionadora dos sentimentos de culpa e da vergonha nas decisões de incumprimento fiscal. Os resultados obtidos sugeriam que os contribuintes que sofriam com sentimentos de culpa associados aos seus incumprimentos, tendiam a ser mais cumpridores e que a culpa agia como um elemento dissuasor mais forte do que a ameaça de sanções legais. Assim, quando as pessoas desenvolviam comportamentos incumpridores, estavam mais propensas a vivenciar uma sensação de vergonha e culpa (autoimposta) o que prevenia eventuais comportamentos incumpridores. Estes resultados foram semelhantes aos alcançados por Stalans, Smith e Kinsey (1989), que identificaram a probabilidade percebida dos contribuintes se sentirem culpados como sendo a maior preditora das suas intenções futuras. No entanto, também foram identificados contribuintes com elevadas oportunidades de incumprimento que eram menos propensos a sentirem-se culpados por se envolverem em ilícitos fiscais, em comparação com contribuintes com oportunidades de incumprimento mais baixas. Contrariamente, Thurman (1991) deparou-se com resultados inconclusivos, uma vez que não conseguiu identificar qualquer efeito significativo dos sentimentos de culpa relativamente ao comportamento de cumprimento das obrigações fiscais.

A inclusão de uma variável de culpa para avaliar a probabilidade dos indivíduos se sentirem culpados pela omissão de rendimentos ou declaração exagerada de deduções fiscais foi realizada por Kinsey (1992), tendo este constatado a importância desta variável para a explicação da probabilidade de incumprimentos futuros, sendo *“this result is particularly noteworthy since there was a good correspondence between the belief and the resultant behavior”* (Bobek, 1997, p. 56). No trabalho de Erard e Feinstein (1994) foram introduzidas medidas de culpa e de vergonha no pressuposto destas reduzirem os ganhos percebidos pelos contribuintes em situações de incumprimento. A premissa era a de que os contribuintes se sentiriam culpados caso omitissem rendimentos e essa omissão não fosse detetada, mas que também se sentiriam envergonhados caso fossem detetados numa prática de incumprimento. O efeito das obrigações morais no âmbito da TCP foi também objeto de análise por Bobek e Hatfield (2003), tal como será abordado no ponto 2.5.3, tendo as crenças sobre a existência de sentimentos de culpa (pelo envolvimento em comportamentos ilegais) sido consistentemente relacionadas com intenções de cumprimento nos três cenários utilizados no estudo.

A moral tributária está também ligada ao conceito de dever cívico, que se refere à motivação dos indivíduos para cumprir com base no senso de responsabilidade e de lealdade para com o país ou sociedade e não apenas com base na necessidade de maximizar o seu próprio interesse (Orviska & Hudson, 2002). Estes investigadores, da análise efetuada às atitudes morais em relação à fraude fiscal, concluíram que, não só a fraude fiscal era tolerada por uma grande parte da população, como também que as consequências de ser identificado como incumpridor pareciam dissuadir alguns contribuintes de situações de incumprimento, o que veio reforçar a importância do dever cívico e da obediência às leis como dissuasoras da fraude fiscal. Desta constatação decorre que um indivíduo com um forte sentido de dever cívico tenderá a ser cumpridor e cooperante com a autoridade, mesmo quando o sistema lhe oferece oportunidades para o incumprimento. Os contribuintes com elevados níveis de sentido de dever cívico não são, portanto, orientados por fatores externos (como sejam as fiscalizações e as sanções legais) mas por fatores internos (preocupação com a sociedade).

Os resultados empíricos de Scholz e Pinney (1995) também demonstraram que o senso de dever cívico dos contribuintes no cumprimento das suas obrigações fiscais influenciava fortemente a probabilidade percebida e o risco de serem detetados pelo incumprimento. Os resultados apontaram para o facto de o risco subjetivo da deteção estar mais associado ao senso de dever cívico do que com fatores objetivos de risco. Curiosamente, o dever de cumprimento e o medo demonstraram ter uma relação contrária e significativa à taxa de imposto, ou seja, aumentavam quando as taxas de imposto diminuían, e vice-versa (Scholz & Lubell, 1998). Estes resultados sugerem assim que “*a citizen’s attitude towards compliance with a collective obligation and his or her fear of retribution varies according to changes in costs or benefits associated with the collective*” (Torgler, 2007, p. 69).

Em resumo, do ponto de vista conceptual, quer as abordagens por via das sanções legais, quer as abordagens por via das sanções não legais, têm sido amplamente utilizadas com o objetivo de explicar o comportamento cumpridor das obrigações fiscais baseado nos pressupostos da dissuasão. A literatura tem demonstrado de forma consistente que as variáveis económicas não conseguem ir muito mais além na explicação do comportamento do cumprimento das obrigações fiscais (Alm et al., 1995; Marques et al., 2020; Murphy, Bradford & Jackson, 2016; Sá, Gomes & Martins, 2014). Pelo contrário,

os fatores psicológicos parecem oferecer áreas promissoras de investigação futura sobre o comportamento do cumprimento fiscal (Alm, Kirchler & Muehlbacher, 2012). Embora os estudos empíricos não sejam conclusivos, parecem apoiar-se na hipótese de que as variáveis não económicas, ou moral tributária, tais como os sentimentos de culpa, o senso de dever cívico e os valores morais, estão a emergir como determinantes importantes do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais. No entanto, continua a parecer óbvio que a dissuasão, com base quer nas sanções legais, quer nas sanções não legais, sejam igualmente importantes para qualquer estratégia de sucesso no incentivo e gestão de altos níveis de cumprimento dos contribuintes.

2.5.2 Justiça fiscal

As perceções de justiça têm implicações importantes numa ampla variedade de contextos sociais e económicos: quando os indivíduos percecionam a existência de equidade tendem a ser favoráveis a uma dada situação ao passo que a perceção de injustiça os torna propensos à retaliação (Schweitzer & Gibson, 2008). Também no contexto da tributação do rendimento pessoal os indivíduos tendem a ser mais cumpridores quando percecionam a existência de equidade (Farrar et al., 2020; Slemrod, 2007) e vários são os estudos que, da análise à influência da justiça fiscal no comportamento de cumprimento fiscal, constataram a existência de uma relação positiva entre ambos (*e.g.*, Casal, Kogler, Mittone & Kirchler, 2016; Devos, 2014; Güzel, Özer & Özcan, 2019; Saad, 2010; Spicer & Becker, 1980; Vogel, 1974).

Quando é solicitado às pessoas que se pronunciem sobre o sistema fiscal, vários investigadores referem que os aspetos relacionado com a justiça/equidade são dos mais mencionados (*e.g.*, Braithwaite, 2003; Jimenez & Iyer, 2016; Kirchler et al., 2008; Taylor, 2003; Torgler, 2007). Na revisão da literatura relativa ao cumprimento fiscal realizada por Andreoni et al. (1998) foi reconhecida a importância de incorporar a moralidade e as dinâmicas sociais na teoria económica, pelo que além dos princípios morais e dos sentimentos, as dinâmicas sociais que têm recebido muita atenção por parte dos investigadores são as relativas às questões da equidade, sejam as relativas à legislação fiscal e à sua aplicação, sejam sobre a avaliação dos gastos do Estado. Também Hofmann, Hoelzl & Kirchler (2008) defenderam que as decisões de cumprimento dos contribuintes dependem de uma diversidade de variáveis, entre as quais, as suas perceções acerca da

justiça/equidade do sistema fiscal.

Na literatura, o conceito de justiça é frequentemente dividido em três categorias distintas: justiça distributiva, procedimental e retributiva (Devos, 2014; Kirchler, 2007; Sabbagh & Schmitt, 2016; Tyler et al., 1997; Tyler & Smith, 1998; Wenzel, 2003).

Em contexto fiscal, a justiça distributiva refere-se à equidade da repartição da carga fiscal entre a população (Farrar et al., 2020). A justiça distributiva pode ser analisada numa perspetiva de equidade nas trocas – os benefícios auferidos pelos contribuintes por parte do Estado devem corresponder ao montante de impostos pagos por si –, de equidade horizontal – contribuintes em circunstâncias semelhantes devem pagar o mesmo montante de imposto – e de equidade vertical – contribuintes com rendimentos mais elevados devem pagar mais imposto (a uma taxa superior) comparativamente a contribuintes com rendimentos mais baixos (princípio da capacidade contributiva) (Devos, 2014; Kinsey, Grasmick & Smith, 1991; Kinsey & Grasmick, 1993; Kirchler, 2007; Wenzel, 2003).

A justiça procedimental tem sido consideravelmente menos explorada em contexto fiscal do que a justiça distributiva, pese embora seja sobejamente reconhecido que os indivíduos têm preocupações com os aspetos procedimentais, como por exemplo, a oportunidade de participação, a existência de neutralidade e objetividade por parte das autoridades ou um relacionamento com estas assente na confiança, no respeito e na dignidade (Braithwaite, 2003; Murphy & Tyler, 2008; Tyler, 2007; Tyler & Lind, 1992). A literatura também mostra que o cumprimento das leis é afetado pela perceção que os indivíduos detêm sobre a legitimidade detida pelas autoridades (Tyler, 1990, 2009). Assim, a investigação sugere que as pessoas que legitimam as autoridades são geralmente mais propensas a cumprir as suas regras, independentemente dos seus sentimentos pessoais sobre a conveniência das mesmas, o que também sugere que a legitimação da administração fiscal é determinada, em parte, pela perceção da confiabilidade e pelas perceções detidas pelos contribuintes acerca da equidade dos procedimentos por si realizados (Bornman, 2015; Farrar et al., 2013, 2020; Gobena & Van Dijke, 2017; Kirchler et al., 2008; van Dijke & Verboon, 2010).

A justiça retributiva, que como já referido no ponto 2.4.3.3 não será objeto de análise no presente trabalho de investigação, está, tal como a justiça procedimental, intimamente

relacionada com a interação entre as administrações fiscais e os contribuintes (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008) sendo que “*the central question of retributive justice is what treatment and degree of sanction the rule-breaker deserves*” (Wenzel, 2003, p. 46). Ações de fiscalização abusivas ou sanções injustas conduzem a atitudes negativas em relação à administração fiscal e ao próprio sistema fiscal (Mendoza et al., 2017; Spicer & Lundstedt, 1976; Wenzel & Okimoto, 2016; Wenzel & Thielmann, 2006).

Estas considerações de justiça contrastam com o modelo neoclássico de Allingham e Sandmo (1972), pois se no modelo económico os contribuintes avaliam o resultado esperado de uma determinada situação e decidem-se pela melhor alternativa, nos juízos de justiça os contribuintes não só comparam num nível individual as suas contribuições e benefícios, mas também a forma como são tratados face aos outros (nível de grupo ou de sociedade) o que irá moldar a sua perspetiva de justiça.

Com o objetivo de permitir uma integração sistemática dos resultados empíricos, Wenzel (2003) forneceu um quadro conceptual com considerações relativas às diferentes tipologias de justiça (distributiva, procedimental e retributiva) em contexto de comportamento fiscal para diferentes níveis de análise (individual, grupo e sociedade). No que diz respeito à justiça distributiva, na dimensão individual os contribuintes estão preocupados com a justiça dos seus resultados e de serem tratados de forma justa face aos seus méritos, esforços e necessidades. O cumprimento fiscal poderá diminuir se a carga fiscal de um indivíduo for mais pesada comparativamente a outro nas mesmas circunstâncias. Ao nível do grupo (do mesmo escalão de rendimento) os contribuintes individuais estão preocupados não só com a justiça dos resultados, como também com o tratamento do seu grupo, ou seja, julgam os direitos e tratamentos que recebem como membros de um grupo específico, bem como a distribuição de recursos e procedimentos adotados para o seu grupo. Ao nível da sociedade, as pessoas tendem a preocupar-se com os resultados obtidos pela sociedade em geral. Uma perceção injusta do sistema fiscal faz aumentar o incumprimento fiscal, enquanto um sistema visto como justo aumenta a confiança e, conseqüentemente faz aumentar o cumprimento fiscal voluntário (Kirchler, 2007). No que diz respeito à justiça procedimental, os componentes alvo da investigação empírica são a qualidade do tratamento na relação entre os contribuintes e a administração fiscal, o nível de participação do contribuinte (voz e controlo), a extensão e a qualidade da informação disponibilizada pela administração fiscal e os custos de cumprimento e

administração e, tal como os componentes da justiça distributiva, também podem ser analisados a um nível individual, de grupo ou da sociedade (Wenzel, 2003).

Tal como já referido, a perceção da existência de um sistema fiscal justo é importante para o cumprimento fiscal na medida que os contribuintes são mais propensos a evitar o pagamento de impostos quando percecionam injustiças no sistema fiscal (Farrar et al., 2020; Slemrod, 2007; Spicer & Becker, 1980). Tanto a revisão da literatura realizada por Jackson e Milliron (1986) como a que foi desenvolvida mais tarde por Richardson e Sawyer (2001), demonstram a importância atribuída à equidade fiscal como uma variável influenciadora do comportamento de cumprimento fiscal na sociedade, pese embora os resultados de muitos dos trabalhos realizados sejam inconsistentes. As duas duplas de investigadores sugerem como explicação provável para essa inconsistência a natureza multidimensional da equidade fiscal como variável do cumprimento fiscal. Segundo Richardson (2005, 2006b), Monica D. Gerbing efetuou, em 1988, o primeiro estudo acerca das perceções de equidade através de um inquérito a 225 contribuintes da área metropolitana de Dallas após a (então) recente Reforma Tributária de 1986. Através da técnica de análise fatorial, Gerbing obteve suporte estatístico à multidimensionalidade do conceito ao identificar cinco dimensões subjacentes à equidade fiscal: i) a equidade geral e distribuição da carga tributária (dimensão que lida com a justiça do sistema fiscal de uma forma geral e com a distribuição da carga fiscal); ii) o intercâmbio com o Estado (dimensão que lida com as trocas recíprocas entre o Estado e o contribuinte, ou seja, com os benefícios públicos recebidos pelo contribuinte em troca dos impostos pagos por si); iii) a atitude em relação à tributação dos ricos (dimensão que lida com a possibilidade de contribuintes com rendimentos elevados não pagarem a sua justa quota-parte de impostos e com a existência de benefícios e deduções fiscais que só estão disponíveis para esses contribuintes); iv) a estrutura preferida de taxa de imposto (taxas progressivas vs taxas proporcionais) e, v) o autointeresse (dimensão que trata dos julgamentos realizados pelo contribuinte acerca da sua carga fiscal e da comparação com a dos outros contribuintes).

Mais tarde, Christensen, Weihrich e Gerbing-Newman (1994), com uma versão refinada do inquérito utilizado por Gerbing, analisaram o efeito da educação sobre a perceção de justiça fiscal entre 296 estudantes matriculados em cursos de fiscalidade de 3 universidades norte-americanas e também relatam, de forma consistente com as dimensões de Gerbing, a existência de cinco dimensões de equidade fiscal: justiça geral

do sistema fiscal, justiça pessoal, justiça nas trocas, justiça na estrutura de taxas e justiça nos benefícios e deduções fiscais. Dois anos depois e com dados obtidos através de um inquérito igualmente baseado no de Gerbing, também Christensen e Weihrich (1996) comprovaram a existência das mesmas cinco dimensões da equidade fiscal, o que evidencia a robustez do inquérito utilizado em 1988 por Gerbing (Richardson, 2005).

2.5.2.1 Justiça distributiva e equidade fiscal

A justiça distributiva refere-se à equidade dos resultados obtidos pela distribuição ou alocação de recursos (positivos ou negativos) na sociedade, ou seja, a justiça distributiva ocorre quando os indivíduos percecionam um resultado como sendo representativo da sua “justa parte” (Farrar et al., 2020). Homans (1958), seguindo o princípio da distribuição proporcional entre benefícios e contribuições, iniciou a construção de uma teoria empiricamente orientada – a Teoria da Equidade – que foi posteriormente desenvolvida por Adams (1965) e Walster et al. (1976). Estes últimos investigadores propuseram a existência de um princípio distributivo (o princípio da equidade) responsável por fazer com que as pessoas avaliem a questão da justiça distributiva a partir da comparação entre os *outcomes* recebidos e os *inputs* investidos por indivíduos de um mesmo grupo (os *outcomes* correspondem a consequências positivas – benefícios/recompensas – ou negativas – custos/encargos – e os *inputs* são as contribuições pessoais que possibilitam gerar algum tipo de recompensa). A Teoria da Equidade assume, então, que os indivíduos julgam a justiça com base nos resultados e acreditam que os recursos positivos e/ou negativos devem ser distribuídos em conformidade com os *inputs* ou contribuições (Bobek, 1997). Em termos simples, postula que os indivíduos avaliam a justiça distributiva através dos benefícios que recebem em troca daquilo que é a sua contribuição pessoal. Esta dimensão de justiça é designada por justiça nas trocas (Devos, 2014; Hofmann et al., 2008; Kinsey et al., 1991; Kinsey & Grasmick, 1993).

Numa perspetiva fiscal as partes envolvidas nestas trocas são os indivíduos (contribuintes) e o Estado. No plano teórico, os contribuintes vão percecionam um sistema fiscal justo se os benefícios recebidos, face ao montante de impostos que pagam, for tida como uma relação equitativa (Efebera et al., 2004; King & Sheffrin, 2002). Se a relação não for equitativa (adversa para os contribuintes) então a troca é considerada desleal e os contribuintes estarão propensos a procurar restaurar a equidade por via de

incumprimentos (Kirchler, 2007; Wallschutzky, 1984). No entanto, em termos práticos, esta troca justa em termos fiscais pode não ser alcançada devido à existência de diferentes necessidades ou exigências por parte dos contribuintes, pois um contribuinte com rendimentos elevados pode vir a receber menos benefícios, comparativamente com contribuintes com rendimentos mais reduzidos, apesar da sua elevada contribuição.

Com o objetivo de alargar esta regra da proporcionalidade sugerida pela Teoria da Equidade, a Teoria da Justiça Distributiva foi evoluindo, ao demonstrar que os indivíduos julgam a justiça não só através da avaliação do seu rácio benefícios-contribuições (justiça das trocas) mas também comparando os benefícios por si recebidos face aqueles que são recebidos pelos outros membros do seu grupo de referência. As pessoas vão considerar o rácio equitativo se os resultados da distribuição forem iguais entre aqueles com contribuições semelhantes (Walster et al., 1978). Esta dimensão de justiça é designada por justiça horizontal (Devos, 2014; Hofmann et al., 2008; Kinsey et al., 1991; Kinsey & Grasmick, 1993).

O princípio da equidade horizontal em contexto fiscal postula que contribuintes em situações semelhantes devem estar sujeitos à mesma carga fiscal (Efebera et al., 2004; Elkins, 2006). Para Gravelle e Gravelle (2006, p. 631), “*horizontal equity suggests that equals before tax should be equals after tax, or, alternatively, that equals should have the same effective tax rates*”, ou seja, aventa que contribuintes com rendimentos iguais devem ser tributados à mesma taxa, independentemente das suas características pessoais ou familiares. Esta visão é baseada na regra da igualdade sugerida por Leventhal (1976). Contudo, é importante enfatizar que a equidade horizontal “*is concerned with individuals who are «similarly situated», not with those who are «identically situated»*”, pelo que a equidade horizontal advoga a existência de cargas fiscais iguais apesar das circunstâncias dos contribuintes poderem ser diferentes (Elkins, 2006, p. 44). Este tratamento igual pode, por vezes, conflitar com outros objetivos económicos da tributação, o que faz com que na prática todos os sistemas de tributação sobre o rendimento violem a premissa da equidade horizontal de forma a satisfazer objetivos económicos, sociais e políticos (Staudt, 1997). Esta dimensão de justiça deve ser assim complementada com outras dimensões de justiça distributiva para garantir uma perceção geral de equidade.

É então sugerido por Leventhal (1976) que a justiça distributiva seja alcançada tendo em

conta as necessidades dos destinatários. A ideia deste princípio é que a proporção entre *inputs* e *outputs* não precisa necessariamente de ser equivalente como forma de alcançar a justiça, uma vez que depende das necessidades individuais dos contribuintes. Esta dimensão de justiça é designada por justiça vertical (Devos, 2014; Hofmann et al., 2008; Kinsey et al., 1991; Kinsey & Grasmick, 1993).

Numa perspetiva fiscal, a equidade vertical lida com uma distribuição justa da carga fiscal para diferentes níveis de rendimento, ou seja, lida essencialmente com a capacidade contributiva (Kirchler, Niemirowski & Wearing, 2006). A equidade vertical sugere, assim, que contribuintes com rendimentos mais elevados devem pagar mais impostos (a uma taxa mais elevada) comparativamente a contribuintes com rendimentos mais reduzidos (Efebera et al., 2004; Porcano, 1984).

Nas últimas décadas muitos foram os estudos realizados que investigaram os efeitos da justiça distributiva sobre o cumprimento fiscal, dos quais resultaram conclusões variadas. Realizar uma sùmula da literatura não se reveste uma tarefa fácil “*by the fact that taxation involves various aspects of distributive justice, whereas most studies select only one or a few of them or use overall ratings of fairness*” (Wenzel, 2002, p. 632). Não obstante, a literatura aponta maioritariamente para um impacto significativo da justiça distributiva sobre o cumprimento fiscal, em que quanto maior o nível de satisfação com o equilíbrio entre a carga fiscal e os bens públicos providenciados pelo Estado (*e.g.*, Alm, Jackson, et al. (1992); Farrar et al., 2020; Kim, 2002; King & Sheffrin, 2002; Porcano, 1988; Richardson, 2006b; Spicer & Lundstedt, 1976; Vogel, 1974; Wallschutzky, 1984; Wärneryd & Walerud, 1982, Wenzel, 2002) maior a equidade horizontal (*e.g.*, Efebera et al., 2004; Kirchler et al., 2006; Saad, 2010; Trivedi et al., 2003; Wenzel, 2002) e maior a equidade vertical (*e.g.*, Braithwaite, 2003; Efebera et al., 2004; Farrar et al., 2020; Kinsey & Grasmick, 1993; Kirchler et al., 2006; Spicer & Becker, 1980; Vogel, 1974), menor será a disposição para o incumprimento fiscal (Alm, Jackson, et al., 1992).

2.5.2.2 Justiça procedimental e equidade fiscal

O conceito de justiça procedimental refere-se à perceção ou avaliação realizadas pelos indivíduos acerca da justiça dos procedimentos levados a cabo pelas autoridades (Leventhal, 1980; Lind & Tyler, 1988; Thibaut & Walker, 1975; Tyler, 2010). A Teoria

da Justiça Procedimental sugere assim que a aplicação de procedimentos justos é suscetível de conduzir a resultados mais equitativos comparativamente à aplicação de procedimentos injustos. A vertente da justiça focalizada nos procedimentos foi introduzida por Thibaut e Walker (1975), tendo a noção de justiça procedimental sido alargada por Leventhal (1980) através da formulação de seis princípios nos quais a equidade nos procedimentos pode ser avaliada e, posteriormente, refinada por Bies e Moag (1986) com a distinção entre justiça procedimental e justiça interacional (que se refere à qualidade do tratamento interpessoal que os indivíduos recebem durante a implementação dos procedimentos).

Em contexto fiscal, a perceção dos contribuintes acerca da existência de equidade procedimental pode conduzir ao cumprimento voluntário das regras fiscais (Farrar, Donnelly & Dhaliwal, 2013; Gobena & Van Dijke, 2016, 2017; Hartner et al., 2008; Kirchler et al, 2008; Murphy & Tyler, 2008). Se o contribuinte percecionar que os procedimentos aplicados na avaliação das suas declarações fiscais são injustos, a tendência para o incumprimento é elevada, e vice-versa. Ao formar os seus juízos de justiça os contribuintes normalmente avaliam a consistência dos procedimentos aplicados, que devem ser consistentes ao longo do tempo e para todos os contribuintes. Além disso, a supressão de enviesamentos é também uma característica importante dos processos de equidade, pelo que as administrações fiscais não devem promover um tratamento preferencial, ou seja, todos os contribuintes devem ser tratados de igual modo. No que diz respeito à precisão, o sistema fiscal deve lidar com as questões fiscais com muito cuidado pois a tomada de decisões com base em informação errada vai levar a perceções de injustiça por parte dos contribuintes. A regra da retificação aponta para que seja dada aos contribuintes a oportunidade de alteração de quaisquer decisões que estes entendam como incorretas. Para garantir uma maior aceitação do sistema fiscal, os procedimentos realizados devem ainda garantir a representatividade dos interesses de todos os afetados e basear-se predominantemente em padrões morais e éticos.

A presença dos princípios referidos no sistema fiscal é de extrema importância, uma vez que formam a base da avaliação da equidade procedimental, pese embora nem todos os critérios de avaliação procedimental identificados por Leventhal (1980) sejam objeto de análise pelos investigadores (Farrar et al., 2013). Se os contribuintes percecionarem que a justiça nos procedimentos é violada, as suas perceções de equidade vão diminuir e,

consequentemente, tal vai afetar o seu comportamento de cumprimento das obrigações fiscais (Farrar et al., 2013; Hartner et al., 2008; Kirchler, 2007; Wenzel, 2003).

Embora a TJP tenha sido desenvolvida na década de 1970 não foi utilizada no domínio do estudo do cumprimento das obrigações fiscais, ao melhor do nosso conhecimento, até ao final da década seguinte por Porcano (1988), tendo a literatura, ao longo dos tempos, apresentado resultados mistos.

Na investigação levada a cabo por Porcano (1988) não foi encontrada uma relação estatisticamente significativa entre a justiça procedimental e as intenções futuras (de cumprimento, ou não, das obrigações fiscais). No entanto, tal não aconteceu na relação entre a justiça procedimental e os comportamentos passados, o que pode sugerir que os contribuintes incumpridores no passado utilizam a injustiça procedimental para racionalizar o seu comportamento incumpridor ou, como sugerido por Kirchler (2007), pode ser atribuído ao efeito possível das variáveis adicionais propostas por Porcano (1988) sobre a fraude fiscal auto reportada.

Outro estudo que não conseguiu encontrar um aumento no incumprimento quando os contribuintes eram sujeitos a injustiças procedimentais por parte da administração fiscal foi o que Worsham (1996). Este estudo, de índole experimental, analisou o efeito das regras da precisão e da consistência preconizadas por Leventhal (1980) no cumprimento das obrigações fiscais, e identificou que a injustiça procedimental vivenciada pessoalmente não levava a um aumento no incumprimento embora, em contrapartida, o conhecimento de injustiça procedimental no tratamento dos outros resultasse num aumento do comportamento incumpridor do próprio.

Já o estudo de Smith (1992) apontou para o facto dos contribuintes serem mais cumpridores em resposta a tratamentos positivos por parte da administração fiscal. Embora o autor não tivesse encontrado uma relação direta entre a justiça procedimental percebida e o cumprimento das obrigações fiscais, os resultados suportaram que a reciprocidade estava relacionada com a perceção de justiça procedimental dos contribuintes que, por sua vez, estava significativamente relacionada com a aceitação de incumprimento dos contribuintes. Estes resultados indiciam que um aumento (ou diminuição) na perceção de equidade procedimental torna o incumprimento mais

inaceitável (ou aceitável), o que está em linha com as premissas da TJP.

A influência das perceções de justiça (com base na TJP) e do autointeresse (com base na TJD) no cumprimento das obrigações fiscais foi examinada por Wenzel (2002) e os resultados, consistentes com a premissa da TJP, demonstraram que os inquiridos tratados de forma justa e respeitosa pela *Australian Tax Office* tendiam a estar mais preocupados com a justiça procedimental e menos com os seus próprios resultados pessoais. Posteriormente, o mesmo investigador conduziu dois estudos para avaliar o impacto do envio de cartas-lembrete (assentes em princípios de justiça informacional e interpessoal) no comportamento de cumprimento declarativo dos contribuintes australianos (Wenzel, 2006). No primeiro dos estudos experimentais participaram 199 alunos de economia e, a todos, foi solicitado que imaginassem ser proprietários de uma pequena empresa que não apresentou as suas declarações fiscais dentro do prazo exigido pela autoridade tributária australiana. Aleatoriamente foram entregues aos participantes três tipos diferentes de cartas de aviso: a carta “*standard*” utilizada pela autoridade tributária australiana e duas cartas experimentais com a incorporação de aspetos de equidade procedimental (consideração, respeito, informações sobre as obrigações dos contribuintes e a justificação da atuação como forma de coação no sentido do preenchimento das suas declarações fiscais). Os resultados indicaram que apesar das duas cartas experimentais não terem sido percecionadas como tão concisas quanto a carta-padrão, a qualidade da informação e a existência dos critérios de justiça interpessoal, mais do que compensaram esse facto, uma vez que foram consideradas como sendo mais justas do que a carta-padrão de advertência. Mais tarde, replicando o trabalho levado a cabo por Wenzel (2006), também Doyle et al. (2009) avaliaram o impacto da incorporação de princípios de justiça informacional e interpessoal em cartas-lembrete enviadas a 347 contribuintes irlandeses em atraso do envio das suas declarações fiscais, tendo estes constatado, tal como Wenzel (2006), que os contribuintes respondiam mais positivamente à comunicação assente em princípios de justiça procedimental.

Uma investigadora australiana levou a cabo vários estudos que demonstraram que as sanções aplicadas sem a garantia de processos procedimentalmente justos podiam minar a legitimidade dos reguladores resultando em resistência para com o regulador e levando a incumprimentos (Murphy, 2003, 2004a, 2005, 2009, 2016). Noutro estudo, Murphy (2004b) identificou que durante as disputas com a administração fiscal, os contribuintes

que tinham percebido um tratamento procedimentalmente injusto, eram mais propensos a aumentar a sua resistência comparativamente aos outros contribuintes. Segundo Murphy (2004b), os resultados demonstraram que o uso de ameaças e de coações legais como instrumentos de regulação eram ineficazes como encorajadores de cumprimento e sugeriu que se os reguladores forem vistos como estando a agir de forma justa, os regulados irão acatar voluntariamente as suas decisões.

Com aplicação à realidade holandesa, van Dijke e Verboon (2010) examinaram quer o efeito da equidade procedimental no cumprimento fiscal voluntário, quer o efeito moderador da confiança nas autoridades na equidade procedimental. Embora os resultados não tivessem revelado uma relação direta entre a equidade procedimental e o cumprimento das obrigações fiscais, demonstraram que a confiança geral na administração fiscal tem de existir, e é essa confiança que determina a eficácia da adoção de procedimentos justos por parte da administração fiscal.

Alguns estudos ilustram o efeito indireto da equidade procedimental no comportamento cumpridor das obrigações fiscais. Por exemplo, Kirchler (2007, pp. 88–89) fez referência a um trabalho apresentado por Kristina Murphy em 2003 no colóquio anual da *International Association for Research in Economic Psychology*, onde a autora reforçou que a injustiça procedimental influencia indiretamente o incumprimento fiscal através dos efeitos mediadores da vergonha e do despreendimento. Embora a autora não tivesse defendido o abandono da utilização das sanções e das penalizações, recomendou a utilização de uma estratégia de regulamentação baseada no respeito mútuo e cooperação em conjunto com a ameaça de punição.

Em resumo, não obstante a investigação em torno do cumprimento das obrigações fiscais com base em aspetos de justiça procedimental seja ainda relativamente incipiente (Franzoni, 2000) tem recebido cada vez mais atenção por parte dos investigadores (*e.g.*, Braithwaite, 2003; Farrar et al., 2013; Feld & Frey, 2002; Gobena & Van Dijke, 2016, 2017; Hartner et al., 2008; Kirchler et al., 2006, 2008; Murphy, 2003, 2004a, 2004b, 2005, 2009; Murphy et al., 2016; Murphy & Tyler, 2008; Taing & Chang, 2020; van Dijke, Gobena & Verboon, 2019; van Dijke & Verboon, 2010; Wenzel, 2002) embora nem todos tenham identificado a justiça procedimental como um fator influenciador do comportamento de cumprimento fiscal por parte dos contribuintes (*e.g.*, Porcano, 1988;

Smith, 1992; Verboon & Goslinga, 2009; Worsham, 1996).

Da mesma forma, têm surgido uma série de estudos relativos à justiça informacional que, quando aplicada ao contexto fiscal, se refere à adequação das explicações dadas pelas administrações fiscais aos contribuintes (*e.g.*, Alm et al., 2010; Doyle et al., 2009; van Dijke & Verboon, 2010; Wenzel, 2006) e à justiça interpessoal que capta, em contexto fiscal, o tratamento respeitoso dos contribuintes pela administração fiscal no decurso da aplicação dos procedimentos (*e.g.*, Feld & Frey, 2002; Doyle et al., 2009; Hartner et al., 2008; Murphy & Tyler, 2008; Wenzel, 2006).

Assim sendo, parece evidente que procedimentos justos conduzem à legitimação das autoridades em geral (Bradford et al., 2015; Sunshine & Tyler, 2003; Tyler, 1990, 1997, 2003, 2010; Tyler & Jackson, 2014; van Dijke et al., 2010) e das administrações fiscais em particular (Gobena & Van Dijke, 2016; Murphy, 2005; Murphy et al., 2016; van Dijke & Verboon, 2010), o que levará os indivíduos a estarem dispostos a aceitar as regras e decisões destas (Lind & Tyler, 1988; Murphy, 2009; Murphy & Tyler, 2008; Tyler et al., 1996). No geral, a literatura demonstra, não só que a perceção de equidade procedimental é um elemento importante nas atitudes dos contribuintes no sentido do cumprimento das suas obrigações fiscais (Verboon & Goslinga, 2009), mas também que esta desempenha um papel importante no próprio comportamento cumpridor (Feld & Frey, 2002; Kirchler, 2007).

2.5.3 Cumprimento fiscal à luz da Teoria do Comportamento Planeado

A literatura aponta para a existência de um elevado número de estudos demonstrativos do poder da TCP para prever uma grande variedade de comportamentos (*e.g.*, Armitage & Conner, 2001; Han & Stoel, 2017; Sheppard et al., 1988; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). No entanto, embora a TCP tenha sido amplamente aplicada numa série de comportamentos, são ínfimas as aplicações no domínio do cumprimento das obrigações fiscais (Langham, Paulsen & Härtel, 2012), como o demonstram os poucos estudos que aplicam a TCP (ou a sua antecessora TAR) que serão de seguida apresentados.

O primeiro trabalho a ilustrar o poder preditivo da TAR (a antecessora da TCP) para explicar as intenções e o comportamento de cumprimento fiscal, foi realizado por Hanno

e Violette (1996). Estes investigadores concluíram que tanto as atitudes como as normas subjetivas influenciam positiva e significativamente a intenção de cumprimento das regras fiscais¹⁶. Em termos de crenças comportamentais que motivam as atitudes, os resultados sugeriram que os contribuintes que não tinham intenção de cumprir as suas obrigações fiscais, estavam mais preocupados com as ameaças de ações de fiscalização e com os aspetos monetários das suas decisões do que com as suas responsabilidades cívicas e morais, contrariamente aos inquiridos que demonstravam tendências cumpridoras, o que levou os investigadores a concluir que *“that moral beliefs and social influences can impact taxpayer behavior”* (Hanno & Violette, 1996, p. 71).

A investigação levada a cabo por Bobek e Hatfield (2003) resultou da ampliação dos trabalhos desenvolvidos anteriormente por Reckers et al. (1994) e Hanno e Violette (1996) e também encontrou evidências da capacidade preditiva da TCP relativamente ao comportamento de cumprimento das obrigações fiscais. Com o objetivo de entender o comportamento de incumprimento fiscal, os autores desenvolveram um modelo com a inclusão das atitudes¹⁷, das normas subjetivas e do CCP e, de forma adicional à TCP original, as obrigações morais. Face ao objetivo proposto, realizaram uma abordagem experimental com três cenários envolvendo incumprimentos: o cenário “escritório de casa” (envolvendo a dedução de despesas não permitidas); o cenário “gorjeta” (envolvendo gratificações recebidas, mas não declaradas) e o cenário “caridade” (dedução de um donativo superior a 250 dólares sem qualquer documentação de apoio). Através de regressão logística, os investigadores concluíram, por um lado, que a atitude, as normas subjetivas, o CCP e as obrigações morais influenciavam significativamente a intenção dos contribuintes de não cumprirem as regras fiscais e, por outro, que a interação

¹⁶ Neste trabalho foram utilizadas 10 crenças comportamentais para medir a atitude relativamente ao cumprimento fiscal (cumprimento do dever cívico, fazer os amigos sentirem-se desconfortáveis, obtenção de um reembolso superior, evitar uma ação de fiscalização, contribuir para os serviços públicos disponibilizados pelo Estado, pagamento de multas e coimas à autoridade tributária, reconhecimento da boa ética pela comunidade, cumprimento pessoal das obrigações morais e éticas, pagamento de uma maior percentagem de imposto pelos rendimentos extra e ter mais dinheiro disponível) enquanto as normas subjetivas foram medidas através das crenças normativas relativas a 4 referenciais (membros da família, atual ou futuro empregador, amigos chegados e companheiro(a) / outros referenciais importantes).

¹⁷ Estes investigadores, através do processo de elucidação recomendado por Ajzen e Fishbein (1980) para a identificação das crenças comportamentais relevantes, identificaram como componentes das atitudes dos inquiridos, a minimização dos impostos pagos, o envolvimento num comportamento ilegal, os sentimentos de culpa, as punições legais e a justiça dos impostos pagos.

entre as obrigações morais e as variáveis “originais” da TCP melhoravam o efeito que estas tinham na intenção comportamental. Na realidade, as atitudes e as normas subjetivas eram positivas e altamente significativas em todos os cenários, enquanto o CCP tinha uma relação positiva e significativa em dois cenários (cenário “escritório de casa” e cenário “gorjeta”) e uma relação marginal no cenário “caridade” em relação à decisão de incumprimentos fiscais. Embora os resultados destaquem o importante papel das obrigações morais no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, o estudo revelou que altos níveis de obrigação moral, por si só, não têm qualquer efeito sobre a anulação de condutas incumpridoras, uma vez que apenas quando a oportunidade de incumprimento é reduzida é que altos níveis de obrigação moral reduzem o incumprimento. No geral, os autores concluíram que a TCP é uma teoria adequada para identificar as variáveis influenciadoras do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais.

Inspirados no modelo social e psicológico de cumprimento fiscal sugerido por Smith e Kinsey (1987), também Efebera et al. (2004) desenvolveram um modelo de investigação assente na TCP. O estudo indagava as intenções de cumprimento fiscal por parte das pessoas singulares detentoras de reduzidos rendimentos tributáveis, ao analisar os efeitos da perceção de equidade fiscal (justiça vertical, horizontal e nas trocas), das expectativas normativas (normas sociais e morais) e das sanções legais (risco de deteção e severidade da punição) sobre as intenções de cumprimento fiscal. De forma consistente com a TCP, os resultados indicaram uma relação positiva e significativa das perceções de justiça, das expectativas normativas e da severidade da punição relativamente às intenções de cumprimento. Segundo os autores, a capacidade demonstrada pela TCP para a previsão das intenções de cumprimento fiscal é suportada e incentivam a utilização da teoria em investigações futuras sobre o cumprimento das obrigações fiscais.

A aplicação (ou adequação) da TCP no estudo do comportamento do cumprimento das obrigações fiscais foi também examinada por Trivedi et al. (2005) com aplicação aos contribuintes individuais canadianos e tendo a ética como variável adicional à TCP. O objetivo principal do estudo foi o de testar as previsões das teorias económicas e psicológicas sobre os motivos pelos quais os contribuintes cumprem, ou não, as suas obrigações. A primeira hipótese de investigação testou a premissa de que o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais é determinado por três fatores: as

intenções comportamentais, o CCP e a ética, enquanto a segunda hipótese de investigação testou a premissa de que as intenções de cumprimento são determinadas por quatro fatores: as atitudes, as normas subjetivas, o CCP e a ética. Neste trabalho, Trivedi et al. (2005) mediram as atitudes com base em três crenças comportamentais (deveres de cidadania, vantagens do sistema fiscal e considerações monetárias), as normas subjetivas com base nas crenças normativas relativas a seis referenciais (amigos, contabilista, colegas, companheiro(a), entidade patronal e família) e o CCP com base em duas crenças de controlo: componente sancionatória (possibilidade de punições legais, como multas ou tempo de prisão, e deixar os amigos desconfortáveis como resultado das nossas ações) e visibilidade de rendimentos (comunicação da existência de rendimento à administração fiscal por parte de terceiros). Já no que diz respeito às intenções comportamentais foram duas as medidas utilizadas: a intenção de cumprir ao declarar a totalidade do rendimento auferido (comportamento cumpridor) e a intenção de sobredeclarar o montante das deduções fiscais (comportamento incumpridor). Os resultados apontaram para a validação da primeira hipótese de investigação, ou seja, que a intenção de cumprimento fiscal, o CCP e a ética têm uma relação significativa com o cumprimento fiscal. Quanto à segunda hipótese de investigação, os resultados sugeriram que as atitudes têm uma relação significativa com as intenções de comportamentos cumpridores e incumpridores, ao passo que as normas subjetivas têm uma relação significativa, mas apenas com a intenção de realização de comportamentos cumpridores. No entanto, tanto o CCP como a ética, não demonstraram exercer uma influência significativa sobre a intenção comportamental. A falta de significância estatística na relação entre o CCP e a intenção comportamental contrariou, de certa forma, os resultados obtidos anteriormente por Bobek e Hatfield (2003) e Efebera et al. (2004). Existe a possibilidade desta discrepância nos resultados ficar a dever-se às diferentes abordagens para medir os componentes do CCP, pois, por um lado, Trivedi et al. (2005) não consideraram a autoeficácia ou a facilidade/dificuldade percebida como parte do CCP¹⁸ e, por outro, utilizaram diferentes elementos de controlo (sanções reais como o tempo de prisão e multas) e não as perceções individuais sobre a probabilidade de deteção e de punição. Bobek e Hatfield

¹⁸ Não obstante Armitage e Conner (2001) terem argumentado para a necessidade de haver diretrizes mais claras em termos de autoeficácia e de fatores de controlo para identificar qual a medida ideal e garantir a consistência na avaliação do impacto do CCP na intenção comportamental e no comportamento, Ajzen (2002) afirmou que, quer os fatores de autoeficácia, quer os de controlo, estão associados ao mesmo conceito de CCP.

(2003) argumentaram a este propósito que a percepção individual da probabilidade de deteção ou de punição está mais intimamente relacionada com a decisão comportamental que as taxas efetivas de fiscalização ou de punição.

Também recorrendo à TCP, Bobek, Hatfield et al. (2007) examinaram as razões pelas quais os contribuintes aumentam as suas retenções na fonte (pagando assim mais imposto) com o propósito de aumentar o subsequente reembolso. O estudo, à semelhança do de Bobek e Hatfield (2003), também utilizou o processo de elicitação das crenças recomendado por Ajzen e Fishbein (1980) para a identificação daquelas que são detidas pelos contribuintes relativamente à redução do montante de imposto retido na fonte, quando confrontados com a possibilidade de um reembolso de imposto. A análise aos dados recolhidos a partir de questionários *online* foi realizada através de modelação de equações estruturais, tendo os resultados sugerido que os contribuintes pagam antecipadamente mais impostos em virtude das suas atitudes (desejo de evitar pagamentos futuros ou incertezas quanto ao seu valor) e das normas subjetivas (percepções face aos conselhos de amigos), sendo que as atitudes têm, comparativamente às normas subjetivas, uma influência quase três vezes superior nas suas decisões relativamente às retenções na fonte.

Um modelo ampliado da TCP foi igualmente aplicado por Saad (2010) para examinar os efeitos de várias dimensões de justiça/equidade¹⁹ nas intenções de cumprimento fiscal e nas atitudes, bem como a influência do conhecimento fiscal²⁰ e da complexidade fiscal²¹ nas dimensões de justiça e no CCP. Os dados foram recolhidos a partir de questionários a contribuintes da Malásia, tendo os resultados confirmado o efeito positivo e significativo das atitudes (afetivas e instrumentais) e das normas subjetivas sobre as intenções comportamentais. Em contraste, o efeito do CCP sobre as intenções de cumprimento fiscal demonstrou ter uma relação negativa, mas sem relevância

¹⁹ Foram 7 as dimensões de justiça estudadas: justiça em geral, justiça nas trocas, justiça horizontal, justiça vertical, justiça retributiva, justiça pessoal e justiça administrativa.

²⁰ Foram 3 as dimensões do conhecimento fiscal utilizadas: conhecimento geral acerca do sistema de tributação do rendimento, conhecimento legal e conhecimento técnico.

²¹ Foram 2 as dimensões da complexidade fiscal utilizadas: complexidade do conteúdo das normas legais relativas à tributação do rendimento e complexidade do cumprimento fiscal.

estatística²². Em relação ao efeito direto da percepção de justiça na intenção comportamental, os resultados da justiça horizontal surpreenderam, não só por ter sido a única dimensão de justiça a apresentar significância estatística, como também pelo facto de apresentar uma relação negativa com a intenção comportamental²³. A hipótese de investigação com o objetivo de testar a existência de uma influência positiva da percepção de justiça nas atitudes, foi maioritariamente rejeitada (com exceção da dimensão da justiça horizontal), pelo que os resultados indicam que a percepção de justiça não forma necessariamente a atitude dos contribuintes face ao cumprimento fiscal. No que diz respeito à relação positiva entre o conhecimento fiscal e as sete dimensões de justiça, a dimensão do conhecimento geral acerca do sistema de tributação do rendimento demonstrou ter influência em todas as dimensões de justiça, com exceção da justiça horizontal e retributiva. As outras duas dimensões de conhecimento fiscal – conhecimento legal e conhecimento técnico – demonstraram ter significância estatística com a justiça retributiva e com a justiça vertical/retributiva/pessoal, respetivamente. No geral, o estudo concluiu que a influência positiva entre o conhecimento e as percepções de justiça só foi apoiada parcialmente. Relativamente à complexidade fiscal, os resultados indicaram que as dimensões de justiça em geral, nas trocas, horizontal, pessoal e administrativa eram altamente influenciadas pela complexidade do conteúdo das normas legais relativas à tributação do rendimento. Já a complexidade no cumprimento da legislação fiscal demonstrou ter uma influência significativa e negativa com a justiça administrativa. Os resultados foram assim consistentes com a hipótese formulada por Saad (2010), ao sugerir uma relação inversa entre a complexidade fiscal e as percepções de justiça, ou seja, que baixos níveis de complexidade influenciam positivamente a percepção de justiça detida pelos contribuintes. Por fim, os dados relativos à relação positiva do conhecimento fiscal e negativa da complexidade fiscal com o CPP, não apoiaram a existência de um relacionamento com relevância estatística.

²² Este resultado acaba por ser coincidente com o já obtido por Trivedi et al. (2005). No entanto, enquanto estes últimos investigadores não consideraram a autoeficácia ou a facilidade/dificuldade percecionada como parte do CCP (podendo ter sido essa abordagem a responsável pela falta de significância estatística da relação entre o CCP e a intenção comportamental), Saad (2010) utilizou estes fatores na sua formulação do CCP.

²³ A autora apresentou como possibilidade para esta relação negativa, a crença de que os “*taxpayers should not be taxed equally with sole reference to their annual incomes without considering their financial responsibilities and social welfare*” (Saad, 2010, p. 57).

O modelo de Efebera et al. (2004) foi replicado mais de dez anos depois por Benk et al. (2011) com o objetivo de examinar as intenções de cumprimento fiscal dos contribuintes individuais na cidade de Zonguldak (Turquia). Com os mesmos construtos e sub-construtos do trabalho que lhes serviu de base, os resultados evidenciaram um efeito positivo e significativo das expectativas normativas (normas sociais e morais) e das sanções legais (severidade da punição e risco de deteção) com as intenções de cumprimento fiscal. Pelo contrário, a perceção de justiça do sistema fiscal (atitudes) não mostrou ter significância estatística com as intenções comportamentais. Este foi, sem dúvida, *“the most outstanding point regarding the results of the study”* tendo, no entanto, os autores apontado como eventual razão para este resultado, a *“multi-dimensional nature of tax equity as a tax compliance variable”* (Benk et al., 2011, p. 187). Embora com conclusões ligeiramente diferentes das de Efebera et al. (2004), os autores concluíram que o modelo utilizado tem capacidade preditiva na determinação das intenções de cumprimento das obrigações fiscais.

Com base num estudo aplicado à realidade da Nova Zelândia, Smart (2012) testou a aplicabilidade da TCP ao comportamento de cumprimento fiscal em dois subgrupos de contribuintes: contribuintes em geral e agentes fiscais (contabilistas). Smart (2012) constatou que as variáveis não económicas eram boas preditoras do comportamento de cumprimento fiscal e que, consistente com a maioria dos estudos, o fator mais influente na previsão e explicação do cumprimento fiscal (através dos efeitos mediadores da intenção comportamental) era a atitude em relação ao comportamento. Outros fatores como as normas subjetivas e da sociedade, também demonstraram ter uma influência positiva no cumprimento fiscal. Contudo, a influência do CCP na intenção comportamental e no próprio comportamento revelou ser estatisticamente significativa para os contribuintes em geral, mas não para os agentes fiscais. Contrariamente, a influência da perceção relativa à atuação da administração fiscal era estatisticamente significativa para estes últimos, mas não para os contribuintes em geral. Estes resultados sugerem, assim, que diferentes variáveis podem afetar diferentes subgrupos de contribuintes de forma diferente, reforçando que os contribuintes não são um grupo homogéneo. Paralelamente, este trabalho também permitiu identificar que os contribuintes percecionavam o incumprimento fiscal como sendo menos grave em relação a uma série de infrações civis.

Mais recentemente, também Taing e Chang (2020) utilizaram a TCP com o objetivo de analisar as intenções de cumprimento fiscal dos residentes em Phnom Penh (Camboja) e onde foram utilizados sete determinantes como influenciadores dessa intenção: a moral tributária (na componente das atitudes), a justiça fiscal e a confiança no Governo (na componente das normas subjetivas), e o poder percebido da administração fiscal, a complexidade fiscal, a informação fiscal e o conhecimento fiscal (na componente do CCP). Os resultados confirmaram a moral tributária, a justiça fiscal e a complexidade fiscal como exercendo uma influência estatisticamente significativa, contrariamente ao ocorrido com os restantes determinantes.

Em resumo, pese embora as evidências sobre a aplicabilidade da TCP na previsão do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais sejam ainda limitadas, fornecem, contudo, suporte suficiente para a sua aplicação na investigação do cumprimento das obrigações fiscais. No geral, os resultados dos estudos empíricos analisados indicam o interesse da utilização da TCP para explicar o processo comportamental envolvido nas decisões fiscais dos contribuintes.

No que diz respeito à temática do cumprimento fiscal, entre os poucos trabalhos que aplicaram a TCP como modelo conceptual de investigação e que foram aqui objeto de análise, um número muito reduzido aplicou o modelo completo da TCP, ou seja, com a inclusão do efeito da intenção comportamental sobre o comportamento. Apenas Trivedi et al. (2005) e Smart (2012) forneceram um forte suporte para a conexão entre a intenção de cumprir e o efetivo comportamento de cumprimento fiscal, uma vez que os restantes trabalhos (Benk et al., 2011; Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004; Saad, 2010; Taing & Chang, 2020) não aplicaram o modelo completo da TCP ao terem excluído o comportamento como variável, pelo que não conseguiram validar o poder preditivo da intenção comportamental sobre a ação comportamental.

Dada a escassez de investigação com a aplicação da estrutura conceptual da TCP de forma integral, o presente trabalho irá proceder à análise do papel da intenção comportamental como determinante do comportamento de cumprimento fiscal. Uma vez que a intenção atua como mediador das atitudes, das normas subjetivas e do CCP no comportamento, será expectável, igualmente, que a intenção seja a medida mais adequada para determinar o comportamento de cumprimento fiscal dos contribuintes individuais portugueses.

Os estudos que utilizaram o modelo completo da TCP na sua estrutura conceptual demonstraram que existem outros fatores que influenciam diretamente o comportamento para além do CCP e da intenção comportamental, tal como teorizado pela TCP, e os que o não o fazem demonstraram a existência de outras variáveis influenciadoras da intenção comportamental. Assim, uma vez que a literatura reconhece e incentiva a adição de outros construtos como forma de melhorar a qualidade preditiva da teoria, prática essa incentivada também por Ajzen (1991), o presente modelo de investigação irá incluir outros determinantes do cumprimento fiscal já identificados pela literatura e que foram objeto de análise no presente capítulo.

2.6 Síntese conclusiva

Neste capítulo foi apresentada uma breve análise do comportamento dos contribuintes perante as suas obrigações fiscais. Naturalmente que num trabalho de investigação que versa sobre a análise ao comportamento de cumprimento fiscal, há a necessidade de definir, desde logo, não só o conceito de cumprimento fiscal, mas também as práticas de incumprimento, como sejam a fraude e a elisão fiscais que, embora acabem por gerar o mesmo resultado (o não pagamento do imposto devido) têm uma distinção legal entre ambas (Pereira, 2018; Webley et al., 2010).

Posteriormente foram apresentados três dos principais modelos de cumprimento fiscal normalmente utilizados na investigação sobre o cumprimento das obrigações fiscais: modelos de dissuasão económica, modelos de psicologia social e modelos de psicologia fiscal. Os modelos de dissuasão económica assumem que os comportamentos dos contribuintes são motivados por interesses próprios e estão alicerçados no pressuposto de que ameaças eficazes de deteção e de punição pelo incumprimento irão aumentar o cumprimento fiscal (Allingham & Sandmo, 1972). Assumem que os contribuintes calculam os custos e os benefícios potenciais das suas decisões fiscais e, se o custo potencial de incumprimento for elevado, o cumprimento fiscal aumentará (e vice-versa). Os modelos de psicologia social incentivam o cumprimento sem a necessidade de que a dissuasão seja feita através da ameaça da aplicação de punições legais. Neste caso, os contribuintes são motivados pelas suas obrigações morais e sociais e não por quaisquer tentativas de maximização da sua utilidade económica. A ameaça de sanções sociais ou sanções autoimpostas são consideradas, por isso, como influenciadoras das suas decisões

fiscais. Os modelos de psicologia fiscal são uma combinação de elementos dos modelos de dissuasão económica e de psicologia social. Ficou patente, contudo, que apesar da vasta investigação feita sobre a temática do cumprimento das obrigações fiscais, ainda não existe consenso quanto ao melhor modelo a adotar para a identificação e compreensão dos determinantes desse cumprimento.

Após a exposição dos principais modelos de cumprimento fiscal, procedeu-se à apresentação e descrição não só da TCP, mas também de uma seleção de outras teorias que sustentam alguns dos construtos que serão utilizados no presente modelo de investigação.

Tanto a **Teoria do Comportamento Planeado**, como a sua antecessora TAR, foram desenvolvidas a partir da TEV, que fornece uma estrutura para a compreensão da relação entre as atitudes e as crenças e a sua influência na motivação para realizar um determinado comportamento. A TCP sistematiza os fatores que motivam o comportamento das pessoas, ao examinar as suas crenças sobre o resultado obtido da realização de um determinado comportamento e da forma como esse resultado se traduz em atitudes em relação ao mesmo. Foram assim discutidos os elementos-chave da TCP: as atitudes em relação ao comportamento, as normas subjetivas, o CCP, bem como as crenças comportamentais, normativas e de controlo, e o efeito da intenção comportamental e do CCP sobre o próprio comportamento. Realce-se o facto de um número significativo de análises empíricas suportar a validade preditiva da TCP proporcionando, assim, uma justificação para a sua utilização na investigação sobre o cumprimento fiscal.

Foi igualmente apresentada a **Teoria da Dissuasão** e o seu desenvolvimento a partir do trabalho inicial de Becker (1968). A teoria baseia-se na pessoa racional que procura maximizar a utilidade e postula que os indivíduos avaliam entre as oportunidades criminais e não criminais antes de escolher a alternativa que lhes proporcione uma maior utilidade. Os comportamentos criminosos podem ser afastados, à luz dos modelos de dissuasão económica, através do aumento da probabilidade de prisão, da certeza da convicção desse castigo por parte dos detidos ou pela severidade da punição. Do ponto de vista fiscal, o aumento da probabilidade percebida de deteção de incumprimentos, juntamente com uma maior probabilidade de punição e severidade desta, agirão como um obstáculo aos incumprimentos. Adicionalmente, à luz da abordagem sociológica da

Teoria da Dissuasão, foram discutidos três elementos inibidores de controle social considerados importantes no controle das violações às normas: o receio da punição legal (que é imposta pelo Estado), o receio da reprovação social (que é imposta pelos “pares”) e a influência da consciência moral (que é imposta pelo próprio indivíduo).

Posteriormente, foram apresentadas algumas **teorias de justiça**, concretamente a Teoria da Justiça Distributiva, a Teoria da Justiça Procedimental e a Teoria da Justiça Retributiva. Em conjunto, estas teorias sustentam que os indivíduos formam os seus julgamentos gerais de justiça face a um qualquer sistema específico, baseados nas suas opiniões sobre a forma como os recursos são distribuídos, os procedimentos são realizados durante o processo de distribuição e na resolução de litígios e no tratamento interpessoal recebido no decurso da aplicação desses procedimentos. Quando detêm perceções positivas sobre essas dimensões de justiça, a probabilidade de terem um julgamento justo sobre esse sistema será alto (e vice-versa) e, conseqüentemente, o julgamento assim formado influenciará as suas intenções comportamentais (Kirchler, 2007; Schweitzer & Gibson, 2008; Wenzel, 2003). A justiça distributiva, com maior tradição em psicologia social, refere-se à equidade dos resultados obtidos através da alocação ou distribuição de recursos e tem na sua essência o conceito de direito ou merecimento, ou seja, uma situação é considerada justa quando uma determinada unidade social recebe a quantidade ou a parcela de recursos que acredita merecer (Adams, 1965; Homans, 1958; Walster et al., 1978). A justiça procedimental, por seu turno, focaliza-se na equidade dos procedimentos usados durante os processos de tomada de decisão (o grau de participação do indivíduo e a possibilidade percebida no controle do processo de decisão) e nas relações interpessoais entre estes e as autoridades (Bies & Moag, 1986; Greenberg, 1986; Tyler, 2001; Tyler & Lind, 1992).

Quanto aos determinantes do cumprimento fiscal revistos, poder-se-á afirmar que é considerável o volume de literatura referente, quer às sanções legais, quer às sanções não legais. Embora seja claro que as **sanções legais** têm um papel importante no comportamento de cumprimento dos contribuintes, há evidências que indicam o papel cada vez mais importante das **sanções não legais** (ou moral tributária) na investigação em torno das obrigações fiscais. Um número crescente de estudos fornece evidências, inclusivamente, de que as sanções não legais são mais eficazes do que as sanções legais no aumento do nível de cumprimento. Contudo, de forma global, a literatura não sugere

que as sanções legais devam ser abandonadas, em vez disso, reforça o facto de que uma estratégia ideal de cumprimento fiscal deve incluir ferramentas de dissuasão com base em ambas.

O conceito de justiça/equidade, um dos mais importantes fatores psicológicos reconhecidos por Andreoni et al. (1998) na revisão da literatura realizada acerca do cumprimento fiscal, é complexo e os seus aspetos podem ser vistos de diferentes ângulos. Tradicionalmente, o foco era colocado sobre os aspetos distributivos da justiça. Segundo Tyler et al. (1997) existem três princípios diferentes da forma como as pessoas avaliam a **justiça distributiva**: a equidade/proporcionalidade (os *outcomes* dependem das contribuições)²⁴, a igualdade (os *outcomes* são iguais para todos) e a necessidade (os *outcomes* dependem das necessidades). Assim, a justiça distributiva, que se refere à equidade dos resultados obtidos pela atribuição ou distribuição de recursos (contribuições e benefícios), pode ser analisada, em contexto fiscal, numa perspetiva de equidade nas trocas, de equidade horizontal e de equidade vertical. Enquanto na primeira dimensão os contribuintes avaliam a justiça distributiva através dos benefícios públicos que recebem em troca do montante de impostos pagos por si, na justiça horizontal, que está relacionada com a distribuição justa de benefícios e contribuições dentro no mesmo grupo de referência, os contribuintes percebem a existência de justiça distributiva no caso da sua carga fiscal ser semelhante à de outros contribuintes com rendimentos similares. Por último, a justiça vertical, lida com o princípio da capacidade contributiva, ou seja, com uma distribuição justa da carga fiscal para diferentes níveis de rendimento, pelo que sugere que contribuintes com rendimentos mais elevados devam suportar uma carga fiscal superior. A **justiça procedimental**, ao contrário da justiça distributiva, refere-se não ao resultado das decisões, mas ao processo de como estas são tomadas. A aceitação das decisões tomadas por uma dada autoridade sai reforçada quando as pessoas sentem que são tratadas de forma justa. Esta avaliação do tratamento (juízos emocionais) é independente do resultado (juízos racionais) (Tyler & Lind, 1992). Leventhal (1980) propôs seis regras para avaliar a justiça procedimental: a consistência, a supressão de enviesamentos, a precisão, a retificação, a representatividade e a moralidade, sendo que a importância dos diferentes critérios varia dependendo da natureza da situação. A justiça procedimental desempenha também um papel fundamental no reforço da legitimação de

²⁴ Trata-se da operacionalização mais utilizada da justiça distributiva (Cropanzano & Ambrose, 2001).

uma autoridade que por sua vez suporta o sistema em análise. A maioria dos estudos analisados fornecem provas do importante papel das regras de justiça nos procedimentos levados a cabo pelas autoridades quando administram regras fiscais ou tratam de litígios de índole fiscal. O resultado de um processo procedimentalmente justo será geralmente aceite pelo contribuinte mesmo que o resultado lhe seja desfavorável (Tyler, 2010). Em geral, a literatura sobre a TJP no domínio do cumprimento fiscal é mínima (comparada com a TJD) e está ainda nas etapas iniciais de desenvolvimento, pelo que os resultados não têm sido suficientemente validados nesta área de investigação.

A parte final do presente capítulo foi dedicada à revisão dos poucos estudos empíricos que analisaram o **comportamento de cumprimento fiscal à luz da TCP**.

Em suma, da revisão da literatura realizada, poder-se-á concluir que existem ainda algumas lacunas na compreensão do comportamento cumpridor dos contribuintes e, até ao momento, ainda não existe consenso sobre aquilo que será ideal, quer em termos de teoria, quer em termos de modelo ou variáveis de investigação. Eventualmente as várias teorias acerca do cumprimento fiscal aqui apresentadas deverão ser tratadas como complementares em vez de competir entre si, pois cada uma enfatiza diferentes aspetos dos vários determinantes do cumprimento e, cada um desses aspetos, contribui para uma melhor compreensão do fenómeno do comportamento de (in)cumprimento fiscal.

O presente modelo de investigação baseia-se então nas teorias e determinantes discutidos neste capítulo e será utilizado para estudar o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes individuais em Portugal. O próximo capítulo irá descrever o desenvolvimento do modelo de investigação (que inclui as variáveis-chave baseadas nas teorias abordadas) e as hipóteses de investigação (que inclui a justificação teórica para a sua formulação).

CAPÍTULO 3

MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

3.1 Síntese introdutória

Este capítulo apresenta as hipóteses de investigação do presente estudo, que tem como principal objetivo analisar os determinantes do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes individuais portugueses à luz da Teoria do Comportamento Planeado. Para além dos construto-base desta teoria, foram igualmente incorporados e testados no modelo de investigação outros construtos com efeitos esperados no comportamento cumpridor. O capítulo inicia-se com a apresentação da estrutura conceptual do modelo teórico que inclui a TCP, as Teorias de Justiça Distributiva e Procedimental e a abordagem sociológica da Teoria da Dissuasão. Seguem-se a descrição das hipóteses desenvolvidas em relação ao modelo de investigação e, por fim, um resumo do mesmo.

3.2 Estrutura conceptual do modelo teórico

Este estudo baseia-se nas teorias apresentadas e descritas no capítulo anterior. A primeira é a TCP que postula que os indivíduos fazem escolhas racionais para se envolverem (ou não) num determinado comportamento (Ajzen, 1991). As escolhas por si realizadas são influenciadas pelas suas crenças e pelo resultado da sua avaliação (favorável ou desfavorável) ao ato de realizar o comportamento-alvo. Estas crenças e os resultados esperados, constituem a base de três crenças relevantes e conceptualmente distintas e que são centrais na TCP: as crenças comportamentais, as crenças normativas e as crenças de controlo que, coletivamente, influenciam as intenções comportamentais dos indivíduos.

Desde o seu surgimento que a TCP tem sido amplamente utilizada para explicar o comportamento humano (Kan & Fabrigar, 2017). A literatura sugere que é uma das teorias mais influentes na previsão das intenções e dos comportamentos (Ajzen, 2020; Armitage & Conner, 2001; Bosnjak et al., 2020; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020) e tem sido exaustivamente validada no domínio comportamental (*e.g.*, Ajzen & Driver, 1991; Dewberry & Jackson, 2018; Foster & Fullagar, 2018; Marcoux & Shope, 1997). No

entanto, apesar do uso bem sucedido da TCP na investigação comportamental, poucos são os estudos que a têm adotado para examinar o comportamento ou a intenção de cumprimento das obrigações fiscais (Benk et al., 2011; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004; Saad, 2010; Smart, 2012; Trivedi et al., 2005).

Embora haja um suporte esmagador acerca da capacidade da TCP de prever o comportamento humano, os investigadores continuam a aconselhar a introdução de variáveis adicionais, numa tentativa de melhorar ainda mais a sua capacidade preditiva (e.g., Conner & Armitage, 1998; Kumar & Das, 2019; Shalender & Sharma, 2021; Sommer, 2011; Wang & Zhang, 2016). Em resposta a este apelo, foram adicionados no presente modelo de investigação dois outros determinantes sob a hipótese de influenciarem tanto as crenças comportamentais (determinante das atitudes) como o próprio comportamento de cumprimento fiscal: a perceção de justiça/equidade acerca do sistema fiscal e a perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT). Todos os componentes incorporados no modelo de investigação usados para prever o comportamento de cumprimento fiscal são apresentados e descritos neste ponto, que inclui igualmente as hipóteses desenvolvidas para esta investigação. A estrutura conceptual do modelo proposto encontra-se esquematizada na Figura 3.1.

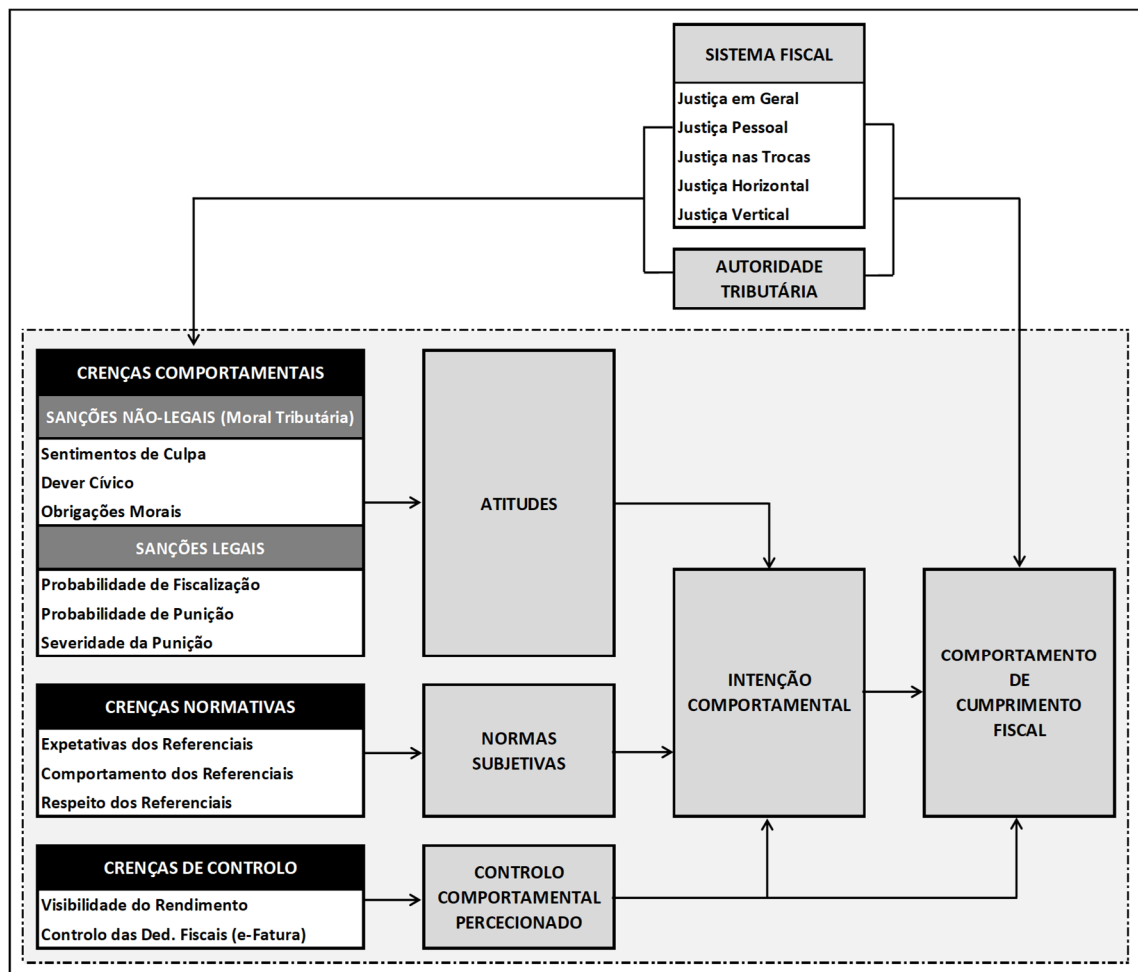
O segundo referencial teórico subjacente a este estudo é composto por duas teorias fundamentais de justiça em psicologia social: a Teoria da Justiça Distributiva e a Teoria da Justiça Procedimental (Devos, 2014; Kirchler, 2007; Sabbagh & Schmitt, 2016; Tyler et al., 1997; Tyler & Smith, 1998; Wenzel, 2003).

A TJD refere-se à equidade dos resultados obtidos pela atribuição ou distribuição de recursos (contribuições e benefícios), ou seja, relaciona o rácio entre aquilo que as pessoas investem e aquilo que recebem em troca (Adams, 1965; Walster et al., 1976). Em contexto fiscal, esta área da justiça refere-se sobretudo à equidade da repartição da carga fiscal entre a população (que pode ser analisada numa perspetiva de justiça horizontal ou vertical), e à expectativa de retorno por parte dos contribuintes (designada por justiça nas trocas), que se refere à perceção do saldo obtido entre aquilo que os contribuintes pagam por via dos impostos e o retorno em bens/serviços públicos disponibilizados pelo Estado (Farrar et al., 2020; Kinsey et al., 1991; Kinsey & Grasmick, 1993; Kirchler, 2007; Wallschutzky, 1984; Wenzel, 2003).

A TJP focaliza-se nos procedimentos. Foi inicialmente introduzida no campo da investigação da justiça social por Thibaut e Walker (1975) e posteriormente desenvolvida por Leventhal (1980) e refinada por Bies e Moag (1986) com a introdução das preocupações da justiça com base nas motivações relacionais. Na sua essência espelha a vertente da justiça associada aos critérios e procedimentos que conduzem à distribuição de benefícios e contribuições (Vermunt & Steensma, 2016) que, em contexto fiscal, poderão conduzir ao cumprimento voluntário das regras fiscais (Farrar et al., 2013, 2020; Gobena & Van Dijke, 2016, 2017; Hartner et al., 2008; Murphy & Tyler, 2008) e à garantia de legitimidade da administração fiscal (Murphy, 2005; Murphy et al., 2016). Leventhal (1980), ao alargar a noção de justiça a contextos organizacionais, argumentou que a perceção de justiça da maioria dos procedimentos advém através de uma, ou mais, de seis regras de justiça. No presente estudo irão ser focadas quatro dessas regras (a consistência na aplicação dos procedimentos, a supressão de enviesamentos, a utilização de informações precisas e a representatividade), por serem as mais relevantes para a avaliação da perceção de justiça da atuação da AT (Farrar et al., 2013). A componente relacional da justiça procedimental, que se baseia não nos aspetos formais do processo de tomada de decisão mas na qualidade da interação com os decisores, é também integrada no presente estudo através do Modelo Relacional da Autoridade desenvolvido por Tyler e Lind (1992). Este modelo preconiza que a legitimação das autoridades tem uma base relacional pois, a par dos aspetos formais dos procedimentos, as pessoas valorizam também a forma como são tratadas pelas autoridades e, quando são tratadas por estas com dignidade e respeito, tal promove a confiança e o reconhecimento das suas ações e decisões o que conduzirá ao desenvolvimento de sentimentos de lealdade e dever para com elas (Bradford et al., 2015; Farrar et al., 2019; Murphy et al., 2016; Sunshine & Tyler, 2003; Tyler & Lind, 1992).

O terceiro quadro teórico utilizado no desenvolvimento das hipóteses sob investigação no presente trabalho diz respeito à abordagem sociológica da Teoria da Dissuasão (para medir as crenças comportamentais) que advoga que os contribuintes serão dissuadidos do incumprimento pela ameaça das punições impostas pelo Estado (sanções legais) mas também pelas punições impostas pelo próprio (sanções não legais ou moral tributária).

Figura 3.1 – Estrutura conceitual do modelo teórico

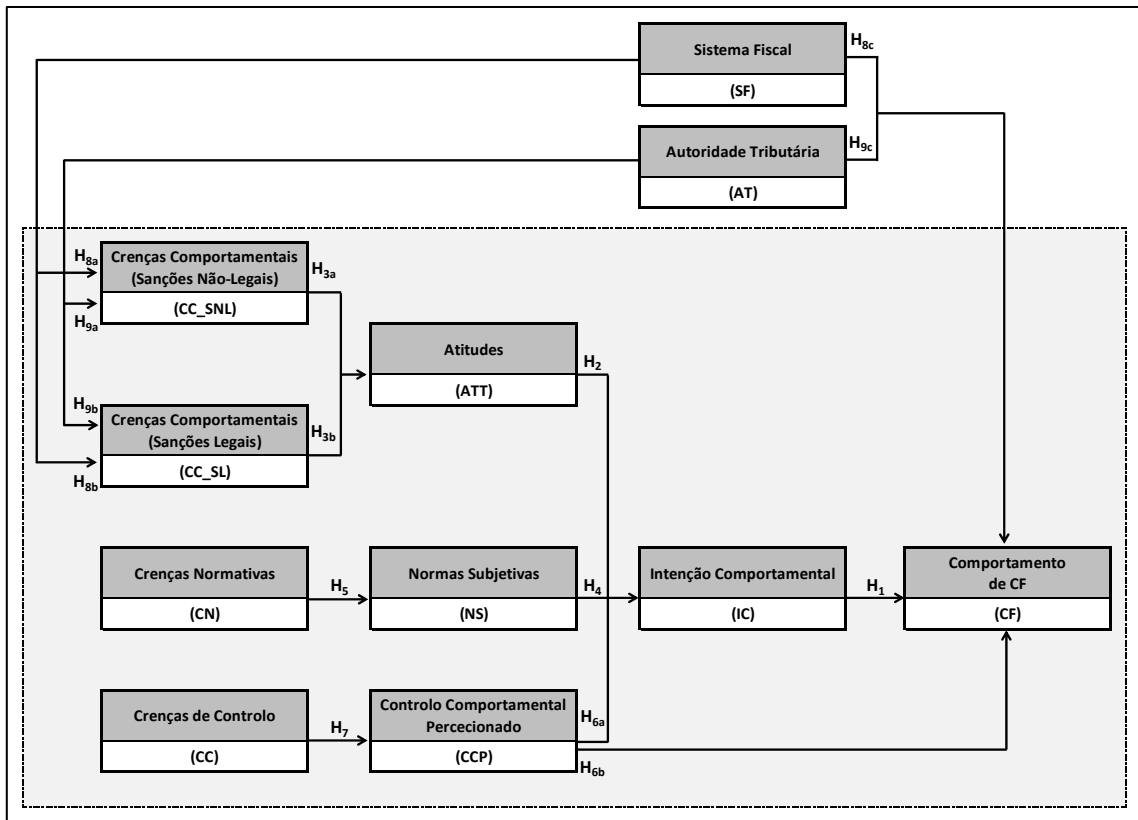


Fonte: Elaboração própria

3.3 Desenvolvimento das hipóteses de investigação

Já foi largamente referido que as atitudes, as normas subjetivas e o CCP influenciam, coletivamente, as intenções dos contribuintes de cumprir (ou não) as suas obrigações fiscais e que o CCP, além de contribuir para a formação da intenção comportamental, pode também influenciar diretamente o próprio comportamento. No que diz respeito ao presente modelo de investigação pretende-se avaliar também se as perceções de justiça detidas pelos contribuintes acerca do sistema fiscal e da atuação da AT, juntamente com os construtos da TCP, influenciam o comportamento de cumprimento fiscal e, ainda, se os elementos de justiça/equidade contribuem como influenciadores das crenças comportamentais detidas por estes (baseadas tanto nas sanções legais como nas não legais). Essas hipóteses de investigação estão refletidas na Figura 3.2 e serão descritas logo a seguir.

Figura 3.2 – Hipóteses de investigação



Fonte: Elaboração própria

3.3.1 Influência da intenção comportamental

A TCP postula que a intenção comportamental é o indicador mais influente do comportamento, sendo o seu antecedente imediato, e é função de três fatores: a atitude em relação ao comportamento, as normas subjetivas e o controlo comportamental percecionado (Ajzen, 1991, 2020; Kan & Fabrigar, 2017). Estes três determinantes da intenção comportamental são “one personal in nature, one reflecting social influence, and a third dealing with issues control” e cada um deles é gerado por uma série de crenças e avaliações: as crenças comportamentais, normativas e de controlo, respetivamente (Ajzen, 2005, p. 117).

Evidências empíricas em várias áreas do comportamento humano suportam a relação positiva entre a intenção e o comportamento (Ajzen, 2020). No entanto, no que diz respeito à investigação sobre o cumprimento fiscal, a potencialidade máxima da TCP, ou seja, a aplicação da teoria na sua totalidade, tem sido pouco explorada. Na verdade, dos trabalhos analisados e já identificados no capítulo anterior (ponto 2.5.3), apenas os de

Trivedi et al. (2005) e de Smart (2012) avaliaram o papel da intenção como antecedente imediato do comportamento. Esta análise é, no entanto, de grande importância, pois para que as receitas fiscais sejam obtidas é necessário uma grande participação voluntária dos contribuintes (Langham et al., 2012), pelo que prever a intenção do contribuinte cumprir as suas obrigações fiscais é quase tão importante como prever o seu próprio comportamento.

O presente trabalho de investigação espera, assim, que a intenção comportamental seja a medida mais apropriada para determinar o comportamento efetivo e que uma intenção positiva no sentido do cumprimento das obrigações fiscais influencie positivamente esse comportamento. Esta previsão reflete-se na seguinte hipótese, que propõe testar a relação entre a intenção comportamental e o comportamento:

| | |
|-----------------------|---|
| H₁: | A INTENÇÃO COMPORTAMENTAL INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE O COMPORTAMENTO DE CUMPRIMENTO FISCAL |
|-----------------------|---|

3.3.2 Influência das atitudes e das crenças comportamentais

As atitudes desempenham um papel importante na influência do comportamento humano (Ajzen, 2005; Ajzen & Fishbein, 1977; Armitage & Christian, 2003). Acredita-se que tenham um impacto direto na intenção comportamental na medida em que se trata de um elemento-chave na tomada de decisão e que podem, através do aumento da motivação para o envolvimento num comportamento em particular, influenciar a intenção de agir em conformidade com essa motivação (Ajzen, 1991, 2005; Ajzen & Fishbein, 1980).

A relação positiva entre as atitudes e a intenção comportamental foi demonstrada em vários estudos anteriores e em várias áreas comportamentais, nomeadamente, no comportamento de cumprimento fiscal (*e.g.*, Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020; Trivedi et al., 2005).

Assim, dadas as evidências empíricas que destacam a relação positiva entre as atitudes relativamente ao cumprimento das regras fiscais e a intenção de o fazer, a previsão realizada é a de que os contribuintes individuais em Portugal que demonstrem deter atitudes positivas face ao comportamento cumpridor, sejam mais propensos a desenvolver

uma forte intenção de cumprir as suas obrigações tributárias. Tal reflete-se na hipótese seguinte que propõe testar a relação entre as atitudes e a intenção de cumprimento fiscal:

| | |
|-----------------------|---|
| H₂: | AS ATITUDES FACE AO CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES FISCAIS INFLUENCIAM POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE A INTENÇÃO COMPORTAMENTAL |
|-----------------------|---|

Para aferir as atitudes em relação ao comportamento é possível desenvolver tanto uma medida direta (global) como uma medida indireta baseada numa estrutura de crenças cognitivas e que compreendem dois subcomponentes: as crenças relevantes de que realizar o comportamento vai conduzir a um resultado específico (crenças comportamentais) e a avaliação desse resultado (Ajzen, 1991; Kan & Fabrigar, 2017). Enquanto a medida global se focaliza no conceito de forma direta, na medida indireta o foco é nos presumíveis determinantes a partir dos quais o conceito pode ser inferido (Ajzen, 2020; Ajzen & Driver, 1991).

As crenças comportamentais referem-se à avaliação acerca do envolvimento num comportamento em particular, e podem influenciar a intenção comportamental na medida em que os indivíduos são mais propensos a envolverem-se em comportamentos que são percecionados como tendo resultados favoráveis para si e, contrariamente, menos propensos a envolverem-se em atividades que estão associadas a um resultado pessoal desfavorável (Beck & Ajzen, 1991). No presente trabalho de investigação serão utilizados dois construtos para avaliar as crenças comportamentais: um baseado nas sanções não legais e outro baseado nas sanções legais.

As crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais incluem os sentimentos de culpa, a sensação de dever cívico e os valores morais. Estes sentimentos são referidos coletivamente como moral tributária e considerados como exercendo uma influência significativa no cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Devos, 2014; Hanno & Violette, 1996; Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Taing & Chang, 2020; Torgler, 2007).

Já as crenças comportamentais baseadas nas sanções legais incluem a probabilidade percecionada de fiscalização e subsequente deteção de incumprimentos fiscais, de sancionamento dessa conduta e da severidade das punições a aplicar em caso de deteção. A maioria da literatura sobre o cumprimento das obrigações fiscais com base nos modelos económicos relata uma relação significativa entre esses elementos e o comportamento

cumpridor (*e.g.*, Allingham & Sandmo, 1972; Alm et al., 2020; Carnes & Englebrecht, 1995; Jackson & Milliron, 1986; Maciejovsky et al., 2001; Richardson & Sawyer, 2001; Sandmo, 2005). No entanto, refira-se também, que um número considerável de estudos não conseguiu identificar uma relação significativa entre as sanções legais e o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Torgler, 2007).

A previsão realizada no presente modelo de investigação é a de que as crenças comportamentais detidas pelos contribuintes (quer com base nas sanções não legais, quer baseadas nas sanções legais) influenciam positiva e significativamente as suas atitudes em relação ao cumprimento das obrigações fiscais. Tal reflete-se nas duas hipóteses seguintes, que propõem testar a relação entre as crenças comportamentais e a atitude face ao comportamento:

| | |
|------------------------|---|
| H_{3a}: | AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES NÃO LEGAIS E AS ATITUDES FACE AO CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES FISCAIS TÊM UMA RELAÇÃO POSITIVA E SIGNIFICATIVA |
|------------------------|---|

| | |
|------------------------|---|
| H_{3b}: | AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES LEGAIS E AS ATITUDES FACE AO CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES FISCAIS TÊM UMA RELAÇÃO POSITIVA E SIGNIFICATIVA |
|------------------------|---|

3.3.3 Influência das normas subjetivas e das crenças normativas

As normas subjetivas, na perspetiva sugerida pela TCP, são definidas como os fatores que se relacionam com as crenças de aprovação/reprovação ou de realização/não realização de um comportamento específico pelo grupo em que o indivíduo se insere e que lhe serve de referência (Ajzen, 1991, 2005). Assim, as normas subjetivas referem-se à perceção individual acerca daquilo que as pessoas ou grupos que lhes são importantes pensam relativamente ao facto de dever, ou não, realizar o comportamento. Nesse sentido, as normas subjetivas estão relacionadas com os processos de influência social, segundo os quais quanto maior for a perceção detida pelo indivíduo em relação à pressão social exercida pelo seu grupo de referência (ou pessoas importantes para si) de modo a incentivar ou não um determinado comportamento, maior será a sua intenção em comportar-se conforme esperado por esse grupo (Ajzen, 2005).

Vários são os trabalhos desenvolvidos sobre o comportamento de cumprimento fiscal que suportam a relação positiva e significativa entre as normas subjetivas e a intenção comportamental (*e.g.*, Benk et al., 2011; Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek, Roberts, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004; Hanno & Violette, 1996; Jimenez & Iyer, 2016; Saad, 2010; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020; Trivedi et al., 2005).

Assim, partindo da premissa de que a intenção comportamental dos contribuintes é influenciada pela percepção de pressão imposta pelas pessoas que lhes são importantes, a previsão do presente estudo é formalizada na seguinte hipótese de investigação, que propõe testar a relação entre as normas subjetivas e a intenção comportamental:

| | |
|------------|--|
| H4: | AS NORMAS SUBJETIVAS INFLUENCIAM POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE A INTENÇÃO DE CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES FISCAIS |
|------------|--|

As normas subjetivas são, por sua vez, determinadas pelas crenças normativas e pela motivação para concordar com os referenciais (Kan & Fabrigar, 2017). As crenças normativas referem-se a uma espécie de pressão exercida pelo meio em que o indivíduo se insere (e que é criada pelas pessoas que lhes são importantes, como a família, amigos, colegas, etc.), enquanto a motivação para concordar com o(s) referencial(ais) diz respeito à motivação do indivíduo para concordar, ou não, com essa(s) pessoa(s). A combinação desses dois fatores age como um fator de influência sobre a intenção do indivíduo realizar, ou não, um comportamento em concreto (Ajzen, 1991).

As crenças normativas, para efeitos do presente estudo, foram operacionalizadas com três medidas: a percepção acerca das expectativas dos referenciais importantes, a percepção acerca do comportamento realizado por estes e a percepção da ameaça de perda do respeito por parte desse grupo de referência em caso de incumprimentos fiscais.

Os indivíduos que acreditam que os seus referenciais acham que eles se devem envolver no comportamento-alvo e que estão motivados para estar em conformidade com as expectativas desses referenciais, terão crenças normativas positivas (Fishbein & Ajzen, 2010). Por outro lado, se o indivíduo percebe que os seus referenciais importantes entendem que não deve envolver-se no comportamento, tal irá resultar numa crença normativa negativa. Além disso, um indivíduo menos motivado para cumprir as expectativas daqueles que lhe são importantes deterá crenças normativas relativamente

neutras. Em contexto fiscal, os contribuintes que acreditam que as expectativas dos seus referenciais são no sentido de que cumpram as suas obrigações fiscais e que estejam motivados para corresponder a essas expectativas, então estarão mais propensos a esse comportamento cumpridor (Alm, 2019; Battiston & Gamba, 2016; Jimenez & Iyer, 2016).

A literatura também fornece suporte empírico à ideia de que os contribuintes estão mais propensos ao incumprimento quando acreditam que os seus familiares, amigos e conhecidos são, eles próprios, infratores (e.g., Alm, Bloomquist & McKee, 2017; Grasmick & Scott, 1982; Spicer, 1986). Assim, os contribuintes que acreditam que os seus referenciais importantes são cumpridores (ou incumpridores) irão cumprir (ou incumprir).

A pressão da eventual perda de respeito por parte dos referenciais importantes em caso de incumprimentos das obrigações fiscais é também influenciadora de comportamentos cumpridores (Grasmick & Bursik, 1990). Os indivíduos que acreditam que perderiam o respeito dos seus “pares” pela realização de incumprimentos (e que valorizam o respeito destes) são mais propensos a cumprir. Embora na maioria dos casos, as decisões individuais de (in)cumprimento fiscal não estejam disponíveis ao público, o medo de perder o respeito dos familiares, amigos e colegas poderá, no entanto, agir como um impedimento ao incumprimento.

A previsão realizada é, então, de que as crenças normativas detidas pelos contribuintes face ao cumprimento fiscal influenciam positiva e significativamente as normas subjetivas. Essa previsão é formalizada na seguinte hipótese de investigação, que propõe testar a relação entre as crenças normativas e as normas subjetivas:

| | |
|-----------------------|--|
| H₅: | AS CRENÇAS NORMATIVAS E AS NORMAS SUBJETIVAS TÊM UMA RELAÇÃO POSITIVA E SIGNIFICATIVA |
|-----------------------|--|

3.3.4 Influência do controlo comportamental percebido e das crenças de controlo

De acordo com a TCP, o CCP é um importante determinante tanto da intenção

comportamental como do próprio comportamento (Kan & Fabrigar, 2017). O CCP reflete as crenças detidas por uma pessoa acerca da facilidade (ou dificuldade) na realização (ou não) de um determinado comportamento, e é alcançado quando o indivíduo detém as competências, as oportunidades, os recursos e a ausência de obstáculos para a realização do comportamento (Ajzen, 1991, 2020). O CCP fornece, assim, a informação sobre os potenciais constrangimentos percebidos pelo indivíduo e ainda explica porque é que as intenções nem sempre preveem o comportamento (Armitage & Conner, 2001).

Na determinação deste construto devem ser utilizadas questões conducentes à avaliação de dois fatores: a capacidade do indivíduo para realizar o comportamento, que está intimamente associada à noção de autoeficácia de Bandura (1977), e o julgamento da sua autonomia relativa à decisão de realizar, ou não, o comportamento (Ajzen, 2019b). De facto, de acordo com Ajzen (2020), a medida do CCP pode ser obtida pela inclusão de itens que representem tanto a capacidade como a autonomia, pelo que toma em consideração a perceção do indivíduo sobre o facto de ser capaz e de ter o controlo sobre a realização do comportamento. Assim, quando o indivíduo acredita que possui os recursos necessários e que consegue superar os obstáculos que venha a encontrar, então deve deter um nível elevado de confiança na sua capacidade para realizar o comportamento e, portanto, exibirá um alto nível de CCP.

No presente trabalho de investigação pretende-se medir o grau de controlo que o contribuinte percebe sobre a não declaração integral de rendimentos tributáveis e/ou a declaração de deduções fiscais indevidas. A premissa é a de que um menor grau de CCP impede ou dificulta que o contribuinte realize comportamentos incumpridores, ou seja, quanto maiores as suas crenças sobre a presença de fatores que possam impedir comportamentos incumpridores, maior será a probabilidade de cumprimento das regras fiscais.

Esta previsão é formalizada em duas hipóteses de investigação que testam as relações entre o CCP e as intenções comportamentais e entre o CCP e o comportamento, respetivamente:

| | |
|------------------------|---|
| H_{6a}: | UM MENOR GRAU DE CONTROLO COMPORTAMENTAL PERCECIONADO SOBRE O INCUMPRIMENTO FISCAL INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE A INTENÇÃO DE CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES FISCAIS |
|------------------------|---|

| | |
|------------------------|--|
| H_{6b}: | UM MENOR GRAU DE CONTROLO COMPORTAMENTAL PERCECIONADO SOBRE O INCUMPRIMENTO FISCAL INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE O COMPORTAMENTO DE CUMPRIMENTO FISCAL |
|------------------------|--|

Tal como os outros dois preditores diretos da intenção (as atitudes e as normas subjetivas) o CCP é influenciado por crenças (designadas por crenças de controlo) sobre a existência de barreiras, recursos e oportunidades consideradas relevantes para a realização de um determinado comportamento (Ajzen, 1991; Kan & Fabrigar, 2017). Seguindo a formulação padrão da expectativa-valor, essas crenças são ponderadas pelo poder percecionado que cada fator tem na facilitação ou no impedimento do comportamento. Uma vez que se pretende medir o grau de controlo detido sobre o incumprimento fiscal, quanto menor a existência de oportunidades percecionadas pelos contribuintes e maiores os obstáculos e impedimentos percecionados nesse sentido, menor será o controlo percecionado sobre o incumprimento e, conseqüentemente, maior a probabilidade de cumprimento das obrigações fiscais declarativas.

As crenças de controlo são operacionalizadas através de duas variáveis: a visibilidade do rendimento (reporte realizado por terceiros à AT relativo ao montante de rendimentos tributáveis) e o controlo das deduções fiscais feito pela AT através do Portal e-Fatura (mecanismo de base tecnológica para cruzamento de dados de faturas com identificação fiscal do adquirente). De facto, quer a denúncia da existência de rendimentos tributáveis realizada por terceiros à AT, quer o controlo informático realizado por esta sobre as deduções fiscalmente aceites, podem exercer uma influência significativa sobre o cumprimento das obrigações fiscais, na medida que vão impedir, ou representar um obstáculo, para quaisquer intenções de incumprimento declarativo (Alm et al., 2009; Antonides & Robben, 1995; Carnes & Englebrecht, 1995; Kagan, 1989; Slemrod, 2019; Smart, 2012).

Esta previsão é formalizada na seguinte hipótese de investigação que testa a relação entre as crenças de controlo e o CCP:

| | |
|-----------------------|--|
| H₇: | AS CRENÇAS DE CONTROLO SOBRE O INCUMPRIMENTO FISCAL E O CONTROLO COMPORTAMENTAL PERCECIONADO TÊM UMA RELAÇÃO POSITIVA E SIGNIFICATIVA |
|-----------------------|--|

3.3.5 Influência da percepção de justiça do sistema fiscal

As evidências dadas pela literatura relativa ao cumprimento das obrigações fiscais, sugerem que as atitudes e as percepções de justiça dos indivíduos relativamente ao sistema fiscal estão relacionadas com os comportamentos de cumprimento fiscal (Sheffrin & Triest, 1992). O efeito das percepções de justiça (incluindo as relativas ao sistema fiscal e assentes sobretudo nos critérios distributivos) nas atitudes dos contribuintes face ao cumprimento fiscal tem sido documentado por vários investigadores (*e.g.*, Bobek, 1997; Devos, 2009, 2014; Efebera et al., 2004; Feld & Frey, 2007; Kinsey et al., 1991; Murphy, 2004a; Roberts, 1994; Taylor, 2003; Verboon & Goslinga, 2009). Taylor (2003) reforçou mesmo que as percepções desfavoráveis detidas pelos indivíduos acerca do sistema fiscal, sendo um fator influente na determinação das suas atitudes, contribuem para o estabelecimento de atitudes negativas e, conseqüentemente, para maiores níveis de incumprimento fiscal.

Nas últimas décadas, vários têm sido os estudos realizados com o objetivo de analisar o papel das percepções de justiça do sistema fiscal nas intenções e/ou no comportamento de cumprimento fiscal, quer através de medidas unidimensionais, quer analisando o conceito de justiça num nível mais elevado de abstração através das várias dimensões de justiça identificadas pela literatura (Farrar et al., 2020). No entanto, esses estudos foram fornecendo resultados contraditórios, pois enquanto uns apontam para uma relação positiva e significativa entre estas variáveis (*e.g.*, Devos, 2014; Güzel et al., 2019), outros falham na obtenção de significância estatística nessa relação (*e.g.*, Antonides & Robben, 1995; Brooks & Doob, 1990) e Smith (1992) indicou mesmo a existência de uma relação negativa entre as variáveis. Richardson e Sawyer (2001) afirmaram que estes resultados contraditórios se deviam, muito provavelmente, às diferentes definições de percepções de justiça fiscal utilizadas. Outros investigadores, como Jackson e Milliron (1986) e Lempert (1992), argumentaram como possibilidade para essa inconsistência de resultados a tendência para os investigadores encararem esta relação entre a percepção de equidade do sistema fiscal e o comportamento de (in)cumprimento como uma relação de causa-efeito e não como um método de racionalização do seu comportamento, ou seja, arguíram que os incumprimentos fiscais realizados pelos contribuintes não ocorriam apenas devido às suas percepções negativas sobre o sistema fiscal, mas que estes utilizavam essas percepções negativas como uma desculpa para justificar o seu comportamento incumpridor.

Pese embora o facto da literatura não apontar esmagadoramente para a existência de uma relação positiva e significativa entre a perceção favorável ou positiva do sistema fiscal e o cumprimento das obrigações fiscais, Cowell (1990) reforçou que as desigualdades percecionadas acerca do sistema fiscal estão normalmente associadas a comportamentos incumpridores. Tal conduz à suposição de que uma visão favorável do sistema fiscal influencia positivamente tanto as crenças comportamentais (determinante das atitudes face ao cumprimento fiscal), como o próprio comportamento. Esta previsão será então formalmente testada com as três hipóteses de investigação seguintes, que propõem testar as relações entre as perceções de justiça do sistema fiscal e as crenças comportamentais e entre as perceções de justiça do sistema fiscal e o comportamento de cumprimento fiscal, respetivamente:

| | |
|------------------------|--|
| H_{8a}: | A PERCEÇÃO DE UM SISTEMA FISCAL JUSTO INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES NÃO LEGAIS |
|------------------------|--|

| | |
|------------------------|--|
| H_{8b}: | A PERCEÇÃO DE UM SISTEMA FISCAL JUSTO INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES LEGAIS |
|------------------------|--|

| | |
|------------------------|---|
| H_{8c}: | A PERCEÇÃO DE UM SISTEMA FISCAL JUSTO INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE O COMPORTAMENTO DE CUMPRIMENTO FISCAL |
|------------------------|---|

3.3.6 Influência da perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira

A literatura teoriza que as perceções de justiça procedimental e relacional na atuação das autoridades em geral (*e.g.*, Tyler, 2010; Tyler & Lind, 1992) e das fiscais em particular (*e.g.*, Casal et al., 2016; Farrar et al., 2019; Farrar et al., 2013; Gilligan & Richardson, 2005; Hartner et al., 2008; Murphy, 2016), são um antecedente determinante para a legitimação, tanto das primeiras (*e.g.*, Bradford et al., 2015; Sunshine & Tyler, 2003; Tyler, 1990, 1997, 2003; Tyler & Jackson, 2014; van Dijke et al., 2010) como das segundas (*e.g.*, Gobena & Van Dijke, 2016; Kirchler et al., 2008; Murphy, 2005; Murphy et al., 2016; van Dijke & Verboon, 2010) o que, por sua vez, conduz à aceitação das regras por elas aplicadas (Lind & Tyler, 1988; Murphy, 2009; Tyler et al., 1996).

Assim, com base na literatura referente aos aspetos formais e relacionais da justiça procedimental, foi desenvolvido no presente trabalho um construto para medir a percepção de justiça sobre a atuação da AT na gestão e aplicação das regras fiscais, quer sob o ponto de vista da qualidade dos procedimentos adotados na tomada de decisões, quer acerca do tratamento dado aos contribuintes. A ideia subjacente é a de que contribuintes que detêm uma visão positiva acerca da atuação da AT não questionarão a sua legitimidade e, portanto, serão mais propensos a cumprir as suas regras, ou seja, atitudes positivas relativamente à atuação da AT conduzem a comportamentos cumpridores por parte dos contribuintes. Por outro lado, uma visão negativa levará a uma menor motivação para cumprir, diminuindo assim os níveis de cumprimento. As hipóteses propostas pretendem testar a relação das percepções detidas pelos contribuintes acerca da atuação da AT com as suas crenças comportamentais e com o próprio comportamento de cumprimento fiscal. As previsões são formalmente indicadas nas três hipóteses de investigação seguintes:

| | |
|------------------------|---|
| H_{9a}: | A PERCEÇÃO DE UMA ATUAÇÃO JUSTA POR PARTE DA AUTORIDADE TRIBUTÁRIA E ADUANEIRA INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES NÃO LEGAIS |
|------------------------|---|

| | |
|------------------------|---|
| H_{9b}: | A PERCEÇÃO DE UMA ATUAÇÃO JUSTA POR PARTE DA AUTORIDADE TRIBUTÁRIA E ADUANEIRA INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE AS CRENÇAS COMPORTAMENTAIS BASEADAS NAS SANÇÕES LEGAIS |
|------------------------|---|

| | |
|------------------------|--|
| H_{9c}: | A PERCEÇÃO DE UMA ATUAÇÃO JUSTA POR PARTE DA AUTORIDADE TRIBUTÁRIA E ADUANEIRA INFLUENCIA POSITIVA E SIGNIFICATIVAMENTE O COMPORTAMENTO DE CUMPRIMENTO FISCAL |
|------------------------|--|

3.4 Síntese conclusiva

O presente trabalho de investigação centra-se no estudo do (in)cumprimento das regras fiscais, examinando a influência dos construtos-chave da TCP e de uma série de outras variáveis externas à teoria na previsão do comportamento de cumprimento das obrigações fiscais.

No que diz respeito ao modelo central baseado na TCP foram desenvolvidas nove hipóteses de investigação: o efeito positivo da intenção comportamental no comportamento de cumprimento fiscal (H₁); o efeito positivo das atitudes face ao cumprimento das obrigações fiscais na intenção de o fazer (H₂), a relação positiva entre

as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (H3_a) e nas sanções legais (H3_b) nas atitudes face ao cumprimento das obrigações fiscais; o efeito positivo das normas subjetivas na intenção comportamental (H4); a relação positiva entre as crenças normativas e as normas subjetivas (H5); o efeito positivo que um menor grau de CCP sobre o incumprimento fiscal exerce sobre as intenções de cumprimento das obrigações fiscais (H6_a) e sobre o próprio comportamento (H6_b) e a relação positiva entre as crenças de controlo e o CCP (H7).

Foram acrescentadas seis hipóteses de investigação para testar os efeitos dos construtos adicionais. As hipóteses de investigação pretendem analisar as influências positivas que uma perceção de um sistema fiscal justo (H8_a e H8_b) e de uma atuação justa por parte da Autoridade Tributária e Aduaneira (H9_a e H9_b) têm, respetivamente, sobre as crenças comportamentais (baseadas nas sanções não legais e nas sanções legais) e também o efeito positivo que estas exercem sobre o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais (H8_c e H9_c), respetivamente.

No próximo capítulo será apresentada a metodologia de investigação prosseguida para testar as hipóteses descritas neste capítulo.

CAPÍTULO 4

METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

4.1 Síntese introdutória

O objetivo deste capítulo centra-se na descrição da metodologia da investigação, desde o processo de recolha de dados até à explicitação dos procedimentos estatísticos para a sua análise. Inicia-se com uma exposição acerca dos motivos subjacentes à opção, quer pela aplicação de questionários *online*, quer pela obtenção dos dados através de um processo de amostragem não probabilística por conveniência. De seguida é apresentado o processo conducente à recolha dos dados, os procedimentos usados na elaboração do questionário, a sua estrutura, bem como a especificação e medição dos construtos que serão objeto da presente investigação. Por fim, segue-se a explicitação do procedimento para análise dos dados, sobretudo no que tange ao processo de modelação PLS-SEM (Modelo de Equações Estruturais de Mínimos Quadrados Parciais) nas suas duas etapas: avaliação do modelo de medida e avaliação do modelo estrutural.

4.2 Recolha de dados

A fiabilidade dos resultados de qualquer investigação depende da metodologia adotada para a recolha dos dados. Os requisitos básicos para uma metodologia adequada serão aqueles que permitam uma amostra representativa, questões relevantes e uma adequada taxa de respostas (Frippiat & Marquis, 2010). No entanto, medir o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, devido à sua natureza inobservável e, na maioria dos casos, inverificável, não se revela tarefa fácil (agravada pela relutância de algumas administrações fiscais, incluindo a portuguesa, no fornecimento de dados de cumprimento fiscal necessários para a investigação).

Os questionários são uma das principais fontes de recolha de dados em ciências sociais (Bell & Waters, 2018). No domínio da investigação acerca do cumprimento fiscal, são comumente utilizados como principal método de recolha de dados, dada a sua capacidade na obtenção de respostas sobre medidas não observáveis. A aplicação de questionários, comparativamente a outros métodos de recolha de dados, não só é mais económica como

proporciona uma cobertura mais ampla da população. Para além disso, garante o anonimato dos inquiridos (sobretudo em situações em que são colocadas questões pessoais e sensíveis, como é o caso), porquanto as entrevistas ou estudos de caso não proporcionam o mesmo nível de anonimato e, conseqüentemente, podem ser menos eficazes. Acresce que os trabalhos mais recentes acerca do cumprimento fiscal se têm afastado dos modelos tradicionais, baseados na sua maioria no modelo de dissuasão económica preconizado por Allingham e Sandmo (1972), em que variáveis como a probabilidade de fiscalização ou de punição, por exemplo, poderiam ser testadas com relativa facilidade através de experiências laboratoriais. Contudo, em modelos mais complexos e com variáveis não económicas, a sua implementação é mais difícil, o que conduz ao incremento da utilização de questionários. Assim, uma vez que este trabalho envolve a análise de variáveis comportamentais sensíveis e de difícil observação, torna inadequada a abordagem experimental, as entrevistas ou os estudos de caso. Além disso, dada a indisponibilidade de dados reais, a recolha destes através de questionários é considerada a melhor alternativa, apesar de várias preocupações levantadas que incluem a validade e/ou ausência de respostas ou a pequena dimensão da amostra.

Há uma variedade de formas disponíveis na aplicação de questionários, nomeadamente pelo correio (em papel) ou pela *World Wide Web (internet)*. A crescente popularidade da utilização de questionários pela *internet* é evidente pelo número considerável de investigadores que os utilizam numa ampla variedade de áreas de investigação (Cook, Heath & Thompson, 2000; Frippiat & Marquis, 2010; Shih & Fan, 2009; Solomon, 2001). As vantagens incluem, entre outros, a economia de custos relacionados com a eliminação da impressão e do envio por correspondência dos questionários (Cobanoglu, Warde & Moreo, 2001), as poupanças de tempo e custos ao obter as respostas num formulário eletrónico que fica pronto para análise (Kaplowitz, Hadlock & Levine, 2004), bem como a possibilidade de encriptação de dados como medida de proteção (Cantuarria & Blanes-Vidal, 2019) e a facilidade de disseminação e maior atratividade comparativamente aos questionários em papel (Cook et al., 2000). Parece então evidente que as vantagens associadas à utilização de questionários *online* serão superiores, sobretudo se grande parte da população tiver acesso e utilizar regularmente a *internet*. Segundo dados da PORDATA,²⁵ mais de 75% da população portuguesa com mais de 16 anos utiliza a

²⁵ <https://www.pordata.pt/Portugal>

internet, pelo que se julgou tratar de uma boa opção que o modo de obtenção dos dados passasse pela elaboração de um questionário *online* que traduzisse os objetivos da investigação.

Com o objetivo de testar e garantir a compreensão do questionário *online*, foi realizado um pré-teste antes da sua distribuição, numa amostra por conveniência composta por 8 pessoas, entre colegas, estudantes do curso de Mestrado em Fiscalidade da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo da Universidade do Algarve (ESGHT/UAlg) e familiares. A todos foi solicitado que apresentassem comentários sobre a clareza das questões apresentadas e o tempo necessário para preenchê-lo. Com base no seu *feedback* o texto de algumas perguntas foi alterado, de forma a minimizar a sua ambiguidade, e os diferentes itens de avaliação dos construtos relativos à TCP foram separados e apresentados numa ordem aleatória, seguindo também, desta forma, a sugestão de Ajzen, (2019b).

Uma vez que o presente estudo tem como objetivo analisar uma seleção de determinantes relativos ao cumprimento fiscal declarativo dos rendimentos tributáveis auferidos e das deduções fiscais realizadas pelos contribuintes individuais em Portugal, teoricamente, a população-alvo compreende todos os contribuintes sujeitos a IRS, pelo que, dada a indisponibilidade de acesso a essa informação, não é possível selecionar uma amostra representativa da população. Assim, motivados por esta impossibilidade técnica, a obtenção dos dados para análise foi realizada através de um processo de amostragem não probabilística por conveniência, o que significa que a amostra foi obtida de entre os membros da população-alvo que atendessem a certos critérios práticos, como a proximidade e a disponibilidade/vontade para participar. Embora a amostragem por conveniência tenha a desvantagem de não oferecer garantia de obtenção de uma amostra representativa e imparcial (Etikan, Musa & Alkassim, 2016), é o método mais utilizado em ciências sociais e comportamentais e apropriado para obter um elevado número de questionários de forma rápida e económica (Cozby & Bates, 2012) e perfeitamente aceite em muitos dos estudos realizados (Leary, 2016). De facto, o objetivo da maioria dos estudos comportamentais não é descrever como uma população se comporta, mas sim testar hipóteses sobre como variáveis específicas se relacionam com o comportamento. Ora, derivando as hipóteses de investigação de teorias subjacentes, a investigação que é realizada serve para verificar se os efeitos previstos das variáveis independentes são

obtidos e, caso os dados sejam consistentes com as hipóteses, então fornecem evidência para suportar a teoria, independentemente da natureza da amostra (Leary, 2016).

Assim, no final de julho de 2017, foi solicitada colaboração à Direção da ESGHT/UAlg no sentido de divulgar a todos os docentes da ESGHT, através de correio eletrónico, a domiciliação *online* do questionário. Este foi igualmente divulgado pela mesma via a contactos pessoais e a atuais estudantes e estudantes dos últimos 5 anos da Licenciatura em Gestão e do Mestrado em Fiscalidade da ESGHT/UAlg, bem como pela rede social *Facebook*, onde foi colocado o *link* de acesso ao questionário *online*. A todos foi explicitado o objetivo da investigação, solicitada a participação e a distribuição pelas suas redes de contacto, e garantido que as respostas eram anónimas e tratadas com a máxima confidencialidade e os dados utilizados exclusivamente para a investigação em curso.

O questionário, apresentado no Apêndice n.º 1, esteve disponível entre 24 de julho de 2017 e 27 de agosto de 2018 e, dos 225 concluídos, 194 foram considerados válidos. A Tabela 4.1 fornece uma síntese relativamente à amostra obtida e aos dados recolhidos.

Tabela 4.1 – Detalhes da amostra obtida e dos dados recolhidos

| | | |
|-------------------------------|---|----|
| População-alvo | Contribuintes individuais em Portugal | |
| Amostragem | Não probabilística (por conveniência) | |
| Método de recolha de dados | Questionário <i>online</i> | |
| Localização do questionário | https://www.onlinepesquisa.com/s/cumprimento_fiscal | |
| Período ativo do questionário | 24.07.2017 a 27.08.2018 | |
| Questionários iniciados | 288 | |
| Questionários concluídos | 225 | |
| Questionários excluídos | Dados em falta (<i>missing values</i>) | 19 |
| | Padrões suspeitos de respostas (<i>straight linings</i>) | 12 |
| Total da amostra | 194 | |

Fonte: Elaboração própria

Existem algumas “*regras de polegar*” na determinação da amostra necessária para a análise de equações estruturais (Marôco, 2014, p. 28). A regra mais comum para determinar a dimensão mínima da amostra impõe que esta tenha: dez vezes o número máximo de indicadores associados a uma variável latente com modelo de medida formativo ou dez vezes o número máximo de caminhos que apontem para uma variável

latente no modelo estrutural (Chin, 1998; Barclay, Higgins & Thompson, 1995; Pinto, 2016). Contudo, esta “*regra das dez vezes*” tem sido alvo de críticas, sobretudo por ser considerada muito simplista ao não considerar a complexidade do modelo, conduzindo quase sempre a dimensões amostrais muito pequenas (Kock & Hadaya, 2018; Marcoulides, Chin & Saunders, 2009). Após realizar uma revisão da literatura sobre as várias regras para a determinação da dimensão da amostra, Westland (2010) combinou os vários aportes teóricos obtidos e propôs a formulação apresentada em 4.1 para estimar a dimensão mínima da amostra (n) a partir do número de indicadores (p) e de variáveis latentes ou construtos (f) do modelo de investigação, onde $r = p / f$:

$$n \geq 50r^2 - 450r + 1100 \quad (4.1)$$

Quando comparada com a estimação proporcionada pela “*regra das dez vezes*”, a formulação apresentada por Westland (2010) considera a complexidade do modelo, conduzindo a resultados diferentes em função do número de construtos e dos seus indicadores, e “*é mais apropriada para calcular a dimensão da amostra necessária à correta especificação e testagem do modelo do que as regras de polegar de 10 observações por cada variável manifesta*” (Marôco, 2014, p. 29).

O presente modelo teórico possui 56 indicadores e 15 construtos ou variáveis latentes, pelo que, de acordo com a formulação proposta por Westland (2010), é necessário um mínimo de 117 observações. Com uma amostra de 194 observações válidas, este mínimo foi alcançado e viabiliza a utilização da abordagem PLS-SEM nesta investigação.

4.3 Construção e estrutura do questionário

Uma vez que a teoria-base deste trabalho é a TCP, o questionário foi desenvolvido com base nos procedimentos descritos por Ajzen (2019b) e Francis et al. (2004) tendo sido incluídas, tal como recomendado, tanto medidas diretas como indiretas (determinantes das medidas diretas).

As medidas diretas foram utilizadas, quer nos cinco construtos teóricos da TCP (atitudes, normas subjetivas, CCP, intenção comportamental e comportamento), quer nos dois construtos adicionais (perceção de justiça/equidade do sistema fiscal e da atuação da AT),

e correspondem a afirmações com uma formulação padronizada acerca do comportamento de cumprimento fiscal que servem para avaliar de forma direta as percepções dos inquiridos sobre os construtos subjacentes (Ajzen, 2019b).

As medidas indiretas, baseadas nas crenças detidas pelo indivíduo e na avaliação que este realiza sobre as mesmas, foram utilizadas nas crenças comportamentais, normativas e de controlo subjacentes ao cumprimento das obrigações fiscais. Contrariamente ao defendido por Ajzen (2019a), derivam da análise à literatura e às teorias de cumprimento fiscal e não do processo de elucidação das crenças individuais relevantes recomendado por Ajzen e Fishbein (1980) ou de crenças formais obtidas através de um teste-piloto. No desenvolvimento dos determinantes das medidas diretas, as crenças identificadas na literatura foram convertidas em afirmações e, posteriormente, cada uma delas foi ponderada pela avaliação do resultado (para as crenças comportamentais), pela motivação para cumprir (para as crenças normativas) e pelo poder percecionado (para as crenças de controlo). O número final de itens destas medidas foi de 22 que correspondem a 11 itens compostos (seis para as crenças comportamentais, três para as crenças normativas e duas para as crenças de controlo).

Em todos os construtos foram utilizadas escalas de Likert por estas permitirem a medição do grau de concordância do inquirido em relação a uma determinada afirmação ou séries de afirmações (Bell & Waters, 2018). As mais usadas são as escalas de 5 ou 7 pontos, embora não haja consenso sobre qual é a melhor. Neste estudo, foi utilizada uma escala de 5 pontos, pois, normalmente, fornece discriminação suficiente entre os níveis de concordância (Goodwin & Goodwin, 2016) e tem a vantagem de ser percecionada pelos inquiridos como relativamente rápida e fácil de utilizar (Preston & Colman, 2000).

O questionário foi dividido em 3 partes (as duas primeiras com o objetivo de recolha dos dados necessários para testar as hipóteses de investigação e a última para obter a informação necessária para caracterizar a amostra). Nas duas primeiras partes constava um total de 63 questões para medir 15 construtos e cujos detalhes estão espelhados na Tabela 4.2. As questões 1 a 38 (primeira parte) tinham como objetivo medir os construtos-base da TCP e as questões A1 a A15 e B1 a B10 (segunda parte) pretendiam medir os dois construtos adicionais.

Tabela 4.2 – Detalhes da Parte I e II do questionário

| Dimensões | | N.º de Indicadores | N.º das Questões | Questões que requerem multiplicação |
|--|--------------------|--------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Comportamento fiscal | | 6 | 2, 24, 4, 5, 21, 22 | |
| Intenção comportamental | | 3 | 1, 19, 23 | |
| Atitudes | | 5 | 3 (a-e) | |
| Normas subjetivas | | 1 | 6 | |
| Controlo comportamental percecionado | | 5 | 10, 13, 16, 28, 37 | |
| Crenças comportamentais (sanções não legais) | | 3 | 32, 9, 11 | |
| Avaliação do resultado (sanções não legais) | | 3 | 35, 26, 38 | 11 x 38 |
| Crenças comportamentais (sanções legais) | | 3 | 7, 14, 31 | 7 x 30 14 x 27 |
| Avaliação do resultado (sanções legais) | | 3 | 30, 27, 34 | 31 x 34 |
| Crenças normativas | | 3 | 8, 15, 12 | 8 x 17 15 x 29 |
| Motivação para cumprir | | 3 | 17, 29, 20 | 12 x 20 |
| Crenças de controlo | | 2 | 18, 25 | 18 x 33 |
| Poder percecionado | | 2 | 33, 36 | 25 x 36 |
| Sistema Fiscal | Justiça em geral | 3 | A1, A8, A15 | |
| | Justiça pessoal | 3 | A4, A7, A14 | |
| | Justiça nas trocas | 3 | A2, A6, A12 | |
| | Justiça horizontal | 3 | A3, A10, A13 | |
| | Justiça vertical | 3 | A5, A9, A11 | |
| Autoridade Tributária e Aduaneira | | 10 | B1 a B10 | |

Fonte: Elaboração própria

4.4 Operacionalização dos construtos

A relação entre um indicador e um construto não observável pode ser expressa de forma formativa ou refletiva (Chin, Peterson & Brown, 2008; Hair et al., 2014). Nos construtos refletivos, os mais utilizados, os indicadores são considerados manifestações do construto latente (Hair et al., 2014; Hair, Ringle & Sarstedt, 2011). Assim, mudanças no construto causam alterações nos indicadores e a retirada de um indicador não altera o domínio conceptual do construto, porquanto os indicadores têm conteúdos semelhantes (Diamantopoulos, Riefler & Roth, 2008; Jarvis, MacKenzie & Podsakoff, 2003). Graficamente, são representados por setas a apontar do construto para os indicadores.

Contrariamente, num construto formativo, pressupõe-se que os indicadores sejam a causa do construto latente, logo, alterações nos indicadores causarão variações no construto subjacente, pelo que a retirada de um indicador altera o domínio conceptual do construto (Chin et al., 2008; Jarvis et al., 2003). Graficamente, são representados por setas a apontar do indicador para o construto.

A decisão sobre o tipo de construto é assim uma questão importante por vários motivos. Primeiro, porque a especificação incorreta do modelo de medida levará a avaliações incorretas nas relações nos caminhos do PLS-SEM (Gudergan, Ringle, Wende & Will, 2008; Jarvis et al., 2003) e, por outro lado, os procedimentos utilizados para avaliar a validade e a consistência dos construtos refletivos não são apropriados para os construtos formativos (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001). Na decisão acerca do tipo de construto a utilizar no presente modelo de investigação, foram acolhidas as regras de decisão de Jarvis et al. (2003) e que podem ser analisadas na Tabela 4.3.

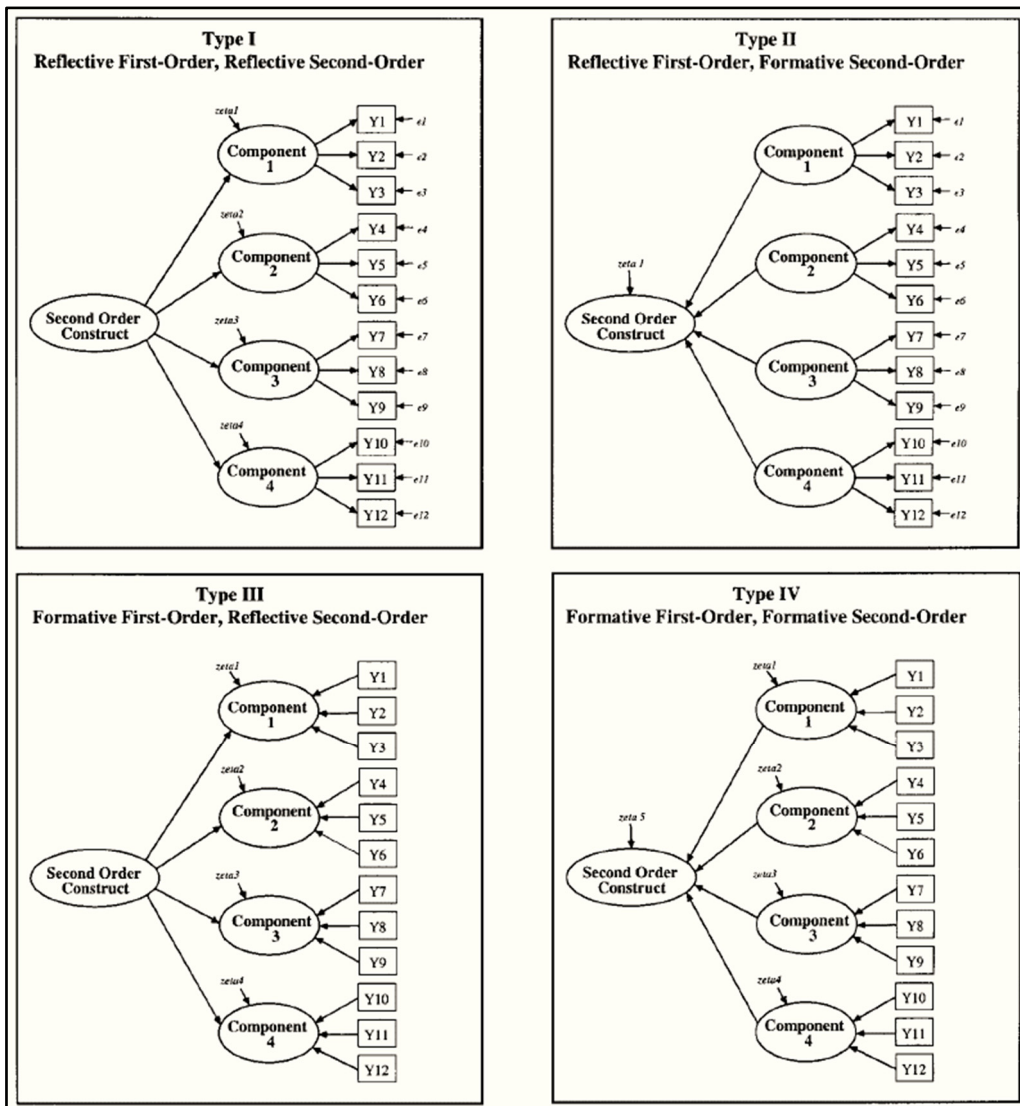
Tabela 4.3 – Especificação dos construtos

| CONSTRUTOS | | | | TIPO DE MEDIDA | | |
|-----------------|--|--------------------------------------|-----------------|----------------|-----------|-----------|
| Designação | | Código | N.º Indicadores | | | |
| Unidimensionais | Comportamento de cumprimento fiscal | | CF | 6 | Refletivo | |
| | Intenção comportamental | | IC | 3 | | |
| | Atitudes | | ATT | 5 | | |
| | Crenças comportamentais (sanções não legais) | | CC_SNL | 3 | | |
| | Crenças comportamentais (sanções legais) | | CC_SL | 3 | | |
| | Normas subjetivas | | NS | 1 | | |
| | Crenças normativas | | CN | 3 | | |
| | Controlo comportamental percecionado | | CCP | 5 | | |
| | Crenças de controlo | | CC | 2 | | |
| | Autoridade Tributária (perceção de justiça) | | AT | 10 | | |
| Hierárquicos | 1.ª Ordem | Justiça em geral | | JG | 3 | Formativo |
| | | Justiça pessoal | | JP | 3 | Refletivo |
| | Justiça nas trocas | | JT | 3 | | |
| | Justiça horizontal | | JH | 3 | | |
| | Justiça vertical | | JV | 3 | | |
| | 2.ª Ordem | Sistema fiscal (perceção de justiça) | | SF | 5 | Formativo |

Fonte: Elaboração própria

Uma vez que os construtos de 1.^a ordem podem ser medidos com indicadores formativos ou refletivos e podem, por sua vez, ser indicadores formativos ou refletivos do construto de 2.^a ordem, Jarvis et al. (2003) descreveu quatro opções possíveis para a modelação do construto de 2.^a ordem (como ilustrado na Figura 4.1). No modelo Tipo I, assume-se que os construtos de 1.^a e de 2.^a ordem são medidos de forma refletiva. No modelo Tipo II os construtos de 1.^a ordem têm indicadores refletivos, enquanto eles próprios são indicadores formativos dos construtos de 2.^a ordem. Os modelos Tipo III e IV são a reversão completa dos modelos Tipo II e I, respetivamente. Enquanto no modelo Tipo III os construtos de 1.^a ordem possuem indicadores formativos e eles próprios são indicadores refletivos dos construtos de 2.^a ordem, no modelo Tipo IV, tanto os construtos de 1.^a como de 2.^a ordem têm indicadores formativos.

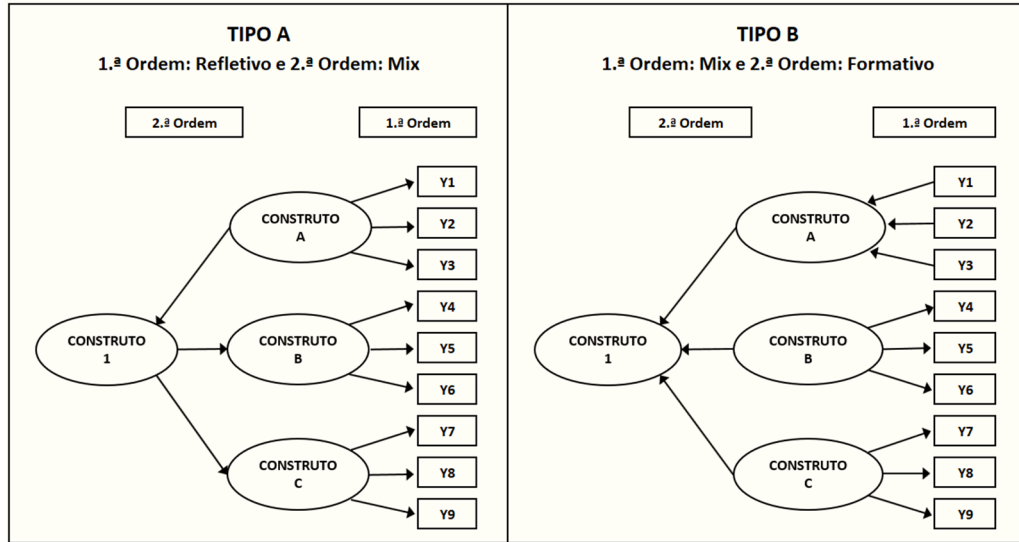
Figura 4.1 – Especificações alternativas para construtos de 2.^a ordem



Fonte: Jarvis et al. (2003, p. 205)

No entanto, Jarvis et al. (2003, p. 204) também defendeu que *“it is also possible for a model to contain a mixture of formative and reflective indicators”* tanto nos construtos de 1.^a como de 2.^a ordem. A Figura 4.2 mostra uma representação gráfica baseada nesta possibilidade.

Figura 4.2 – Representação gráfica para modelos mistos



Fonte: Elaboração própria baseada em Jarvis et al. (2003, p. 204)

Enquanto Jarvis et al. (2003) consideraram como especificações alternativas nos modelos hierárquicos as representadas graficamente nas Figuras 4.1 e 4.2, Chin e Gopal (1995) consideraram a possibilidade de duas abordagens na modelação de construtos de 2.^a ordem: a abordagem molar e a molecular. A escolha depende de os construtos de 1.^a ordem serem tratados como indicadores formativos ou refletivos dos construtos de 2.^a ordem. Caso os indicadores sejam formativos, o modelo é considerado como sendo um modelo molar, caso contrário, é considerado como sendo um modelo molecular.

Para o presente estudo, com base no referencial teórico e conceptual e na revisão da literatura realizada, todos os construtos unidimensionais foram medidos com indicadores refletivos. Tal como explicitado no ponto 2.5.2, diversos investigadores obtiveram suporte estatístico à multidimensionalidade das perceções de justiça do sistema fiscal (e.g., Christensen et al., 1994; Christensen & Weihrich, 1996; Richardson, 2005, 2006b). Nessa medida, e como especificado na Tabela 4.3, o construto foi tratado como hierárquico, contendo os construtos de ordem inferior (1.^a ordem) uma mistura entre indicadores formativos e refletivos (a representação gráfica da operacionalização do

construto hierárquico consta no ponto 4.4.1.6 na Figura 4.4). Das cinco dimensões da percepção de justiça do sistema fiscal, a justiça em geral tem indicadores formativos, uma vez que captam aspetos gerais e diferentes do sistema fiscal, enquanto as restantes quatro (justiça pessoal, nas trocas, horizontal e vertical) são medidas com indicadores refletivos. O construto de ordem superior (2.^a ordem) foi integralmente medido com indicadores formativos. A utilização de modelos hierárquicos foi adotada com o objetivo de desenvolver o modelo conceptual num nível mais elevado de abstração e, ao mesmo tempo, colocar o enfoque nos subelementos do construto principal (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2017).

Assim, de acordo com os modelos estabelecidos por Jarvis et al. (2003) e por Chin e Gopal (1995), este estudo adota um modelo com um “*mix de primeira ordem e segunda ordem formativa*” (Figura 4.2 – Tipo B) ou um modelo de abordagem molar.

Outra decisão importante a tomar refere-se à operacionalização dos construtos de 2.^a ordem. Basicamente são três as abordagens propostas²⁶: o modelo preconizado por Wold (1982) designado por abordagem da repetição de indicadores, a abordagem das duas fases/etapas ou sequencial e a abordagem proposta por Wilson e Henseler (2007) designada por abordagem híbrida (Becker, Klein & Wetzels, 2012; Nitti & Ciavolino, 2014; Ringle, Sarstedt & Straub, 2012; Wetzels, Oderkerken-Schröder & van Oppen, 2009).

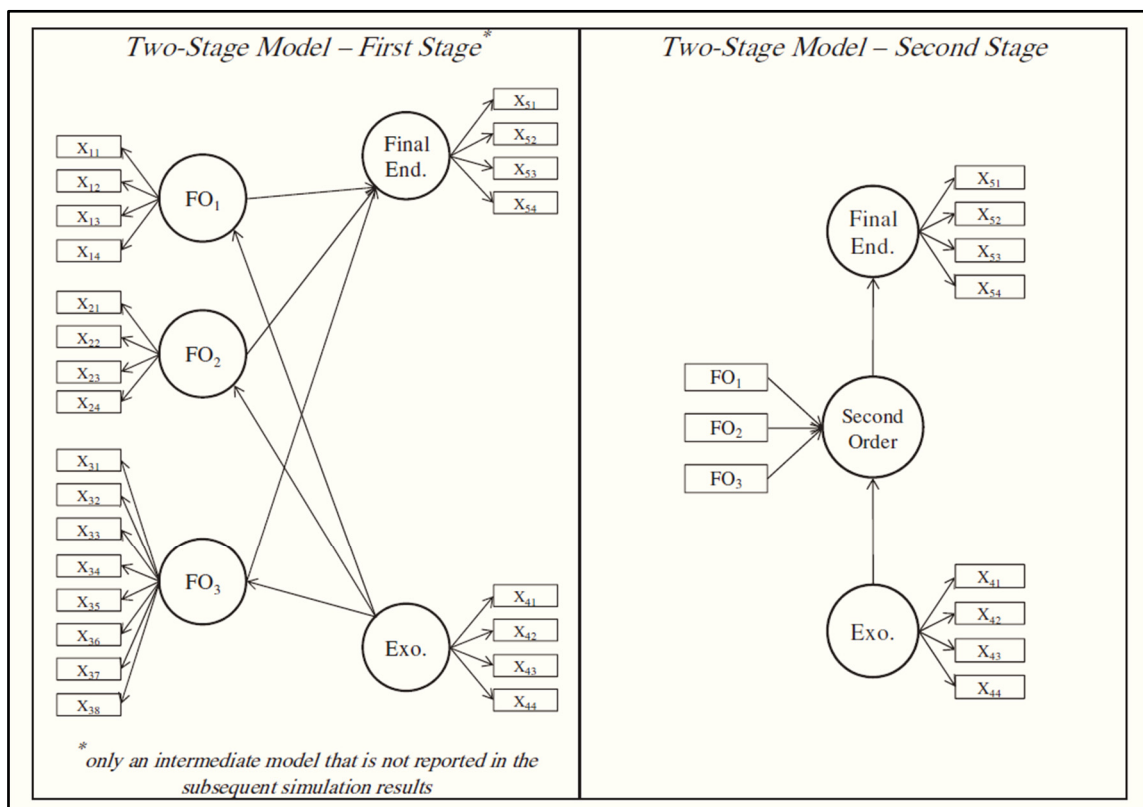
Sumariamente, na primeira abordagem os indicadores são utilizados duas vezes, inicialmente nos construtos de 1.^a ordem e posteriormente reutilizados no construto de 2.^a ordem. Na abordagem das duas etapas preconizada por Becker et al. (2012), cuja representação gráfica se encontra na Figura 4.3, os *scores* das variáveis latentes são estimados numa primeira etapa com todos os construtos de 1.^a ordem, mas sem a presença do construto de 2.^a ordem e, na segunda etapa e numa análise separada, os *scores* dos construtos de 1.^a ordem são utilizados como indicadores formativos no construto de 2.^a ordem. Já Ringle et al. (2012) propuseram um *mix* entre a abordagem da repetição de indicadores e a das duas etapas: na primeira etapa são estimados os *scores* dos construtos de 1.^a ordem através da repetição de indicadores que serão utilizados na segunda etapa,

²⁶ Becker et al. (2012) e Hair et al. (2011) fornecem uma descrição pormenorizada destas abordagens.

tal como preconizado por Becker et al. (2012), como indicadores do construto de 2.^a ordem. A abordagem híbrida é muito semelhante à primeira, tendo como diferença, o facto de serem utilizados aleatoriamente metade dos indicadores para estimar os construtos de 1.^a ordem e a outra metade para estimar os de 2.^a ordem, evitando-se, assim, a repetição de indicadores.

No presente trabalho optou-se pela utilização da abordagem das duas etapas de Becker et al. (2012) pois tem a vantagem de estimar o modelo de forma mais parcimoniosa sem a necessidade dos construtos de 1.^a ordem.

Figura 4.3 – Representação gráfica da abordagem das duas etapas



Fonte: Becker et al. (2012, p. 382)

4.4.1 Especificação e medição dos construtos

4.4.1.1 Comportamento de cumprimento fiscal

O comportamento de cumprimento fiscal (CF) refere-se, neste estudo, ao comportamento dos inquiridos em termos de cumprimento fiscal efetivo e hipotético (medido pelo montante declarado de rendimentos e/ou deduções fiscais) em conformidade com a

legislação em vigor no momento da entrega da declaração de IRS.

A definição operacional e os indicadores utilizados para a avaliação do construto CF constam nas Tabelas 4.4 e 4.5, respetivamente.

A opção pela avaliação do comportamento de cumprimento fiscal através de medidas diretas (efetivas) e indiretas (baseadas em cenários hipotéticos²⁷) ficou a dever-se à sensibilidade da temática, uma vez que os inquiridos poderiam ser relutantes em revelar o seu verdadeiro comportamento ou serem incapazes de imaginar situações passíveis de gerar oportunidades de incumprimento declarativo. As medidas efetivas refletem o comportamento fiscal realizado no passado, por serem consideradas não só como um bom indicador do comportamento a realizar no futuro (Burnkrant & Page, 1988; Tittle, 1980), mas também porque os fatores de influência que levam ao comportamento, como as atitudes e as crenças, tendem a permanecer estáveis ao longo do tempo (Fishbein & Ajzen, 2010).

O construto CF foi então avaliado por seis indicadores refletivos (dois efetivos e quatro hipotéticos) que foram adaptados de Hanno e Violette (1996) e Trivedi et al. (2005). Três dos indicadores foram recodificados de forma que avaliações mais elevadas estivessem associadas a comportamentos de cumprimento fiscal e avaliações menores estivessem associadas a comportamentos incumpridores.

Tabela 4.4 - Definição operacional e fonte de mensuração do comportamento de cumprimento fiscal

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|-------------------------------------|---|--|
| Comportamento de Cumprimento Fiscal | Comportamento de cumprimento fiscal declarativo (rendimentos e deduções fiscais) realizado no passado e assente em cenários hipotéticos | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none">• Hanno & Violette (1996)• Trivedi et al. (2005) |

Fonte: Elaboração própria

²⁷ As quatro questões hipotéticas utilizadas servem para avaliar a forma como os inquiridos reagiriam face a situações similares e baseiam-se em 2 cenários: omissão de rendimentos tributáveis e declaração indevida de deduções fiscais.

Tabela 4.5 - Indicadores do construto comportamento de cumprimento fiscal

| | Código | Questão | Descrição | Escala de Medida |
|-------------------------------|--------|---------|--|--|
| Cumprimento Fiscal Efetivo | CF_E_1 | 2 | Quando entregou a sua última declaração de IRS, qual a percentagem (aproximada) que declarou de rendimentos tributáveis e de deduções fiscais em conformidade com a legislação fiscal? | ① – 0% ② – 25% ③ – 50% ④ – 75% ⑤ – 100% |
| | CF_E_2 | 24 | Segundo pensa saber, quantas vezes nos últimos 4 anos omitiu rendimentos tributáveis e/ou declarou deduções fiscais não conformes com a legislação em vigor no momento da entrega da sua declaração de IRS? | ① – Sempre ② – 3 vezes ③ – 2 vezes ④ – 1 vez ⑤ – Nunca |
| Cumprimento Fiscal Hipotético | CF_H_1 | 4 | Na eventualidade de receber em dinheiro algum rendimento sujeito a IRS eu declará-lo-ia na minha declaração de IRS mesmo se soubesse que tal não seria reportado por terceiros à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT). | |
| | CF_H_2 | 5 ⇔ | Com o objetivo de reduzir a minha dívida fiscal, eu declararia uma despesa fiscal não autorizada se soubesse que a AT não teria uma forma de confirmar a veracidade dessa dedução fiscal em particular. | |
| | CF_H_3 | 21 ⇔ | Manuel, trabalhador liberal que realiza serviços de canalização, recebeu 500 euros pela prestação de um serviço a um particular. Uma vez que o cliente lhe pediu para não emitir fatura (para não ter de pagar o IVA) e os 500 euros foram pagos em dinheiro, o Manuel sabe que é difícil a AT detetar a existência desse rendimento, pelo que não declarou esse rendimento na sua declaração de IRS. Se fosse o Manuel quão provável seria agir da mesma forma? | ① – Extremamente improvável ② – Muito improvável ③ – Neutro ④ – Muito provável ⑤ – Extremamente provável |
| | CF_H_4 | 22 ⇔ | A Ana foi a uma farmácia comprar medicamentos para a sua mãe (tributados à taxa reduzida do IVA). A Ana sabe que o único rendimento da mãe é a sua reduzida reforma e que esta não necessita de apresentar quaisquer despesas para que a sua dívida fiscal seja nula. Assim, embora a Ana saiba que a mãe não pertence ao seu agregado familiar, solicita a fatura com o seu número de identificação fiscal de forma a poder aumentar as suas próprias deduções fiscais. Se fosse a Ana quão provável seria agir da mesma forma? | |

⇔ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.2 Intenção comportamental

A intenção comportamental (IC) refere-se à avaliação dada pelos inquiridos na sua intenção de cumprir (ou não) as obrigações fiscais devidas (declaração da totalidade do rendimento tributável e das deduções fiscais em conformidade com a legislação fiscal).

A definição operacional e os indicadores utilizados para a avaliação do construto IC constam nas Tabelas 4.6 e 4.7, respetivamente.

O construto da IC foi avaliado por três indicadores refletivos, adaptados de Hanno e Violette (1996), e medido através de uma escala de Likert de 5 pontos, onde valorizações elevadas estão associadas à intenção de cumprimento fiscal declarativo e, contrariamente, avaliações reduzidas estão associadas à intenção de incumprimento fiscal.

Tabela 4.6 - Definição operacional e fonte de mensuração da intenção comportamental

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|-------------------------|---|---|
| Intenção Comportamental | Intenção de declarar corretamente os rendimentos e as deduções fiscais em conformidade com as regras fiscais em vigor | Adaptado de: • Hanno & Violette (1996) |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.7 - Indicadores do construto intenção comportamental

| Código | Questão | Descrição | Escala de Medida |
|--------|---------|---|--|
| IC_1 | 1 | Tenho a intenção de na próxima declaração de IRS declarar a totalidade dos rendimentos tributáveis auferidos e as deduções fiscais em conformidade com as regras fiscais, mesmo se tiver oportunidade de omitir uma parte dos rendimentos ou de aumentar indevidamente as deduções fiscais. | ① – Extremamente improvável ② – Muito improvável ③ – Neutro |
| IC_2 | 19 | Darei o meu melhor para, na próxima declaração de IRS, declarar corretamente a minha situação fiscal (rendimentos e deduções) mesmo que surja uma oportunidade para omitir uma parte do rendimento e/ou de aumentar indevidamente as deduções fiscais. | ④ – Muito provável ⑤ – Extremamente provável |
| IC_3 | 23 | O meu objetivo, aquando da entrega da próxima declaração de IRS, é declarar corretamente a minha situação fiscal mesmo se tiver oportunidade de suprimir uma parte do rendimento tributável obtido ou exagerar nas minhas verdadeiras deduções fiscais. | ① – Discordo completamente ② – Discordo ③ – Neutro ④ – Concordo ⑤ – Concordo completamente |

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.3 Atitudes e crenças comportamentais

As atitudes (ATT) refletem uma avaliação pessoal e global relativamente ao comportamento de cumprimento fiscal. A medida direta do construto ATT foi avaliada com cinco indicadores refletivos e os determinantes das atitudes (CC_SNL e CC_SL) com seis.

Na avaliação da medida direta foi utilizada uma escala diferencial semântica com adjetivos bipolares evolutivos (adjetivos opostos nas extremidades). Foi solicitado aos inquiridos que avaliassem o comportamento de cumprimento fiscal através de indicadores cognitivos (para avaliar se a realização do comportamento era percebida como benéfica ou prejudicial) e afetivos (para avaliar os valores e emoções relativamente à realização do comportamento) utilizando, para cada indicador, uma escala de 5 pontos.

De acordo com as recomendações de Francis et al. (2004) os indicadores no questionário foram aleatoriamente posicionados para que o limite superior da escala tivesse uma mistura entre formulações positivas e negativas e, posteriormente, dois dos indicadores foram alvo de recodificação de forma que pontuações superiores refletissem atitudes favoráveis face ao comportamento de cumprimento fiscal e, inversamente, pontuações inferiores refletissem atitudes desfavoráveis face ao mesmo.

A definição operacional e os indicadores utilizados para avaliação da medida direta das atitudes constam nas Tabelas 4.8 e 4.9, respetivamente.

Tabela 4.8 - Definição operacional e fonte de mensuração das atitudes

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|----------|--|--|
| Atitudes | Avaliação pessoal e global relativamente ao comportamento de CF com a inclusão de indicadores cognitivos (instrumentais) e afetivos (experienciais). | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none">• Ajzen (2019b)• Francis et al. (2004) |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.9 - Indicadores do construto atitudes

| Código | Questão | Descrição e Escala de Medida |
|--------|---------|---|
| | | Para mim, cumprir as obrigações fiscais ao declarar a totalidade do rendimento tributável auferido e as deduções fiscais em conformidade com a legislação fiscal aquando da entrega da próxima declaração de IRS, pode ser descrito como: |
| A_D_1 | 3.1 ⇔ | AGRADÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ DESAGRADÁVEL |
| A_D_2 | 3.2 | IRRELEVANTE ① ② ③ ④ ⑤ IMPORTANTE |
| A_D_3 | 3.3 ⇔ | RESPONSÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ IRRESPONSÁVEL |
| A_D_4 | 3.4 | IMPRUDENTE ① ② ③ ④ ⑤ PRUDENTE |
| A_D_5 | 3.5 | DESONESTO ① ② ③ ④ ⑤ HONESTO |

⇔ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

No âmbito da TCP, os determinantes das atitudes são avaliados através de duas componentes: as crenças comportamentais e as avaliações dos resultados. Enquanto a primeira se refere às crenças detidas pelo indivíduo acerca da realização do comportamento-alvo (que são formadas a partir da observação direta ou adquiridas indiretamente através da aceitação de informação de fontes externas ou geradas internamente através de processos de inferência), as avaliações dos resultados referem-se à avaliação individual das consequências da realização desse comportamento (Eagly & Chaiken, 1993; Kan & Fabrigar, 2017). Com a utilização do modelo de expectativa-valor, as crenças de uma pessoa em relação a um comportamento podem ser calculadas pela multiplicação da probabilidade percebida de que o desempenho do comportamento vai conduzir a um resultado particular pela avaliação desse resultado (Ajzen, 1991, 2020).

A definição operacional e os indicadores utilizados na mensuração dos determinantes das atitudes constam nas Tabelas 4.10 e 4.11, respetivamente.

Tabela 4.10 - Definição operacional e fonte de mensuração das crenças comportamentais

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|---------------------------|--|---|
| Crenças comportamentais | Perceções detidas pelo indivíduo acerca da realização do comportamento de CF através dos efeitos dissuasores das sanções não legais (ou moral tributária) e das sanções legais (fatores dissuasores formais) | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none"> • Efebera et al. (2004) • Hanno & Violette (1996) • Smart (2012) • Trivedi et al. (2005) |
| Avaliações dos resultados | Avaliação individual das consequências da realização do comportamento de CF | |

Fonte: Elaboração própria

As crenças comportamentais relativas ao cumprimento das obrigações fiscais visam, assim, captar as atitudes do inquirido no sentido do cumprimento (ou incumprimento) das suas obrigações fiscais e as suas avaliações desses resultados e foram utilizados dois construtos para as avaliar: um baseado nas sanções não legais (ou moral tributária) e outro baseado nas sanções legais.

Em consonância, foram desenvolvidos três itens para medir as crenças sobre o comportamento baseados nos sentimentos de culpa, no dever cívico e nas obrigações morais e três para medir a avaliação do inquirido sobre esses resultados. Estes seis itens transformam-se em três indicadores baseados nos elementos dissuasores da moral tributária. O mesmo foi feito relativamente às sanções legais: probabilidade de deteção, probabilidade de punição e severidade desta. Dos doze itens totais (que deram origem a seis indicadores), quatro foram objeto de recodificação de forma que avaliações mais elevadas estivessem associadas a comportamentos de CF, e vice-versa.

Tabela 4.11 - Indicadores dos determinantes das atitudes

| | | Questão | Descrição / Escala de Medida |
|--|---|---------|---|
| Crenças Comportamentais (CC_SNL) Sanções Não Legais (Moral Tributária) | Sentimentos de Culpa (SNL_CULPA) | 32 | Omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas far-me-á sentir culpada(o). IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 35 † | Sentir-me culpada(o) por não declarar corretamente a minha verdadeira situação tributária (rendimentos e deduções fiscais) é para mim: DESAGRADÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ AGRADÁVEL |
| | Dever Cívico (SNL_DEVER) | 9 | Cumprir com as minhas obrigações fiscais ao declarar todo o meu rendimento tributável e deduções fiscais de acordo com a legislação vigente é parte integrante do meu dever cívico enquanto cidadã(o). IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 26 | Sentir que o meu comportamento fiscal cumpridor contribui positivamente para a sociedade é para mim: DESAGRADÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ AGRADÁVEL |
| | Obrigações Morais (SNL_MORAL) | 11 | É contra os meus princípios morais omitir parte do meu rendimento tributável e/ou declarar deduções fiscais que não estejam em conformidade com a legislação em vigor. IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 38 | Saber que cumpro as minhas obrigações morais e éticas ao declarar a minha verdadeira situação tributária é para mim: IRRELEVANTE ① ② ③ ④ ⑤ IMPORTANTE |

(continua)

| | | Questão | Descrição / Escala de Medida |
|---|---|---------|---|
| <p>Crenças Comportamentais (CC_SL)</p> <p>Sanções Legais</p> | <p>Probabilidade de Fiscalização (SL_P_FISC)</p> | 7 | Se eu omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções indevidas, a AT irá detetar esse facto através de uma ação de inspeção tributária. IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 30 ⇕ | Ter a minha declaração de IRS alvo de uma ação de fiscalização por parte da AT como consequência da deteção de incumprimentos declarativos é para mim: DESAGRADÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ AGRADÁVEL |
| | <p>Probabilidade de Punição (SL_P_PUN)</p> | 14 | Se eu omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções indevidas, a AT irá punir esta conduta através de sanções pecuniárias. IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 27 ⇕ | Ser punida(o) financeiramente por omissão de rendimentos tributáveis e/ou declaração indevida de deduções fiscais é para mim: DESAGRADÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ AGRADÁVEL |
| | <p>Severidade da Punição (SL_S_PUN)</p> | 31 ⇕ | Caso a AT detete incumprimentos na minha declaração de IRS (omissão de rendimentos tributáveis e/ou declaração de deduções fiscais indevidas) acho que não irá aplicar uma moldura sancionatória muito pesada. IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| | | 34 | Quão gravosa acha que seria a sanção pecuniária aplicada pela AT caso detetasse incumprimentos declarativos de rendimentos e/ou de deduções fiscais na sua declaração de IRS? SUAVE ① ② ③ ④ ⑤ SEVERA |

⇕ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.4 Normas subjetivas e crenças normativas

De acordo com a TCP, as normas subjetivas são o segundo preditor da intenção comportamental e medem a perceção detida pelo indivíduo acerca da influência da opinião daqueles que lhes são importantes no sentido de realizar, ou não, um comportamento específico (Kan & Fabrigar, 2017). A teoria reconhece, portanto, o papel que as influências sociais desempenham no comportamento, ao destacar que um indivíduo leva em consideração as expectativas normativas de outras pessoas (família, amigos, colegas, etc.) sobre se deve, ou não, realizar um determinado comportamento.

Tal como o realizado para o construto das atitudes, tanto as normas subjetivas (medida direta) como os seus determinantes, foram avaliadas através de uma escala com 5 pontos, constando, respetivamente, as definições operacionais nas Tabelas 4.12 e 4.14 e os indicadores utilizados nas Tabelas 4.13 e 4.15.

Tabela 4.12 - Definição operacional e fonte de mensuração das normas subjetivas

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|-------------------|---|--|
| Normas subjetivas | Pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido do cumprimento das obrigações fiscais | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none"> • Ajzen (2019b) • Francis et al. (2004) |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.13 – Indicador do construto normas subjetivas

| Código | Questão | Descrição | Escala de Medida |
|--------|---------|--|--|
| NS_D_1 | 6 | Sinto-me pressionada(o) pelas pessoas que me são importantes para, na próxima declaração de IRS, cumprir as minhas obrigações fiscais declarativas (rendimentos e deduções). | <ul style="list-style-type: none"> ① – Discordo completamente ② – Discordo ③ – Neutro ④ – Concordo ⑤ – Concordo completamente |

Fonte: Elaboração própria

Os determinantes das normas subjetivas são originados por dois fatores: as crenças normativas e a motivação para cumprir. A primeira componente diz respeito à perceção detida pelo indivíduo sobre as crenças relevantes para aqueles que lhe são importantes (referenciais), ou seja, é a expectativa que o indivíduo tem sobre se aqueles que lhe são importantes aprovam, ou não, a realização de um comportamento específico. A segunda componente mede o grau de motivação do indivíduo para cumprir a expectativa dos seus referenciais (Ajzen & Fishbein, 1980).

Foram assim desenvolvidas seis questões (três para medir as crenças normativas e três para medir a motivação para cumprir) para avaliar:

- Expectativas dos Referenciais: perceção detida pelo inquirido sobre se os seus referenciais importantes gostariam que fossem cumpridas as obrigações fiscais e a importância para este de cumprimento dessas expectativas;
- Comportamento dos Referenciais: perceção detida pelo inquirido acerca do comportamento cumpridor das pessoas que lhe são importantes e o nível de motivação para se comportar de forma semelhante;
- Respeito dos Referenciais: perceção detida pelo inquirido acerca da perda de respeito por parte dos seus referenciais caso não cumpra as suas obrigações fiscais e a sua motivação para manter esse respeito.

Na avaliação dos determinantes das normas subjetivas, compostos por três indicadores, a pontuação de cada crença normativa foi multiplicada pela pontuação da motivação para cumprir, sendo que dois dos itens foram objeto de recodificação (Ajzen, 1991, 2020). Uma pontuação alta significa, assim, que os inquiridos sofrem pressões sociais no sentido do cumprimento fiscal, contrariamente ao ocorrido com uma baixa pontuação, que significa que a pressão é no sentido do incumprimento fiscal.

Tabela 4.14 - Definição operacional e fonte de mensuração das crenças normativas

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|------------------------|---|--|
| Crenças normativas | Percepções detidas pelo indivíduo acerca da aprovação, ou não, do comportamento de CF por parte dos seus referenciais | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none"> • Bobek & Hatfield (2003) • Grasmick & Bursik (1990) • Hanno & Violette (1996) • Smart (2012) |
| Motivação para cumprir | Vontade do indivíduo de cumprir, ou não, as expectativas dos seus referenciais | |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.15 - Indicadores dos determinantes das normas subjetivas

| | | Questão | Descrição | Escala de Medida |
|-------------------------|--|---------|---|--|
| Crenças Normativas (CN) | Expectativas dos Referenciais (CN_EXPT) | 8 | A maioria das pessoas cuja opinião eu mais valorizo acha que eu devo reportar todos os meus rendimentos tributáveis e deduções fiscais de acordo com a legislação em vigor. | ① – Discordo completamente ② – Discordo ③ – Neutro ④ – Concordo ⑤ – Concordo completamente |
| | | 17 | De uma forma geral, eu ajo em conformidade com o que as pessoas que são importantes para mim pensam que eu devo fazer. | |
| | Comportamento dos Referenciais (CN_COMP) | 15 ⇕ | A maioria das pessoas que são importantes para mim irá omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas nas suas declarações fiscais. | |
| | | 29 | De uma forma geral, eu faço aquilo que acredito que a maioria das pessoas que são importantes para mim faria numa situação similar. | |

(continua)

| | | Questão | Descrição | Escala de Medida |
|--|--|---------|---|--|
| | Respeito dos Referenciais (CN_RESP) | 12 ↕ | A maioria das pessoas que me são importantes não perderá o respeito por mim se eu não declarar corretamente a minha situação tributária (totalidade do rendimento tributável e deduções fiscais em conformidade com as regras fiscais). | ① – Discordo completamente ② – Discordo ③ – Neutro ④ – Concordo ⑤ – Concordo completamente |
| | | 20 | De uma forma geral, eu sou dissuadido(a) de incumprimentos fiscais declarativos se acreditar que tal conduz a que as pessoas cuja opinião eu mais valorizo percam o respeito por mim. | |

↕ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.5 Controlo comportamental percecionado e crenças de controlo

O CCP foi um construto adicionado à TAR com o objetivo de explicar os fatores considerados fora do controlo do indivíduo que podem influenciar a sua intenção e/ou comportamento (Kan & Fabrigar, 2017). Este acréscimo baseia-se no pressuposto de que a ação realizada por uma pessoa (desempenho comportamental) é determinada, não só pela sua motivação (intenção), mas também pela sua capacidade (controlo comportamental) (Madden et al., 1992).

O construto CCP combina assim duas componentes: a autoeficácia ou dificuldade percecionada (capacidade de realização do comportamento) e a controlabilidade ou controlo percecionado (autonomia sobre a decisão de realização do comportamento) (Ajzen, 2002; Francis et al., 2004; Garcia & Mann, 2003; Kraft et al., 2005; Manstead & van Eekelen, 1998). Trafimow et al. (2002) concluíram existir diferenças entre estas duas componentes (evidenciando a natureza multidimensional do construto), sugerindo que a dificuldade percecionada seja um melhor preditor das intenções comportamentais e do comportamento do que o controlo percecionado. No entanto, na generalidade dos estudos realizados sobre o comportamento de cumprimento fiscal à luz da TCP, o construto do CCP foi tratado como unidimensional embora captando as vertentes associadas à facilidade ou dificuldade de cumprir as obrigações fiscais e/ou à capacidade de controlar o desempenho desse comportamento (e.g., Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Saad, 2010; Smart, 2012).

Também o CCP, tal como as atitudes e as normas subjetivas, pode ser medido de forma direta ou através de um conjunto de crenças detidas pelos indivíduos. No presente trabalho de investigação, a medida direta visa captar as vertentes da autoeficácia e da controlabilidade (embora de forma unidimensional) através de cinco indicadores refletivos (os três primeiros referentes à dificuldade/confiança percecionada e os restantes dois referentes ao controlo percecionado) seguindo, desta forma, as sugestões de Ajzen (2019b) e de Francis et al. (2004).

Uma vez que se pretende medir o grau de controlo que o contribuinte perceciona deter sobre o incumprimento fiscal (com a premissa de que um menor grau de controlo percecionado sobre o incumprimento fiscal influencia positivamente o cumprimento das obrigações fiscais), as respostas a algumas questões foram alvo de reversão, de forma que 1 significasse que o inquirido tinha uma baixa crença sobre a existência de fatores impeditivos do incumprimento fiscal e, inversamente, que 5 significasse que o indivíduo tinha uma forte perceção da existência de constrangimentos no sentido do incumprimento fiscal.

A definição operacional da medida direta do CCP, tal como os indicadores utilizados e fontes de mensuração estão descritos nas Tabelas 4.16 e 4.17, respetivamente.

Tabela 4.16 - Definição operacional e fonte de mensuração do CCP

| Dimensão | | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|--------------------------------------|------------------|---|--|
| Controlo Comportamental Percecionado | Autoeficácia | Perceção acerca da facilidade ou dificuldade na realização de incumprimentos fiscais declarativos | Adaptado de: • Ajzen (2019b) • Francis et al. (2004) |
| | Controlabilidade | Perceção de que a realização de incumprimentos fiscais declarativos depende da vontade do indivíduo | |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.17 - Indicadores do construto CCP

| Código | Questão | Descrição / Escala de Medida |
|---------|---------|--|
| CCP_D_1 | 10 ⇔ | Estou confiante que consigo omitir rendimentos tributáveis e/ou aumentar indevidamente o montante das deduções fiscais na próxima declaração de IRS, sem que tal seja detetado pela AT. DISCORDO ① ② ③ ④ ⑤ CONCORDO |

(continua)

| Código | Questão | Descrição / Escala de Medida |
|---------|---------|--|
| CCP_D_2 | 13 | Omitir rendimentos tributáveis e/ou aumentar indevidamente as deduções fiscais na próxima declaração de IRS, sem que a AT o detete, seria para mim: FÁCIL ① ② ③ ④ ⑤ DIFÍCIL |
| CCP_D_3 | 16 ⇔ | Serei bem-sucedida(o) caso decida omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas na próxima declaração de IRS. IMPROVÁVEL ① ② ③ ④ ⑤ PROVÁVEL |
| CCP_D_4 | 28 ⇔ | A decisão de cumprir, ou não, as minhas obrigações fiscais declarativas (rendimentos e deduções) na próxima declaração de IRS depende inteiramente de mim. DISCORDO ① ② ③ ④ ⑤ CONCORDO |
| CCP_D_5 | 37 ⇔ | Quanto controlo acredita deter em termos de omissão de rendimentos tributáveis auferidos e/ou aumento indevido de deduções fiscais na próxima declaração de IRS? NENHUM CONTROLO ① ② ③ ④ ⑤ CONTROLO TOTAL |

⇔ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

Os determinantes do CCP foram avaliados através de duas componentes: as crenças de controlo e o poder percecionado. Ao passo que a primeira se refere às crenças relevantes que um indivíduo tem a respeito da existência de fatores específicos que podem facilitar ou impedir o desempenho comportamental, a segunda envolve o nível de poder percecionado, ou seja, o impacto que cada fator tem na facilitação ou no impedimento do comportamento-alvo.

A definição operacional e a fonte de mensuração destas duas componentes está descrita na Tabela 4.18.

Para avaliar os indicadores formativos do CCP (determinantes) foram desenvolvidas quatro questões: duas sobre crenças de controlo e duas para medir o poder percecionado destas. Estas questões medem o impacto do reporte do valor dos rendimentos tributáveis feitos por terceiros à AT e a frequência com que tal acontece, e o controlo informático realizado pela AT sobre as deduções fiscalmente aceites e o seu impacto no comportamento de (in)cumprimento fiscal. Segundo a formulação-padrão da TEV, a pontuação de cada uma das crenças de controlo foi multiplicada pela pontuação do poder percecionado que estas têm na facilitação ou impedimento de comportamentos de (in)cumprimento fiscal, tendo um dos itens sido objeto de recodificação de forma que avaliações mais elevadas estivessem associadas à forte crença detida pelo inquirido

acerca da existência de fatores impeditivos do incumprimento fiscal.

Estas quatro questões deram assim origem a dois determinantes do CCP designados por Visibilidade do Rendimento e Controlo das Deduções Fiscais cujos indicadores estão descritos na Tabela 4.19.

Tabela 4.18 - Definição operacional e fonte de mensuração das crenças de controlo

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|---------------------|--|---|
| Crenças de Controlo | Perceções detidas pelo indivíduo acerca da presença ou ausência de constrangimentos, oportunidades e recursos que inibam ou facilitem o incumprimento fiscal | Adaptado de: • Smart (2012) • Trivedi et al. (2005) |
| Poder percecionado | Poder facilitador ou impeditivo das crenças de controlo na realização de incumprimentos fiscais declarativos | • Itens novos |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.19 - Indicadores dos determinantes do CCP

| | | Questão | Descrição / Escala de Medida |
|-----------------------------|--|---------|--|
| Crenças de Controlo (CC) | Visibilidade do Rendimento (CC_VISIB) | 18 | A comunicação que é realizada à AT por terceiros (entidades patronais, instituições bancárias, etc.) sobre os rendimentos que foram pagos aos contribuintes dificulta a omissão desses rendimentos auferidos aquando da submissão da declaração de IRS. DISCORDO ① ② ③ ④ ⑤ CONCORDO |
| | | 33 | Com que frequência auferes rendimentos sujeitos a tributação e que são reportados à AT por outras entidades? (Por exemplo, rendimentos sujeitos a Retenções na Fonte). NUNCA ① ② ③ ④ ⑤ SEMPRE |
| | Controlo das Deduções Fiscais (CC_FACT) | 25 | A implementação do sistema e-Fatura (com o consequente cruzamento informático de dados entre a identificação fiscal do adquirente das despesas e os sectores de atividade passíveis de deduções fiscais em sede de IRS) dificulta o aumento indevido de deduções fiscais com vista à redução da carga fiscal dos contribuintes. DISCORDO ① ② ③ ④ ⑤ CONCORDO |
| | | 36 ↕ | Com a implementação do sistema e-Fatura, aumentar de forma indevida as deduções fiscais com vista à redução da minha carga fiscal é para mim: DIFÍCIL ① ② ③ ④ ⑤ FÁCIL |

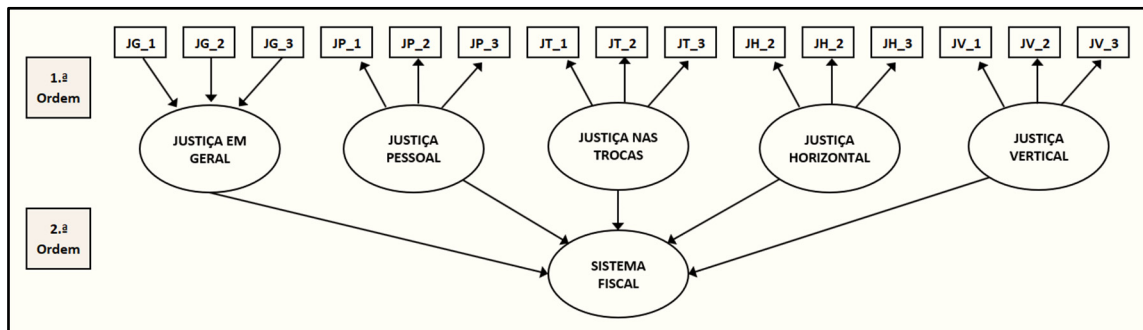
↕ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.6 Percepção de justiça do sistema fiscal

O construto referente à percepção de justiça do sistema fiscal (SF) foi operacionalizado como de 2.ª ordem, tal como explicitado no ponto 4.4, e medido por cinco construtos de 1.ª ordem. Os construtos de 1.ª ordem foram: Justiça em Geral (JG), Justiça Pessoal (JP), Justiça nas Trocas (JT), Justiça Horizontal (JH) e Justiça Vertical (JV). Estes construtos foram, por sua vez, medidos com três indicadores cada e, com exceção do construto JG que é formativo, todos os restantes são refletivos. A Figura n.º 4.4 fornece a esquematização da operacionalização do construto hierárquico.

Figura 4.4 – Representação gráfica da operacionalização do construto hierárquico SF



Fonte: Elaboração própria

No total, foram quinze os indicadores adaptados de Gilligan e Richardson (2005), Richardson (2005) e Saad (2010) para avaliar os cinco construtos de ordem inferior e, todos eles, medidos através de um formato de resposta “discordo-concordo” e avaliados com uma escala de 5 pontos (as pontuações foram revertidas em algumas questões de forma que valorizações superiores refletissem uma maior percepção de justiça do sistema fiscal). O termo "justo" não foi definido no questionário em momento algum, deixando assim os inquiridos usarem a sua própria interpretação de justiça e indo ao encontro do que se pretende para este construto: avaliar a percepção de justiça detida pelos contribuintes acerca do sistema fiscal vigente.

Dada a natureza multidimensional do construto das percepções de justiça do sistema fiscal (Gilligan & Richardson, 2005; Jackson & Milliron, 1986; Richardson & Sawyer, 2001; Saad, 2010) e o facto dessas dimensões definirem características/aspectos diferentes, o construto SF foi tratado como formativo, seguindo a recomendação de Jarvis et al. (2003) e de Petter, Straub e Rai (2007). Estes autores sugeriram, ainda, que é possível que um

construto multidimensional tenha uma relação formativa com os seus subconstrutos e estes tenham uma mistura de itens formativos e refletivos. A dimensão JG foi tratada como formativa por não se esperarem altas correlações entre os seus indicadores (por captarem aspetos gerais e diferentes do sistema fiscal), contrariamente às restantes quatro dimensões (JP, JT, JH e JV) que, por se esperarem níveis elevados de correlação, foram medidas com indicadores refletivos. Por exemplo, os três indicadores utilizados para avaliar a justiça horizontal estão todos relacionados com a justiça do pagamento de um montante equivalente de imposto para contribuintes em posições económicas semelhantes, pelo que medem todos eles a mesma dimensão da justiça.

A definição operacional das cinco dimensões da perceção de justiça do sistema fiscal, tal como os indicadores utilizados e fontes de mensuração, estão descritos nas Tabelas 4.20 e 4.21, respetivamente.

Tabela 4.20 - Definição operacional e fonte de mensuração das dimensões do construto SF

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|--------------------|---|---|
| Justiça em Geral | Perceção de justiça acerca do sistema fiscal em geral e da distribuição da carga fiscal | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none"> • Gilligan & Richardson (2005) • Richardson (2005) • Saad (2010) |
| Justiça Pessoal | Julgamentos pessoais sobre se o sistema fiscal é favorável ou desfavorável para o próprio | |
| Justiça nas Trocas | Perceção de justiça nas contrapartidas entre os benefícios públicos disponibilizados e o montante de imposto pago | |
| Justiça Horizontal | Perceção de que a carga fiscal é partilhada de igual forma por todos os contribuintes em situação económica semelhante, ou seja, contribuintes em posições económicas similares devem pagar o mesmo montante de imposto | |
| Justiça Vertical | Perceção de que o sistema fiscal trata todos os contribuintes de forma igual relativamente ao seu nível de rendimento, ou seja, contribuintes em posições económicas superiores devem ser tributados a taxas de imposto mais elevadas (avaliação baseada no princípio da capacidade contributiva e estrutura de taxas progressivas) | |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.21 - Indicadores do construto SF

| | Cód. | Questão | Descrição |
|----------------------------|------|---------|---|
| Justiça em Geral (JG) | JG_1 | A1 | Garantir que todos paguem a sua justa parcela de impostos é importante para um sistema fiscal justo. |
| | JG_2 | A8 | Acredito que é justa a forma como a carga fiscal é distribuída por todos os contribuintes. |
| | JG_3 | A15 ↕ | O Governo não utiliza corretamente as receitas dos impostos para a realização de fins públicos de natureza financeira, económica e social. |
| Justiça Pessoal (JP) | JP_1 | A4 | Acredito que pago a minha justa parcela de imposto sobre o rendimento ao abrigo do sistema fiscal vigente. |
| | JP_2 | A7 ↕ | Comparativamente a outros contribuintes acho que pago mais imposto sobre o rendimento do que aquele que considero ser justo. |
| | JP_3 | A14 ↕ | Comparando o imposto sobre o rendimento que é pago pelos contribuintes mais ricos, acho que pago mais do que aquilo que considero ser justo. |
| Justiça nas Trocas (JT) | JT_1 | A2 | Face ao montante de imposto que pago, acho que recebo em contrapartida os justos benefícios públicos (saúde, educação, infraestruturas, etc.). |
| | JT_2 | A6 | É justo que contribuintes com rendimentos baixos devam usufruir de maiores benefícios públicos do que contribuintes com rendimentos elevados. |
| | JT_3 | A12 ↕ | O montante de imposto que pago sobre os rendimentos que aufero é muito elevado considerando os benefícios públicos que recebo em troca. |
| Justiça Horizontal (JH) | JH_1 | A3 | É justo que contribuintes com rendimentos similares devam pagar um montante similar de imposto. |
| | JH_2 | A10 | Acho que é justo eu pagar um montante de imposto similar ao dos contribuintes que auferam rendimentos de montante semelhante ao meu. |
| | JH_3 | A13 | É justo que o que seja “igual antes de imposto deva ser igual depois de imposto”, ou seja, se um contribuinte auferir um rendimento ilíquido de 20.000 euros e pagar 2.000 euros de imposto, então todos os contribuintes que auferam 20.000 euros antes de imposto devem ficar com 18.000 euros depois de imposto. |
| Justiça Vertical (JV) | JV_1 | A5 | Contribuintes com rendimentos elevados têm uma maior capacidade para pagar impostos pelo que é justo que estejam sujeitos a taxas de imposto progressivamente mais elevadas do que contribuintes com rendimentos baixos. |
| | JV_2 | A9 ↕ | A percentagem de imposto sobre o rendimento que é paga pelos contribuintes com rendimentos elevados é muito elevada. |
| | JV_3 | A11 | É justo que contribuintes com rendimentos baixos estejam sujeitos a uma taxa de imposto mais baixa do que contribuintes com rendimentos médios. |

↕ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.4.1.7 Perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira

É defendido por Torgler (2007) que uma avaliação positiva ou negativa da atuação da administração fiscal influencia o comportamento dos contribuintes, pelo que, estamos em crer, a forma como é encarada a atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) por parte dos contribuintes portugueses irá influenciar as suas atitudes e o seu comportamento fiscal. O construto AT visa, assim, captar as perceções gerais detidas pelos inquiridos sobre a atuação da AT (tanto relativamente à qualidade dos procedimentos adotados como ao tratamento interpessoal que lhes é dado).

No total, foram dez os indicadores adaptados de Blader e Tyler (2003), Murphy (2009), Tyler (1990, 1997) e Wenzel (2002) e, todos eles, medidos através de um formato de resposta “discordo-concordo” e avaliados com uma escala de 5 pontos (em dois as pontuações foram revertidas de forma que valorizações superiores refletissem uma maior perceção de justiça na atuação da AT).

A definição operacional do construto AT, tal como os indicadores utilizados e fontes de mensuração, estão descritos nas Tabelas 4.22 e 4.23, respetivamente.

Tabela 4.22 - Definição operacional e fonte de mensuração do construto AT

| Dimensão | Definição Operacional | Fonte de mensuração |
|---|--|---|
| Justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira | Perceção de justiça acerca da atuação da AT na gestão e aplicação das regras fiscais sob o ponto de vista da qualidade dos procedimentos adotados na tomada de decisões e do tratamento dado aos contribuintes | Adaptado de: <ul style="list-style-type: none"> • Blader & Tyler (2003) • Murphy (2009) • Tyler (1990, 1997) • Wenzel (2002) |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 4.23 - Indicadores do construto AT

| Cód. | Questão | Descrição |
|-------|---------|--|
| AT_01 | B1 | A AT relaciona-se com os contribuintes de uma forma educada e respeitosa. |
| AT_02 | B2 | A AT toma decisões de forma objetiva e imparcial, tendo sempre presente que todos os contribuintes são iguais perante a lei. |
| AT_03 | B3 | A AT respeita e protege os direitos dos contribuintes enquanto cidadãos. |
| AT_04 | B4 ⇔ | A AT não toma em igual consideração as opiniões e preocupações de todos os contribuintes. |

(continua)

| Cód. | Questão | Descrição |
|-------|---------|---|
| AT_05 | B5 | Os procedimentos adotados pela AT são consistentes ao longo do tempo e entre contribuintes e situações. |
| AT_06 | B6 | A AT incentiva o contribuinte a apresentar os meios de prova que considere convenientes à defesa dos seus direitos e interesses. |
| AT_07 | B7 | A AT tem uma relação deontológica e institucional para com os contribuintes assente no respeito, confiança, honestidade e neutralidade. |
| AT_08 | B8 ⇔ | A AT atende superiormente aos interesses dos grandes contribuintes (individuais e coletivos) comparativamente ao contribuinte comum (efeito <i>lobby</i>). |
| AT_09 | B9 | A AT trata os contribuintes como pessoas de confiança para fazerem o que é correto fazer. |
| AT_10 | B10 | A AT toma decisões fundamentadas em informação exata e rigorosa obtida previamente à tomada de decisão. |

⇔ significa que houve recodificação nessa questão

Fonte: Elaboração própria

4.5 Procedimentos para a análise dos dados

O processo de análise dos dados foi realizado em duas etapas. Primeiro, os dados foram inseridos no *software* IBM SPSS Statistics – versão 25 (doravante simplesmente SPSS) de forma a testar o *Common Method Bias*, realizar uma análise preliminar aos dados através de estatísticas descritivas das variáveis em estudo, bem como promover uma caracterização sociodemográfica da amostra. Seguidamente, com o objetivo de verificar a validade e fiabilidade dos construtos em análise e testar as hipóteses sob investigação, o modelo teórico proposto foi testado usando a técnica PLS-SEM com o pacote de *software* SmartPLS – versão 3.3.2 (Ringle, Wende & Becker, 2015).

4.5.1 Teste ao *Common Method Bias*

Na estimação de modelos estruturais pode ocorrer um efeito de enviesamento na estimativa dos parâmetros induzido pela utilização de um mesmo método na medição dos diversos construtos. Este fenómeno, designado por *Common Method Bias* (CMB), é causado “*by common variation induced by the measurement method used and not by the network of causes and effects in the model being studied*” e é uma das principais causas de erros que poderá condicionar a validade das conclusões retiradas (Kock, 2017, p. 245).

A influência da variância do método comum é, desde há muito, uma grande preocupação na investigação comportamental e organizacional, sobretudo naquelas em que os dados

são autodeclarados através da aplicação de questionários (Campbell & Fiske, 1959; Podsakoff, MacKenzie, Lee & Podsakoff, 2003; Podsakoff & Organ, 1986). A principal apreensão com a medição de diferentes construtos através do mesmo método reside no facto de, pelo menos uma parte das covariâncias observadas entre eles, poder advir do facto de partilharem o mesmo método de medição, que pode ficar a dever-se, entre outras causas, à ambiguidade das questões ou ao tipo de escala e formato das questões utilizadas (Podsakoff, MacKenzie & Podsakoff, 2012).

Assim, para minimizar de forma preventiva fontes potenciadoras de CMB, para além das recomendações de Ajzen (2019b) e Francis et al. (2004), foram ainda seguidas algumas das linhas orientadoras sugeridas por Podsakoff et al. (2003, 2012) aquando da elaboração do questionário, nomeadamente: i) uma redação clara e concisa das questões colocadas, de forma a minimizar a complexidade e a ambiguidade das mesmas; ii) a garantia de anonimato e de inexistência de respostas certas ou erradas, de forma a incentivar a participação e a estimular a honestidade nas respostas, e iii) a não informação acerca do modelo conceptual adotado na investigação, de forma a garantir que as respostas dadas não são influenciadas pela perceção das relações estudadas.

Numa fase subsequente, após a recolha dos dados, são várias as técnicas estatísticas descritas por Podsakoff et al. (2003) para detetar a existência de CMB, embora a mais popular seja a realização do teste de fator único de Harman (Aguirre-Urreta & Hu, 2019; Podsakoff et al., 2003; Podsakoff & Organ, 1986). Este teste, que desconsidera o modelo estrutural (relações entre as variáveis latentes) e o modelo de medida (relações entre os indicadores e as suas variáveis latentes), caracteriza-se pela realização, com todos os indicadores do estudo, de uma análise fatorial exploratória com a extração de um único fator e ausência de rotação, de forma a verificar quantos fatores são necessários para explicar a maioria da variância presente nos dados. A lógica do teste é a de que se uma quantidade substancial da variância do método comum estiver presente na amostra, ou surgirá um único fator desta análise ou um único fator será responsável pela maioria da covariância entre os indicadores (Podsakoff et al., 2003). Se do teste resultar que o primeiro fator extraído explica mais de 50% da variância total, então o enviesamento comum do método estará presente (Aguirre-Urreta & Hu, 2019).

4.5.2 Processo de modelação PLS-SEM

A modelação de equações estruturais é uma extensão das técnicas de análise multivariada de primeira geração, como a regressão, a análise fatorial ou a análise discriminante, e permite testar em simultâneo as relações existentes entre variáveis independentes e dependentes (Hair et al., 2014). A modelação de equações estruturais com variáveis latentes pode ser realizada segundo duas abordagens: uma assente nas covariâncias (CB-SEM – *Covariance-Based SEM*), utilizada principalmente para confirmar (ou rejeitar) teorias através de *softwares* como o AMOS ou o LISREL, e outra assente nas variâncias (PLS-SEM) através, nomeadamente, do SmartPLS ou do PLS-Graph, e cuja utilização ocorre essencialmente em investigações exploratórias ou extensões de teorias já existentes (Hair, Risher, Sarstedt & Ringle, 2019). Embora ambas as abordagens partilhem o mesmo objetivo principal – examinar as relações entre os vários construtos e indicadores – eles diferem na forma de estimação dos parâmetros do modelo (Sarstedt, Hair, Ringle, Thiele & Gudergan, 2016). Enquanto na abordagem CB-SEM, a estimação dos parâmetros é feita através da minimização das discrepâncias entre as matrizes de covariâncias das variáveis observadas e as previstas pelo modelo, na abordagem PLS-SEM a estimação resulta da maximização da variância explicada das variáveis latentes endógenas (Hair et al., 2011, 2017; Henseler, Hubona & Ray, 2016; Pinto, 2016). Contudo, embora estas técnicas possam ter objetivos de investigação distintos e assunções estatísticas diferenciadas, não devem ser percecionadas como concorrentes mas sim como complementares (Chin, 2010; Hair et al., 2011).

Para analisar os dados obtidos no presente trabalho de investigação a escolha recaiu sobre a abordagem PLS-SEM por vários motivos.

Primeiro, porque esta é a mais apropriada quando o objetivo de investigação é explorar, prever e desenvolver/ampliar uma teoria existente, o que é o caso, e não a confirmação de teorias ou a comparação entre teorias alternativas, em que a abordagem CB-SEM é a mais adequada (Hair et al., 2011, 2017, 2019; Lowry & Gaskin, 2014). De facto, embora o modelo proposto esteja assente na TCP, uma das teorias de psicologia social mais utilizadas na investigação comportamental para explicar e prever o comportamento, são propostos novos construtos e relações estruturais, nomeadamente os relativos à perceção de justiça.

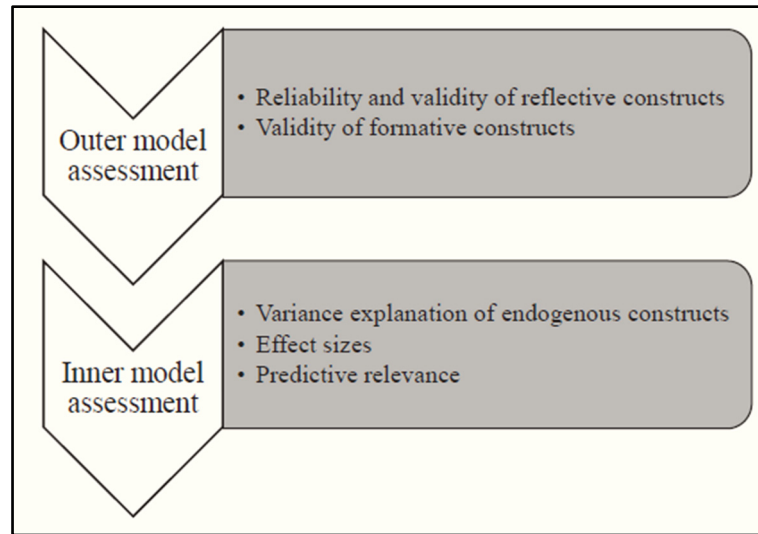
Em segundo lugar, porque a abordagem PLS-SEM permite, de uma forma fácil, a incorporação no modelo estrutural de construtos formativos, refletivos ou uma combinação de ambos, o que também acontece com o presente modelo (Hair et al., 2011, 2017, 2019). De notar que, embora as medidas formativas também possam ser utilizadas na abordagem CB-SEM, o processo é complexo e existem regras de especificação limitadas, principalmente em modelos com construtos multidimensionais (Chin, 2010; Wetzels et al., 2009). Outro dos motivos para a escolha da técnica PLS-SEM prende-se com o facto de esta ser preferível quando se tratam de modelos complexos e com alguma dimensão²⁸ (Hair et al., 2011, 2019) e quando estes modelos captam “*factors related to attitudes, opinions, and behaviors over time could be difficult to fully capture using CBSEM*” (Chin, 2010, p. 661).

Também as menores restrições relativamente às características dos dados e à dimensão da amostra foram tidas em consideração na escolha da técnica PLS-SEM, uma vez que esta não impõe nenhuma condição acerca da distribuição normal dos dados e a amostra pode ser relativamente pequena (Hair et al., 2019; Lowry & Gaskin, 2014). Por fim, mas também importante, a qualidade, a facilidade de utilização e a atratividade visual do *software* SmartPLS (Sarstedt, Ringle & Hair, 2017), que dispõe das ferramentas necessárias para promover a avaliação das relações que se estabelecem entre os construtos e os respetivos indicadores (modelo de medida) e as relações entre os construtos (modelo estrutural) que, na terminologia PLS-SEM, são designados por *outer model* e *inner model*, respetivamente (Hair et al., 2011, 2017).

A avaliação do modelo de investigação ocorre, assim, num processo de duas etapas: primeiramente através da avaliação do modelo de medida e, posteriormente, a avaliação do modelo estrutural (Hair et al., 2019), tal como esquematizado na Figura 4.5. Pretende-se, dessa forma, determinar se ambos os modelos cumprem os critérios de qualidade que se pretendem numa investigação empírica.

²⁸ O presente modelo de investigação tem alguma dimensão com os seus 16 construtos (dez unidimensionais, cinco de 1.ª ordem e um de 2.ª ordem), 15 relações estruturais e um total de 56 indicadores. Estudos anteriores relativos à utilização da técnica PLS-SEM, apontam para uma média de sete a nove construtos e de cerca de vinte e sete indicadores por modelo (do Valle & Assaker, 2016; Ringle et al., 2012).

Figura 4.5 – Processo de duas etapas na avaliação de modelos PLS-SEM



Fonte: Henseler, Ringle & Sinkovics (2009, p. 298)

Uma vez que a abordagem PLS-SEM não requer que os dados sigam uma distribuição normal, as técnicas paramétricas tradicionais para a realização de testes de significância não são apropriadas, utilizando, em substituição, uma técnica não paramétrica de reamostragem aleatória simples com reposição, para proceder a inferências estatísticas e que é designada por *bootstrapping* (Chin, 2010; Hair et al., 2017). Esta técnica é utilizada na avaliação da significância estatística dos coeficientes, tanto do modelo de medida, como do modelo estrutural (Henseler et al., 2009). O *bootstrapping* permite criar N amostras (obtidas por reamostragem do conjunto de dados original) de forma a obter N estimativas para cada parâmetro do modelo PLS-SEM (Chin, 1998). O número de amostras *bootstrapp* recomendadas pela literatura varia, mas Hair et al. (2011), entre outros, apontam para um mínimo de 5000 (apesar de cada amostra ter o mesmo número de elementos da amostra original) significando que se irão obter, no mínimo, 5000 estimativas para cada coeficiente, “o que, segundo Henseler et al. (2009) produz uma boa aproximação da correspondente distribuição amostral, da qual resulta uma média e um erro padrão” (Pinto, 2016, p. 37). Em suma, para testar a significância individual dos coeficientes, o método PLS-SEM produz para cada um deles uma estatística *t* (designada por *t (bootstrap)*) que permite, através da tabela da distribuição *t* de Student, identificar os valores críticos para os diferentes níveis de significância (1.65 para um nível de significância de 10%; 1.96 para um nível de significância de 5% e 2.58 para um nível de significância de 1%) (Hair et al., 2011).

4.5.2.1 Avaliação do modelo de medida

A primeira etapa na avaliação de um modelo PLS-SEM consiste na validação do modelo de medida (Chin, 2010; Hair et al., 2019). Para tal, dever-se-á distinguir entre modelos de medida refletivos e formativos (Sarstedt et al., 2017) uma vez que os procedimentos usados na avaliação dos primeiros não são apropriados para os segundos (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001).

4.5.2.1.1 Regras de avaliação dos construtos refletivos

A avaliação de um modelo de medida refletivo deve ser realizada tanto em termos de consistência interna (individual e compósita) como de validade (convergente e discriminante) (Hair et al., 2011). Enquanto a consistência interna avalia em que medida os indicadores de um construto têm medições fiáveis e se os indicadores estão a medir a mesma coisa, a validade avalia em que medida um conjunto de indicadores associados a um determinado construto se encontram efetivamente a medir o conceito teórico que é suposto (Hair et al., 2014).

A **consistência interna individual do indicador** revela em que medida é que a sua variância pode ser explicada pelo construto a que se encontra associado e é avaliada através da análise das cargas fatoriais (*loadings*) dos indicadores com os respetivos construtos (Hulland, 1999). Para que um indicador possa ser aceite com segurança como parte integrante do construto, os *loadings* devem assumir um mínimo desejável de 0.7 (uma vez que as cargas fatoriais são correlações, desta forma garante-se que menos 50% da variabilidade do indicador – o quadrado do *loading* ($0.7 \approx \sqrt{0.5}$) – é explicada pelo construto a que diz respeito) (Henseler et al., 2009). Contudo, embora os *loadings* devam assumir um mínimo desejável de 0.7 como indicador de referência, é aceitável em estudos exploratórios a utilização de um mínimo de 0.4 (Hulland, 1999; Pinto, 2016) ainda que a decisão de eliminar os indicadores com *loadings* entre 0.4 e 0.7 só deva avançar se a eliminação conduzir a um acréscimo na consistência interna compósita (Hair et al., 2011; Henseler et al., 2009).

A **consistência interna compósita** fornece a correlação global entre o construto e os seus indicadores e avalia em que medida os indicadores medem esse construto (Pinto, 2016). Os valores podem variar entre 0 e 1 sendo que valores elevados indicam um nível elevado

de consistência (Hair et al., 2017). Na avaliação da consistência interna compósita dos indicadores de um construto são desejáveis valores entre 0.7 e 0.9 (sendo aceitáveis valores entre 0.6 e 0.7 em estudos exploratórios) ao passo que valores abaixo de 0.6 indicam uma baixa consistência (Hair et al., 2011, 2017, 2019; Henseler et al., 2009).

Quanto à avaliação da validade, esta deve ser feita em termos de validade convergente e discriminante (Campbell & Fiske, 1959; Hair et al., 2011). Enquanto na primeira o objetivo é medir o grau de ligação entre os indicadores e o conceito teórico que estão a medir, na segunda pretende-se averiguar se na presença de dois conceitos teóricos distintos os indicadores que os medem são também suficientemente diferentes (Hair et al., 2019; Henseler et al., 2009; Pinto, 2016).

A avaliação da **validade convergente** é realizada através da significância estatística dos indicadores (Gefen & Straub, 2005; Pinto, 2016) e da análise da variância média extraída (*Average Variance Extracted – AVE*) (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al., 2017, 2019). Existirá validade convergente “*se os indicadores do modelo de medida registarem um valor t (bootstrap) significativo no construto que estão a medir. Tal implica que o p-value associado à estatística t seja inferior ao nível de significância predefinido (em geral, 5%), ou seja, que o valor t ultrapasse o valor de 1.96*” (Pinto, 2016, p. 47). Para que exista suficiente validade convergente no construto será necessário, igualmente, que a AVE apresente um valor mínimo de 0.5 (Fornell & Larcker, 1981) de forma que o construto consiga captar, em média, pelo menos metade da variância dos seus indicadores (Hair et al., 2017, 2019; Sarstedt et al., 2017).

Uma vez validadas com sucesso a consistência interna e a validade convergente dos construtos refletivos, a etapa final no processo de avaliação do modelo de medida prende-se com a avaliação da **validade discriminante** do construto. Na técnica PLS-SEM existem três medidas de validade discriminante que são normalmente utilizadas: i) o critério de Fornell-Larcker (Fornell & Larcker, 1981); ii) a análise dos *cross-loadings* (Chin, 1998) e, mais recentemente, o rácio de correlações HTMT (*heterotrait-monotrait ratio*) (Henseler, Ringle & Sarstedt, 2015). De acordo com o critério de Fornell-Larcker, para assegurar a existência de validade discriminante, “*the AVE of each latent variable should be higher than the squared correlations with all other latent variables*” (Henseler et al., 2009, p. 300) o que acontecendo, significa que cada construto partilha mais

variância com os seus indicadores do que com os indicadores de outros construtos. Este método compara, assim, a raiz quadrada da AVE de cada construto com a correlação entre este e os restantes (Hair et al., 2017) e é normalmente demonstrado através de uma matriz com as raízes quadradas das AVE de cada construto na diagonal principal e, abaixo dela, as correlações entre os construtos em análise. Enquanto este primeiro critério avalia a validade discriminante ao nível do construto, o segundo critério é mais liberal e fá-lo ao nível dos indicadores, pois com base na análise dos *cross-loadings* espera-se que o *loading* do indicador no seu construto seja superior ao valor que regista nos outros construtos (Chin, 1998; Henseler et al., 2009). Contudo, de acordo com Henseler et al. (2015, p. 115), estas abordagens “*do not reliably detect the lack of discriminant validity in common research situations*”, pelo que propuseram o rácio HTMT como abordagem alternativa para avaliar a validade discriminante. Existem duas formas de utilizar a abordagem HTMT na avaliação da validade discriminante: como critério e como teste estatístico. Como critério, porque se baseia na média das correlações dos indicadores entre construtos que medem diferentes fenómenos em relação à média das correlações dos indicadores dentro do mesmo construto. Neste caso, se os valores do rácio HTMT forem menores que 0.90 (para modelos que incluam construtos conceptualmente semelhantes) ou 0.85 (para modelos que incluam construtos conceptualmente mais distintos) significa que existe suficiente validade discriminante (Henseler et al., 2015; Sarstedt et al., 2017). Como teste estatístico, a que Henseler et al. (2015) designaram por HTMT_{inference}, uma vez que é possível através da técnica de *bootstrapping* testar, para um determinado nível de confiança, se os valores do rácio HTMT são significativamente menores que 1 (caso o valor 1 se encontre fora do intervalo estabelecido, significa que existe validade discriminante, ou seja, que os construtos são empiricamente distintos).

4.5.2.1.2 Regras de avaliação dos construtos formativos

Tal como já referido, as regras de avaliação do modelo de medida com construtos formativos são diferentes das aplicadas na avaliação de modelos refletivos pois, contrariamente a estes últimos, os indicadores representam causas diferentes de um conceito teórico e, como tal, não têm de estar altamente correlacionados entre si (Hair et al., 2011). Assim, não fazendo sentido aferir a consistência interna e a validade convergente e discriminante como num modelo refletivo, a primeira análise aos construtos formativos deverá ser feita em termos de **validade de conteúdo** (através da

racionalidade teórica e a opinião de peritos) de forma a proceder-se posteriormente a um conjunto de testes estatísticos (sobretudo ao nível dos seus indicadores) com o objetivo de avaliar a qualidade do modelo através da análise aos seus pesos (*weights*), da estatística *t* e da existência de possível multicolinearidade (Hair et al., 2011; Henseler et al., 2009).

Em PLS-SEM a avaliação da **significância do contributo individual de cada indicador** é realizada através do procedimento de *bootstrapping* (Chin, 1998; Henseler et al., 2009). Contudo, além da observação da sua significância estatística (que mede a importância relativa de cada *weight*, ou seja, a variância do construto formativo que é explicada pelo indicador) deverá ainda ser avaliada a importância do indicador para o seu construto em termos absolutos através da significância estatística do seu *loading* (Hair et al., 2011). Caso o *weight* do indicador seja significativo²⁹, a sua manutenção no modelo é empiricamente suportada, enquanto no caso de tanto o *weight* como o *loading* se mostrarem não significativos, não existe evidência empírica para a manutenção do indicador no modelo. Contudo, Diamantopoulos e Winklhofer (2001, p. 273) advertiram que a eliminação do indicador “*should not be divorced from conceptual considerations when a formative measurement model is involved*”, pois quando se remove indicadores é importante assegurar que o construto ainda mantém o seu conceito teórico e a validade de conteúdo é preservada (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001; Jarvis et al., 2003), pelo que “*the researcher should keep both significant and insignificant formative indicators in the measurement model as long as this is conceptually justified*” (Henseler et al., 2009, p. 302).

Outro critério na avaliação de um modelo de medida formativo passa pela verificação do nível de **multicolinearidade** entre os indicadores formativos que formam o construto, uma vez que níveis elevados indicam que a informação dos indicadores formativos é redundante (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001; Henseler et al., 2009) o que poderá contribuir para a falta de significância estatística dos indicadores (Hair et al., 2011). Assim, para aferir os níveis de multicolinearidade deve ser calculado o fator de inflação da variância (*Variance Inflation Factor – VIF*) (Henseler et al., 2009). Existem algumas divergências na literatura a respeito do valor do VIF a ser usado como o limite para a

²⁹ São comumente usados os seguintes valores críticos (*t-value*) em testes bilaterais: 1.65 (nível de significância de 10%), 1.96 (nível de significância de 5%) e 2.58 (nível de significância de 1%) (Hair et al., 2011).

verificação dos níveis de multicolinearidade (Petter et al., 2007) o que é de certa forma problemático, uma vez que torna difícil a criação de diretrizes metodológicas bem definidas (Kock & Lynn, 2012). Os valores comumente recomendados, e que em parte se devem aos diferentes contextos em que foram propostos, são: 10 (*e.g.*, Hair et al., 2014; Henseler et al. 2009); 5 (*e.g.*, Hair et al., 2011, 2017), 3.3 (*e.g.*, Petter et al., 2007) ou, idealmente, inferiores a 3 (*e.g.*, Hair et al., 2019). Daqui decorre que um VIF igual ou superior ao valor-limite considerado pode representar um problema potencial de multicolinearidade, uma vez que uma larga maioria da variância do indicador, tanto maior quanto maior for o valor-limite, é explicada pelos restantes indicadores formativos relacionados com o mesmo construto. Foi recomendado por Hair et al. (2011) a realização de uma reconfiguração do modelo de medida formativo, com a eliminação dos indicadores que originam multicolinearidade elevada, na eventualidade dos seus *outer weights* não serem estatisticamente significativos e no caso dos restantes indicadores serem suficientes para capturar o domínio do construto em análise.

4.5.2.2 Avaliação do modelo estrutural

O principal objetivo na avaliação do modelo estrutural é testar o seu poder preditivo e a estabilidade das suas estimativas. Hair et al. (2011, 2019) recomendaram a análise dos seguintes aspetos: i) as estimativas para os coeficientes do modelo estrutural, através da aplicação do procedimento de *bootstrapping*; ii) a capacidade explicativa do modelo, através dos coeficientes de determinação (R^2) de cada construto endógeno, e iii) a capacidade preditiva do modelo para cada construto endógeno, através da técnica de *blindfolding*.

O primeiro aspeto a considerar diz respeito à **análise individual dos coeficientes estruturais** (*path coefficients*) onde deverão ser observados o sinal da estimativa obtida para cada coeficiente, a sua magnitude (valor absoluto) e a sua significância estatística (Chin, 1998, 2010; Henseler et al., 2009). Para aferir a significância estatística é utilizado o procedimento de *bootstrapping* para obtenção da estatística *t* (*bootstrapp*) e dos *p-values*³⁰ de todos os coeficientes estruturais. Quando o *t* (*bootstrapp*) é superior ao valor crítico conclui-se que o coeficiente é estatisticamente significativo com uma determinada

³⁰ O *p-value* representa a probabilidade de erradamente assumir como estatisticamente significativo um coeficiente que, na realidade, não o é (Hair et al., 2017).

probabilidade de erro (nível de significância) (Hair et al., 2017). Os coeficientes que não sejam significativos ou que apresentem um sentido contrário ao formalizado na hipótese de investigação, não dão suporte empírico à relação causal proposta, contrariamente ao que acontece quando se obtém o sinal esperado e a devida significância estatística (Hair et al., 2011). A par da avaliação da significância estatística dos coeficientes, é também crucial, tanto para a interpretação dos resultados como para as conclusões retiradas, que se realize uma análise à sua magnitude, uma vez que podem existir coeficientes estruturais significativos, mas que têm valores absolutos baixos, pelo que o seu efeito acaba por ser mínimo (Hair et al., 2017). Para além da análise à magnitude dos coeficientes estruturais e da validação estatística das relações diretas entre os construtos que estão na base das hipóteses de investigação, são vários os investigadores (*e.g.*, Hair et al., 2017; Henseler et al., 2009) que recomendam que se realize adicionalmente a análise aos efeitos totais, através da soma dos efeitos diretos e de todos os efeitos indiretos³¹ de um construto em particular face a outro.

O segundo aspeto na validação do modelo estrutural prende-se com a aferição da capacidade explicativa do modelo através da avaliação do **coeficiente de determinação (R^2)** de cada construto endógeno, uma vez que este indica a proporção da variabilidade de cada um destes que é explicada pelo modelo (Chin, 2010; Hair et al., 2019). Embora não exista um valor de referência universalmente aceite na avaliação do R^2 para aferir se o ajustamento PLS-SEM é “bom” ou “mau”, um valor elevado é indiciador da presença de níveis elevados de capacidade preditiva mas, dependendo do domínio de investigação, o seu valor pode ser muito variável (Hair et al., 2011, 2017, 2019). Enquanto Chin (1998) descreveu valores de R^2 de 0.67, 0.33 e 0.19 como reveladores de ajustamento substancial, moderado e fraco, respetivamente (apontando igualmente como aceitáveis valores moderados – entre 0.19 e 0.33 – quando o construto endógeno é explicado apenas por um ou dois construtos exógenos), Hair et al. (2011) sugeriram em alternativa, para a área do marketing, os valores de 0.75, 0.5 e 0.25, respetivamente.

Para além da avaliação dos valores de R^2 de cada construto endógeno poder-se-á, igualmente, proceder ao cálculo da **magnitude do efeito (*effect size* – f^2)**, que avalia a mudança no R^2 quando um determinado construto exógeno é omitido do modelo e ilustra

³¹ Os efeitos indiretos são calculados através da multiplicação dos efeitos diretos em causa (Hair et al., 2017; Pinto, 2016).

se o construto omitido tem um impacto substancial sobre os construtos endógenos (Chin, 2010; Hair et al., 2017, 2019; Henseler et al., 2009). O cálculo do *effect size* – f^2 pode ser realizado com recurso à fórmula apresentada em 4.2 (embora o *output* esteja disponível no pacote de *software* SmartPLS), onde $R^2_{\text{incluído}}$ e $R^2_{\text{excluído}}$ representam os R^2 do construto endógeno (dependente) em análise quando o construto exógeno (independente) é incluído ou excluído, respetivamente. Valores de f^2 de 0.35, 0.15 e 0.02 representam, respetivamente, efeitos grandes, médios e pequenos do construto independente no construto dependente (Chin, 2010; Hair et al., 2017, 2019; Henseler et al., 2009).

$$f^2 = \frac{R^2_{\text{incluído}} - R^2_{\text{excluído}}}{1 - R^2_{\text{incluído}}} \quad (4.2)$$

A análise do modelo estrutural culmina com a validação da capacidade preditiva de cada construto endógeno que, no âmbito do PLS-SEM, pode ser realizado mediante a observação do **Índice de Stone-Geisser (Q^2)** (Chin, 1998; Hair et al., 2019; Pinto, 2016). Este índice é unicamente aplicável aos construtos endógenos em modelos de medida refletivos (Henseler et al., 2009) e é realizado através de uma técnica designada por *blindfolding* (Chin, 1998, 2010; Hair et al., 2011, 2017, 2019). O teste de Stone-Geisser, realizado através do procedimento de *blindfolding*, reflete um índice de qualidade da reconstrução do modelo PLS-SEM e dos seus parâmetros, através da omissão de uma parte dos dados de determinado construto durante a estimação de parâmetros e posterior determinação desses dados omitidos a partir dos parâmetros estimados (Chin, 1998, 2010; Hair et al., 2019). O teste é assim efetuado em três passos: 1.º) os dados são divididos em G blocos (distância de omissão), em que G deverá situar-se entre 5 e 10 sendo 7 a distância recomendada³²; 2.º) cada bloco de dados é omitido à vez da amostra (serão considerados como “*missing values*” e tratados como tal)³³ e 3.º) as estimativas PLS-SEM são realizadas G vezes omitindo em cada uma delas um dos blocos (Tenenhaus, Vinzi, Chatelin & Lauro, 2005). Caso $Q^2 > 0$, o modelo tem relevância preditiva, ao passo que $Q^2 < 0$ é indiciador da falta de capacidade preditiva do modelo (Chin, 2010; Hair et al.,

³² O número de observações válidas dividido pela distância de omissão não deve ser um número inteiro (Chin, 1998; Hair et al., 2011).

³³ Utilizando a distância de omissão definida (G), o primeiro ponto a ser omitido corresponde ao bloco 1 / indicador 1, seguindo-se a omissão de todos os outros dados à distância G (colunas e linhas) até ao final da matriz de dados (Chin, 1998, 2010).

2017, 2019; Henseler et al., 2009). O procedimento de *blindfolding* origina duas formas diferenciadas de calcular o Q^2 e que são designadas por *cross-validated redundancy* e *cross-validated communality* (Chin, 2010; Hair et al., 2017). Enquanto a primeira abordagem avalia a capacidade do modelo na previsão dos indicadores endógenos através dos respetivos construtos exógenos, sendo por isso um indicador da qualidade do modelo estrutural e o recomendado para aferir a relevância preditiva do modelo teórico, a segunda mede a capacidade do modelo na previsão dos indicadores a partir dos *scores* dos seus construtos, sendo um indicador da qualidade do modelo de medida (Chin, 1998, 2010; Hair et al., 2017; Tenenhaus et al., 2005). Adicionalmente, e em linha com o já referido relativamente à magnitude do efeito (f^2), também o impacto relativo da relevância preditiva pode ser avaliado com a **magnitude do efeito** (*effect size* – q^2). Contrariamente ao que acontece com o *effect size* (f^2), o cálculo do *effect size* (q^2) não está disponível como *output* do SmartPLS, mas pode ser realizado com recurso à fórmula apresentada em 4.3, onde $Q^2_{\text{incluído}}$ e $Q^2_{\text{excluído}}$ representam os Q^2 do construto endógeno (dependente) em análise quando o construto exógeno (independente) é incluído ou excluído, respetivamente. Valores de 0.02, 0.15 e 0.35 indicam que um construto exógeno tem uma pequena, média e grande relevância preditiva, respetivamente, sob o construto endógeno em análise (Hair et al., 2017; Henseler et al., 2009).

$$q^2 = \frac{Q^2_{\text{incluído}} - Q^2_{\text{excluído}}}{1 - Q^2_{\text{incluído}}} \quad (4.3)$$

4.6 Síntese conclusiva

Neste capítulo foi descrito o processo metodológico utilizado no presente trabalho de investigação.

Os primeiros pontos foram dedicados à explanação dos procedimentos realizados para a recolha de dados e para a construção do questionário *online*. A estrutura do questionário foi apresentada, bem como a operacionalização dos construtos que compõem o modelo de investigação. Nesta fase, foram analisadas as diferenças entre modelos refletivos e formativos, uma vez que existem procedimentos distintos na avaliação da validade e consistência de ambos, bem como a forma de operacionalização de construtos multidimensionais (2.^a ordem) nas quatro conceptualizações discutidas por Jarvis et al.,

(2003). O presente modelo de investigação assume-se como sendo um modelo “*mix de primeira ordem e segunda ordem formativa*” na medida em que é composto por dez construtos unidimensionais refletivos, cinco construtos de 1.^a ordem (quatro refletivos e um formativo) e um construto formativo de 2.^o ordem. Posteriormente, foi plasmada a definição operacional e as fontes de mensuração de todos os construtos, bem como os seus indicadores.

Por fim, com o objetivo de verificar a validade e fiabilidade dos construtos em análise e testar as hipóteses de investigação que compõem o modelo teórico proposto, foi realizada a explicitação dos procedimentos a realizar nas duas etapas na avaliação de modelos de equações estruturais de mínimos quadrados parciais (PLS-SEM). A primeira etapa tem como objetivo avaliar o modelo de medida, e é realizada com procedimentos diferenciados para a avaliação de modelos refletivos e formativos. Enquanto nos primeiros a validação é feita em termos de consistência interna (individual e compósita) e de validade (convergente e discriminante), nos segundos a análise centra-se na validade de conteúdo, na observação da significância estatística dos indicadores e na verificação de eventual multicolinearidade entre os indicadores que formam o construto. Na segunda etapa pretende-se testar o poder preditivo do modelo estrutural e das suas estimativas, pelo que é recomendada a análise individual dos coeficientes estruturais (sinal, magnitude e significância estatística) e a capacidade explicativa e preditiva dos construtos endógenos (através da avaliação dos seus coeficientes de determinação e da magnitude do seu efeito e, em modelos de medida refletivos, da observação do Índice de Stone-Geisser e da magnitude do seu efeito, respetivamente).

CAPÍTULO 5

RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO

5.1 Síntese introdutória

Após a explicitação do processo metodológico adotado, segue-se a apresentação dos dados obtidos através do questionário *online* e a análise aos resultados alcançados. O capítulo inicia-se com a apresentação da análise descritiva dos dados, quer os relativos ao perfil sociodemográfico dos inquiridos, quer os relativos aos construtos que compõem o modelo de investigação. Nesta etapa foi utilizado o SPSS, de forma a proceder ao cálculo não só de percentagens, médias, desvios-padrão e valores mínimos e máximos para cada indicador, mas também para realizar o teste de fator único de Harman de forma a aferir eventuais enviesamentos sistemáticos resultantes da utilização do mesmo método para avaliação dos diferentes construtos. De seguida, através do SmartPLS, procedeu-se à estimação e validação do modelo conceptual proposto, testando-se as hipóteses sugeridas e interpretando os resultados obtidos.

5.2 Análise descritiva dos dados

Os dados obtidos foram exportados do sistema *OnlinePesquisa* (o aplicativo para realização de inquéritos disponível na *internet* e onde o questionário esteve alojado) para o formato *Microsoft Excel* (.xlsx). Após a atribuição de um número de identificação a cada questionário e a codificação dos dados, o ficheiro foi posteriormente transferido para o SPSS para a identificação de *missing values* e de padrões suspeitos de respostas antes de proceder à análise descritiva dos dados.

Tal como referido no capítulo anterior, foram iniciados 288 questionários, mas apenas 225 foram concluídos. Destes, 19 apresentavam dados em falta em pelo menos um dos indicadores. De referir que se optou por não obrigar os inquiridos a responder a nenhuma questão antes de passar para a seguinte, uma vez que esta abordagem poderia conduzir ao abandono do questionário. Embora o SmartPLS ofereça formas de tratar dados em falta³⁴,

³⁴ As formas disponíveis no SmartPLS para lidar com os dados em falta são descritas em Hair et al. (2017).

optou-se por eliminar os questionários que não foram integralmente respondidos, uma vez que a extensão “*of missing data is small and the sample is sufficiently large to allow for deletion of the cases with missing data*” (Hair et al., 2014, p. 50). Outra das análises realizadas previamente à análise descritiva dos dados, prende-se com a eventual existência de padrões suspeitos de respostas, o que pode acontecer quando os inquiridos selecionam, por exemplo, uma mesma resposta para todas ou para um grande número de perguntas. Esta prática é conhecida como *straight lining* (ou linha reta, em português) (Hair et al., 2017) e, quando acontece, é aconselhável a eliminação das observações, porquanto demonstra que os inquiridos não estavam suficientemente envolvidos e atentos no preenchimento do questionário. Da análise efetuada, verificou-se a existência de avaliações neutras na totalidade das questões de dois dos construtos (três no construto SF e nove no construto AT), ou seja, doze dos inquiridos utilizaram o valor 3 numa escala de 1 a 5. O cansaço dos inquiridos poderá explicar este facto, pois tratava-se das últimas questões do questionário, contudo, optou-se pela sua eliminação da amostra total.

Assim, tal como sintetizado na Tabela 5.1, foram considerados válidos um total de 194 questionários, um número superior, portanto, à dimensão mínima de 117 observações decorrente da formulação proposta por Westland (2010).

Tabela 5.1 – Questionários obtidos

| | |
|--|------------|
| Questionários iniciados | 288 |
| Questionários concluídos | 225 |
| Questionários com dados em falta ou padrões suspeitos de respostas | 31 |
| Total de questionários válidos | 194 |

Fonte: Elaboração própria

5.2.1 Caracterização sociodemográfica da amostra

Para além de recolher informação sobre as variáveis que podem influenciar o comportamento de cumprimento fiscal por parte dos contribuintes em Portugal, o questionário *online* possibilitou também a recolha de informação pessoal e características sociodemográficas do grupo amostral. O perfil dos inquiridos está retratado na Tabela 5.2, onde se incluem a frequência e a percentagem registadas dos itens: idade, género, estado civil, rendimento bruto anual, número de dependentes, fonte principal de rendimento, número de anos de experiência profissional e nível de escolaridade.

Tabela 5.2 – Caracterização sociodemográfica da amostra

| Variáveis | | Frequência (n) | Percentagem (%) |
|---|--|-------------------|--------------------|
| Idade | | | |
| 1 | Inferior a 25 anos | 4 | 2 |
| 2 | 25 anos - 44 anos | 85 | 44 |
| 3 | 45 anos - 65 anos | 103 | 53 |
| 4 | Superior a 65 anos | 2 | 1 |
| Género | | | |
| 1 | Masculino | 89 | 46 |
| 2 | Feminino | 105 | 54 |
| Estado Civil | | | |
| 1 | Solteiro(a) | 31 | 16 |
| 2 | Casado(a) ou Unido(a) de Facto | 135 | 70 |
| 3 | Divorciado(a) | 28 | 14 |
| 4 | Viúvo(a) | 0 | 0 |
| Rendimento Bruto Anual | | | |
| 1 | Inferior a 20.000,00 euros | 74 | 38 |
| 2 | 20.000,00 - 39.999,99 euros | 87 | 45 |
| 3 | 40.000,00 - 79.999,99 euros | 31 | 16 |
| 4 | Superior a 80.000,00 euros | 2 | 1 |
| Número de Dependentes | | | |
| 1 | 0 | 76 | 39 |
| 2 | 1 | 54 | 28 |
| 3 | 2 | 51 | 26 |
| 4 | 3 ou mais | 13 | 7 |
| Fonte Principal de Rendimento | | | |
| 1 | Rendimentos por conta de outrem | 165 | 85 |
| 2 | Rendimentos profissionais e empresariais | 21 | 11 |
| 3 | Rendimentos de capitais | 0 | 0 |
| 4 | Rendimentos prediais | 0 | 0 |
| 5 | Pensões / Reformas | 8 | 4 |
| 6 | Subsídios sociais | 0 | 0 |
| N.º de anos de experiência profissional (por conta de outrem e/ou por conta própria) | | | |
| 1 | Inexistente / Não se aplica | 0 | 0 |
| 2 | Menos de 1 ano | 2 | 1 |
| 3 | 1 - 9 anos | 13 | 7 |
| 4 | 10 - 19 anos | 62 | 32 |
| 5 | 20 - 29 anos | 74 | 38 |
| 6 | 30 ou mais anos | 43 | 22 |
| Nível de escolaridade | | | |
| 1 | Ensino Básico (até ao 9.º ano) ou inferior | 2 | 1 |
| 2 | Ensino Secundário (até ao 12.º ano) | 24 | 12 |
| 3 | Ensino Superior | 168 | 87 |

Fonte: Elaboração própria

No que diz respeito à idade dos indivíduos que compõem a amostra, 97 (50%) têm entre 45 e 65 anos, mais 6 do que na faixa etária compreendida entre os 25 e os 44 anos e que representam 47% do total. Os inquiridos com menos de 25 e mais de 65 anos têm uma expressão amostral quase residual com 4 e 2 inquiridos, respetivamente. Em termos de género existe uma proporção ligeiramente maior de inquiridos no género feminino (54%). A amostra é também composta maioritariamente por inquiridos casados ou unidos de facto, com 70% do total, seguindo-se, respetivamente com 16% e 14%, os solteiros e os divorciados. Da amostra fazem parte 76 indivíduos (39% do total) sem dependentes a cargo, enquanto 3% têm 3 ou mais e a maioria tem 1 (28%) ou 2 dependentes (26%). A esmagadora maioria dos inquiridos (83%) declarou auferir um rendimento bruto anual até 40.000 euros, sendo que 45% destes, o rendimento bruto anual obtido situa-se entre os 20.000 e os 40.000 euros. Relativamente à principal fonte de rendimento e número de anos de experiência profissional, constata-se que a esmagadora maioria, 85% do total, auferem rendimentos de trabalho dependente e 92% tem, pelo menos, 10 anos de experiência profissional como trabalhador por conta de outrem e/ou por conta própria. A faixa mais representativa em termos de experiência profissional situa-se entre os 20 e os 29 anos. Por fim, a amostra é composta por inquiridos com altos níveis de escolaridade, com 87% destes a possuírem habilitações de nível superior.

5.2.2 Avaliação do *Common Method Bias*

Da análise fatorial exploratória com a extração de um único fator e ausência de rotação, designado por teste de Harman, verificou-se não só que o fator único extraído explica 16.4% da variância total, mas também que dezasseis fatores com valores próprios superiores a 1 são responsáveis por 70% da variância (Anexo n.º 1).

Estes resultados sugerem que a variância comum do método não constitui uma questão crítica no presente estudo, porquanto da análise resultou mais do que um fator e que o primeiro explica menos dos 50% da variância total mencionados na literatura (Aguirre-Urreta & Hu, 2019; Podsakoff et al., 2003).

Os dados recolhidos são assim adequados para a estimação e avaliação do modelo de investigação proposto.

5.2.3 Análise descritiva dos indicadores do modelo de investigação proposto

Para cada um dos construtos que compõem o modelo de investigação proposto, bem como para os seus indicadores, foram calculados os valores mínimos e máximos, as médias e os desvios-padrão. Os valores apresentados já incorporam as devidas reversões de escala (nos indicadores identificados no capítulo anterior), pelo que valores mais elevados estão associados a comportamentos de cumprimento fiscal, enquanto avaliações menores estão associadas a comportamentos incumpridores. Seguindo a formulação-padrão da Teoria da Expectativa-Valor, as medidas individuais das várias crenças comportamentais, normativas e de controlo, resultam da multiplicação dos valores obtidos nas componentes de expectativa e de valor associadas a cada atributo e, para o cálculo da média dos valores globais, foram somadas as médias das medidas individuais e posteriormente divididas pelo número de crenças.

Os valores para cada construto e seus indicadores são apresentados nas Tabelas 5.3 a 5.11.

5.2.3.1 Comportamento de cumprimento fiscal

Foram utilizadas na avaliação do comportamento de cumprimento fiscal declarativo (rendimentos tributáveis e deduções fiscais) tanto medidas efetivas como medidas hipotéticas. Enquanto as primeiras se referem a comportamentos fiscais efetivos ocorridos no passado, as segundas assentam em cenários hipotéticos com o objetivo de avaliar como os inquiridos reagiriam face a situações semelhantes.

Numa análise à informação sumariada na Tabela 5.3, constata-se que nos dois primeiros indicadores (que medem o cumprimento efetivo) a média global é de 4.59, bem acima da média global do cumprimento hipotético que é de 3.50. Também no que diz respeito aos cenários hipotéticos, em média, os inquiridos demonstraram uma maior propensão para o cumprimento fiscal declarativo relativo às deduções fiscais (indicadores CF_H_2 e CF_H_4) comparativamente aos cenários hipotéticos relativos à declaração dos rendimentos tributáveis.

Tabela 5.3 – Estatística descritiva – Comportamento de cumprimento fiscal

| Construto e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|---|------|------|-------------|---------------|
| Comportamento de Cumprimento Fiscal (CF) | | | 3.86 | |
| CF_E_1 | 1 | 5 | 4.75 | 0.644 |
| CF_E_2 | 1 | 5 | 4.42 | 1.056 |
| Cumprimento Fiscal Efetivo | | | 4.59 | |
| CF_H_1 | 1 | 5 | 3.19 | 1.513 |
| CF_H_2 | 2 | 5 | 4.69 | 0.682 |
| CF_H_3 | 1 | 5 | 2.92 | 1.404 |
| CF_H_4 | 1 | 5 | 3.21 | 1.291 |
| Cumprimento Fiscal Hipotético | | | 3.50 | |

Fonte: Elaboração própria

5.2.3.2 Intenção comportamental

Os três indicadores utilizados na avaliação da intenção de cumprimento das regras fiscais indiciam, individual e coletivamente, uma intenção elevada de o fazer, tal como demonstra a Tabela 5.4.

Tabela 5.4 – Estatística descritiva – Intenção comportamental

| Construto e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|-------------------------------------|------|------|-------------|---------------|
| Intenção Comportamental (IC) | | | 4.00 | |
| IC_1 | 1 | 5 | 3.94 | 1.442 |
| IC_2 | 1 | 5 | 4.20 | 1.171 |
| IC_3 | 1 | 5 | 3.86 | 1.343 |

Fonte: Elaboração própria

5.2.3.3 Atitudes e crenças comportamentais

A avaliação da medida direta das atitudes face ao comportamento de cumprimento fiscal foi realizada com cinco indicadores e medida através de uma escala semântica com adjetivos bipolares evolutivos (cognitivos e afetivos).

Globalmente, os valores retratados na Tabela 5.5 indiciam uma avaliação favorável dos inquiridos relativamente ao comportamento, tendo o indicador A_D_1 (uma medida de atitude afetiva) registado a menor média.

Tabela 5.5 – Estatística descritiva – Atitudes

| Construto e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|-------------------------|------|------|-------------|---------------|
| Atitudes (ATT) | | | 3.97 | |
| A_D_1 | 1 | 5 | 3.54 | 1.385 |
| A_D_2 | 1 | 5 | 3.95 | 1.162 |
| A_D_3 | 1 | 5 | 3.92 | 1.408 |
| A_D_4 | 1 | 5 | 4.13 | 1.128 |
| A_D_5 | 1 | 5 | 4.30 | 1.089 |

Fonte: Elaboração própria

No modelo de investigação foram incluídos dois construtos de crenças comportamentais: as sanções não legais (ou moral tributária) e as sanções legais. Cada um destes construtos foi medido através de três indicadores que resultaram da multiplicação da probabilidade percebida de que o comportamento de cumprimento fiscal conduz a um resultado particular (*b*) com a avaliação desse resultado (*e*). Os indicadores das crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais foram os sentimentos de culpa, o dever cívico e as obrigações morais, enquanto indicadores os baseados nas sanções legais foram a probabilidade de fiscalização, a probabilidade de punição e a severidade da punição.

A Tabela 5.6 apresenta a estatística descritiva referente às crenças comportamentais (determinantes das atitudes).

Tabela 5.6 – Estatística descritiva – Crenças comportamentais

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|--|------|------|--------------|---------------|
| Crenças Comportamentais – Sanções Não Legais (CC_SNL) | | | 19.05 | |
| Sentimentos de Culpa (SNL_CULPA) | 1 | 25 | 17.31 | 7.190 |
| CULPA_b | 1 | 5 | 4.00 | 1.101 |
| CULPA_e | 1 | 5 | 4.21 | 1.042 |
| Dever Cívico (SNL_DEVER) | 2 | 25 | 21.12 | 5.484 |
| DEVER_b | 1 | 5 | 4.61 | 0.789 |
| DEVER_e | 2 | 5 | 4.52 | 0.736 |
| Obrigações Morais (SNL_MORAL) | 1 | 25 | 18.74 | 7.597 |
| MORAL_b | 1 | 5 | 4.08 | 1.279 |
| MORAL_e | 1 | 5 | 4.43 | 0.954 |

(continua)

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|---|------|------|--------------|---------------|
| Crenças Comportamentais – Sanções Legais (CC_SL) | | | 16.33 | |
| Probabilidade de Fiscalização (SL_P_FISC) | 1 | 25 | 17.66 | 6.645 |
| P_FISC_b | 1 | 5 | 3.99 | 1.068 |
| P_FISC_e | 1 | 5 | 4.40 | 1.049 |
| Probabilidade de Punição (SL_P_PUN) | 2 | 25 | 17.35 | 7.123 |
| P_PUN_b | 1 | 5 | 4.16 | 1.035 |
| P_PUN_e | 2 | 5 | 4.14 | 1.233 |
| Severidade da Punição (SL_S_PUN) | 1 | 25 | 13.97 | 7.986 |
| S_PUN_b | 1 | 5 | 3.62 | 1.362 |
| S_PUN_e | 1 | 5 | 3.74 | 1.333 |

Fonte: Elaboração própria

As crenças comportamentais dos inquiridos acerca do cumprimento fiscal parecem basear-se mais na moral tributária, com uma média de 19.05, do que nas sanções legais, com uma média de 16.33. O indicador que mais se destaca na atitude dos inquiridos, com uma média de 21.12, prende-se com o senso de dever cívico, ao passo que os indicadores que medem as obrigações morais e os sentimentos de culpa associados a eventuais incumprimentos fiscais registam como média de respostas os valores de 18.74 e 17.31, respetivamente. Estes resultados sugerem, assim, a existência de um elevado peso da moral tributária nas atitudes dos inquiridos face ao cumprimento das suas obrigações fiscais.

Relativamente às crenças comportamentais baseadas nas sanções legais, a média das respostas dadas aponta a probabilidade de fiscalização como sendo o indicador mais relevante (com uma média de 17.66), seguido de perto pela probabilidade de punição (com uma média de 17.35). O indicador menos expressivo é o da severidade da punição, com uma média de 13.97.

5.2.3.4 Normas subjetivas e crenças normativas

A TCP advoga que as normas subjetivas, tal como as atitudes, são influenciadoras da intenção comportamental e podem ser avaliadas de forma direta ou através das crenças normativas detidas pelos inquiridos. A estatística descritiva relativa a ambas é apresentada na Tabela 5.7.

Tabela 5.7 – Estatística descritiva – Normas subjetivas e crenças normativas

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|---|------|------|--------------|---------------|
| Normas Subjetivas (NS) | | | 2.55 | |
| NS_D_1 | 1 | 5 | 2.55 | 1.527 |
| Crenças Normativas (CN) | | | 10.12 | |
| Expetativas dos Referenciais (CN_EXPT) | | | 9.76 | 7.049 |
| CN_EXPT_n | 1 | 5 | 3.76 | 1.207 |
| CN_EXPT_m | 1 | 5 | 2.52 | 1.430 |
| Comportamento dos Referenciais (CN_COMP) | | | 12.44 | 7.470 |
| CN_COMP_n | 1 | 5 | 3.86 | 1.163 |
| CN_COMP_m | 1 | 5 | 3.13 | 1.388 |
| Respeito dos Referenciais (CN_RESP) | | | 8.16 | 6.170 |
| CN_RESP_n | 1 | 5 | 2.88 | 1.341 |
| CN_RESP_m | 1 | 5 | 2.76 | 1.405 |

Fonte: Elaboração própria

A avaliação das normas subjetivas foi realizada apenas com um indicador que apresenta uma média de respostas de 2.55, indiciador da eventual fraca influência da pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido do cumprimento das obrigações fiscais. Já a avaliação dos seus determinantes foi realizada através de três indicadores, cada um deles composto por dois fatores: as crenças normativas (*n*) e a motivação de cumprimento das mesmas (*m*). Os três indicadores foram operacionalizados no sentido de avaliar a percepção detida pelos inquiridos acerca: i) das expectativas dos referenciais importantes relativamente ao seu comportamento fiscal; ii) do próprio comportamento tido pelos referenciais, e iii) a ameaça de perda do respeito por parte dos referenciais em caso de incumprimentos fiscais. Os dados apontam para que a percepção acerca do comportamento fiscal dos referenciais importantes tenha uma importância maior na intenção comportamental dos inquiridos (com uma média de 12.44) comparativamente às outras duas medidas: CN_EXPT e CN_RESP, com médias de 9.76 e 8.16, respetivamente.

5.2.3.5 Controlo comportamental percecionado e crenças de controlo

O CCP influencia o comportamento tanto de forma direta como indireta (através das intenções comportamentais) e reflete a percepção detida pelo indivíduo acerca da sua capacidade para realizar um comportamento e o julgamento da sua autonomia sob a decisão de o realizar, ou seja, combina as componentes da autoeficácia (ou dificuldade

percecionada) e da controlabilidade (ou controlo percecionado).

Uma vez que a premissa do presente trabalho é a de que a perceção de um menor grau de controlo sobre o incumprimento fiscal declarativo influencia positivamente, quer a intenção comportamental de cumprimento das obrigações fiscais, quer o próprio comportamento, uma avaliação reduzida por parte dos inquiridos indicia baixas crenças sobre a existência de fatores impeditivos do incumprimento, enquanto que valorizações elevadas indiciam uma forte perceção da existência de constrangimentos no sentido do incumprimento fiscal, o que conduzirá a maiores níveis de cumprimento fiscal.

Tal como as atitudes e as normas subjetivas, também o CCP pode ser avaliado diretamente ou, seguindo a formulação-padrão da Teoria da Expectativa-Valor, avaliado de forma indireta, através da ponderação das crenças de controlo (*c*) pelo poder percecionado (*p*) que estas têm na facilitação ou no impedimento do desempenho comportamental.

As tabelas 5.8 e 5.9 apresentam, respetivamente, a estatística descritiva da medida direta do CCP e dos seus determinantes.

As médias dos indicadores da medida direta variam entre 3.12 e 4.34 sendo a média do construto de 3.83. Os indicadores menos valorizados (CCP_D_4 e CCP_D_5) dizem respeito aqueles que captam a vertente do controlo percecionado, respetivamente com médias de 3.12 e 3.38. Estes resultados indiciam que, comparativamente com os restantes indicadores que captam a vertente da dificuldade/confiança percecionada, a perceção de controlo terá uma menor relevância para o construto.

Tabela 5.8 – Estatística descritiva – Controlo comportamental percecionado

| Construto e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|---|------|------|-------------|---------------|
| Controlo Comportamental Percecionado (CCP) | | | 3.83 | |
| CCP_D_1 | 1 | 5 | 4.34 | 1.052 |
| CCP_D_2 | 1 | 5 | 4.22 | 1.060 |
| CCP_D_3 | 1 | 5 | 4.07 | 1.172 |
| CCP_D_4 | 1 | 5 | 3.12 | 1.345 |
| CCP_D_5 | 1 | 5 | 3.38 | 1.295 |

Fonte: Elaboração própria

Tabela 5.9 – Estatística descritiva – Crenças de controlo

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|--|------|------|--------------|---------------|
| Crenças de Controlo (CC) | | | 17.45 | |
| Visibilidade do Rendimento (CC_VISIB) | 1 | 25 | 17.75 | 7.870 |
| CC_VISIB_c | 1 | 5 | 4.19 | 1.132 |
| CC_VISIB_p | 1 | 5 | 4.17 | 1.334 |
| Controlo das Deduções Fiscais (CC_FACT) | 2 | 25 | 17.14 | 7.523 |
| CC_FACT_c | 1 | 5 | 4.31 | 1.007 |
| CC_FACT_p | 1 | 5 | 3.91 | 1.270 |

Fonte: Elaboração própria

Já os determinantes do CCP são avaliados com dois indicadores: a visibilidade do rendimento e o controlo das deduções fiscais, ou seja, o reporte do rendimento tributável que é realizado por entidades terceiras à AT e o controlo realizado por esta através do Portal e-Fatura relativamente às despesas fiscais. As médias demonstram uma superioridade ligeira das primeiras face às segundas como fatores inibidores de intenções e comportamentos incumpridores (com médias de 17.75 e 17.14, respetivamente).

5.2.3.6 Perceção de justiça do sistema fiscal

A Tabela 5.10 apresenta a estatística descritiva relativamente aos construtos e respetivos indicadores da perceção de justiça do sistema fiscal, em que médias superiores a 3 refletem julgamentos positivos acerca do sistema fiscal e, inversamente, médias inferiores a 3 refletem perceções de um sistema fiscal injusto.

Tabela 5.10 – Estatística descritiva – Perceções de justiça do sistema fiscal

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|------------------------------|------|------|-------------|---------------|
| Justiça em Geral (JG) | | | 2.89 | |
| JG_1 | 1 | 5 | 4.78 | 0.600 |
| JG_2 | 1 | 5 | 2.13 | 1.093 |
| JG_3 | 1 | 5 | 1.76 | 0.921 |
| Justiça Pessoal (JP) | | | 2.62 | |
| JP_1 | 1 | 5 | 3.34 | 1.432 |
| JP_2 | 1 | 5 | 2.37 | 1.075 |
| JP_3 | 1 | 5 | 2.14 | 0.990 |

(continua)

| Construtos e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|--------------------------------|------|------|-------------|---------------|
| Justiça nas Trocas (JT) | | | 2.27 | |
| JT_1 | 1 | 5 | 2.15 | 1.254 |
| JT_2 | 1 | 5 | 2.79 | 1.492 |
| JT_3 | 1 | 5 | 1.87 | 1.034 |
| Justiça Horizontal (JH) | | | 4.03 | |
| JH_1 | 1 | 5 | 4.40 | 0.929 |
| JH_2 | 1 | 5 | 4.20 | 1.044 |
| JH_3 | 1 | 5 | 3.49 | 1.252 |
| Justiça Vertical (JV) | | | 3.90 | |
| JV_1 | 1 | 5 | 4.32 | 1.029 |
| JV_2 | 1 | 5 | 3.20 | 1.290 |
| JV_3 | 1 | 5 | 4.19 | 1.008 |

Fonte: Elaboração própria

Constata-se que as dimensões da justiça horizontal e vertical são as únicas que apresentam médias superiores a 3 em todos os indicadores. Dos dois construtos é, no entanto, o da justiça horizontal que apresenta uma média superior, com 4.03, tendo o da justiça vertical uma média de 3.90. Estes resultados indicam que os inquiridos não só percebem que a carga fiscal é partilhada de igual forma por todos os contribuintes com rendimentos tributáveis semelhantes, como também que o sistema fiscal trata todos os contribuintes de forma igual relativamente ao seu nível de rendimento. As restantes dimensões de percepção de justiça apresentam médias inferiores a 3, denunciando globalmente percepções de iniquidade do sistema fiscal. Enquanto as dimensões da justiça em geral e da justiça pessoal apresentam valores mistos nos seus indicadores, embora com tendência para julgamentos negativos no que se refere, quer ao sistema fiscal em geral, quer em relação aos próprios inquiridos, a dimensão da justiça nas trocas apresenta todos os indicadores com valorizações negativas, sugerindo que os inquiridos percebem injustiças nas contrapartidas entre os benefícios públicos recebidos e o montante de impostos pagos.

5.2.3.7 Perceção de justiça na atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira

As estatísticas descritivas relativamente à percepção de justiça na atuação da AT são apresentadas na Tabela 5.11. Todos os indicadores apresentam, com exceção do indicador AT_06, médias inferiores a 3, o que sugere que globalmente os inquiridos demonstram deter uma visão negativa acerca da atuação da AT, tanto em termos da qualidade dos

procedimentos adotados na tomada de decisões, quer no tratamento dado aos contribuintes. Estas observações são confirmadas pela média do valor do construto que, por ser também inferior a 3, aponta para a existência de uma visão negativa acerca da forma como os inquiridos avaliam a atuação da AT.

Tabela 5.11 – Estatística descritiva – Perceções de justiça na atuação da AT

| Construto e Indicadores | Mín. | Máx. | Média | Desvio Padrão |
|-----------------------------------|------|------|-------------|---------------|
| Autoridade Tributária (AT) | | | 2.78 | |
| AT_01 | 1 | 5 | 2.92 | 1.200 |
| AT_02 | 1 | 5 | 2.77 | 1.240 |
| AT_03 | 1 | 5 | 2.65 | 1.183 |
| AT_04 | 1 | 5 | 2.69 | 1.213 |
| AT_05 | 1 | 5 | 2.62 | 1.057 |
| AT_06 | 1 | 5 | 3.29 | 1.087 |
| AT_07 | 1 | 5 | 2.66 | 1.233 |
| AT_08 | 1 | 5 | 2.51 | 1.227 |
| AT_09 | 1 | 5 | 2.67 | 1.189 |
| AT_10 | 1 | 5 | 2.90 | 1.122 |

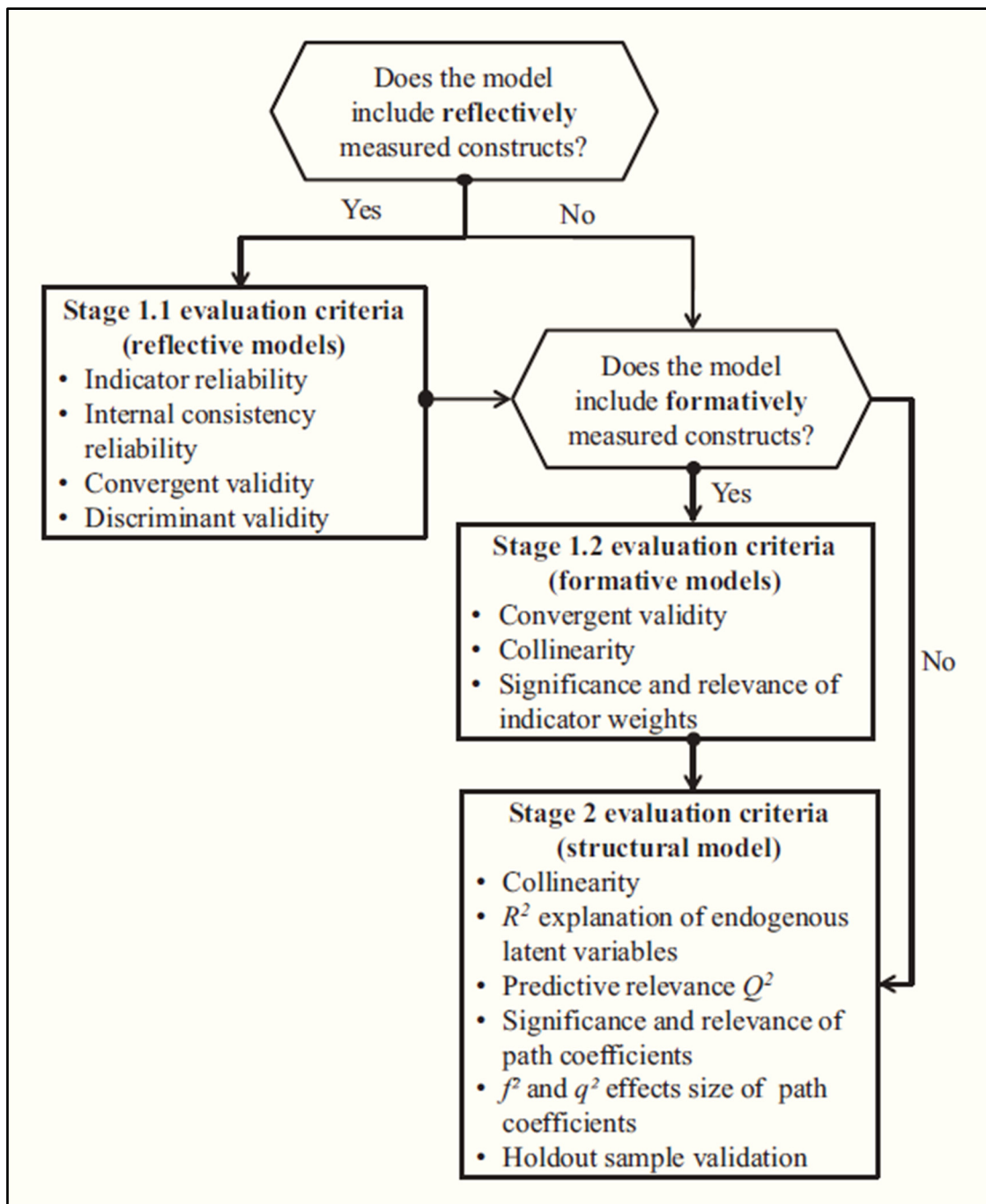
Fonte: Elaboração própria

5.3 Estimação e avaliação do modelo de investigação proposto

De acordo com vários investigadores (*e.g.*, Chin, 2010; Hair et al., 2017, 2019; Henseler et al., 2009; Sarstedt et al., 2017) a estimação e avaliação de modelos de investigação assentes na abordagem PLS-SEM envolve a conclusão das duas etapas ilustradas na Figura 5.1.

Na primeira etapa pretende-se avaliar o modelo de medida e pode ter duas fases de concretização caso os modelos sob avaliação tenham medidas refletivas (etapa 1.1) e/ou medidas formativas (etapa 1.2). Caso a avaliação do modelo de medida evidencie o cumprimento dos critérios de qualidade já abordados no capítulo anterior, segue-se a realização da segunda etapa, com a avaliação do modelo estrutural, de forma a testar a sua capacidade preditiva e a relação entre as variáveis latentes.

Figura 5.1 – Etapas para a avaliação de modelos PLS-SEM



Fonte: Sarstedt et al. (2017, p. 15)

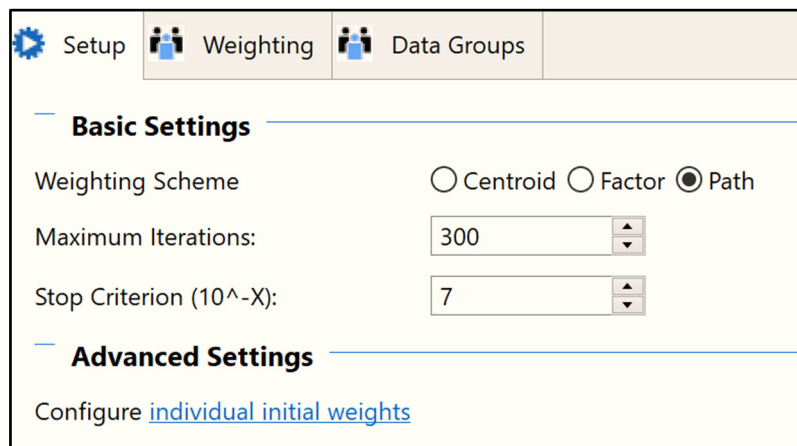
Os parâmetros do modelo de medida (*outer model*) e do modelo estrutural (*inner model*) foram estimados com o *software* SmartPLS na sua versão 3.3.2 (Ringle et al., 2015).

Para a estimativa dos *outer loadings/weights* e dos coeficientes estruturais foi utilizado o esquema de ponderação de caminho (*path weighting scheme*), também designado por esquema estrutural (Tenenhaus et al., 2005). Os outros dois esquemas de ponderação

também disponíveis no SmartPLS são o Centroide e o Fatorial (Henseler et al., 2009). Embora de um modo geral os resultados finais não sejam muito diferentes de um esquema para outro (Chin, 1998; Hair et al., 2017) a recomendação vai no sentido da utilização do esquema estrutural, não só porque é o único de considera explicitamente a direccionalidade das relações tal como teorizadas no modelo de investigação (Chin, 1998), mas também porque permite a maximização do coeficiente de determinação (R^2) dos construtos endógenos e pode ser aplicado em qualquer modelo de equações estruturais, incluindo os que possuem construtos multidimensionais (2.^a ordem), que é o caso do presente modelo de investigação (Hair, et al. 2017; Henseler, Ringle & Sarstedt, 2012).

A Figura 5.2 apresenta o esquema de ponderação do algoritmo PLS-SEM utilizado na validação dos resultados.

Figura 5.2 – Esquema de ponderação do algoritmo PLS-SEM



Fonte: Printscreen do software SmartPLS 3.3.2

Tal como já referido no capítulo anterior, a avaliação da significância estatística dos coeficientes (tanto do modelo de medida como do modelo estrutural) é realizada através do procedimento de *bootstrapping*. A configuração dos seus parâmetros seguiu as recomendações de Hair et al. (2011, 2017) e Henseler et al. (2009) e estão plasmadas na Figura 5.3.

Figura 5.3 – Esquema de *bootstrapping* para obtenção dos *t-values*

The screenshot shows the 'Weighting' tab in the SmartPLS 3.3.2 software. Under 'Basic Settings', 'Subsamples' is 5000, 'Do Parallel Processing' is checked, and 'Amount of Results' is 'Basic Bootstrapping'. Under 'Advanced Settings', 'Confidence Interval Method' is 'Bias-Corrected and Accelerated (BCa) Bootstrap', 'Test Type' is 'Two Tailed', and 'Significance Level' is 0,05.

Fonte: Printscreen do software SmartPLS 3.3.2

5.3.1 Resultados do modelo de medida

A primeira etapa no processo de estimação e avaliação do modelo de investigação proposto pretende avaliar o quão bem os construtos são representados pelos seus indicadores (Chin, 2010; Hair et al., 2019) pois se *“the specified measurement (or outer) model does not possess minimum required properties of acceptable reliability and validity, then the structural (inner) model estimates become meaningless”* (Henseler et al., 2016, p. 10).

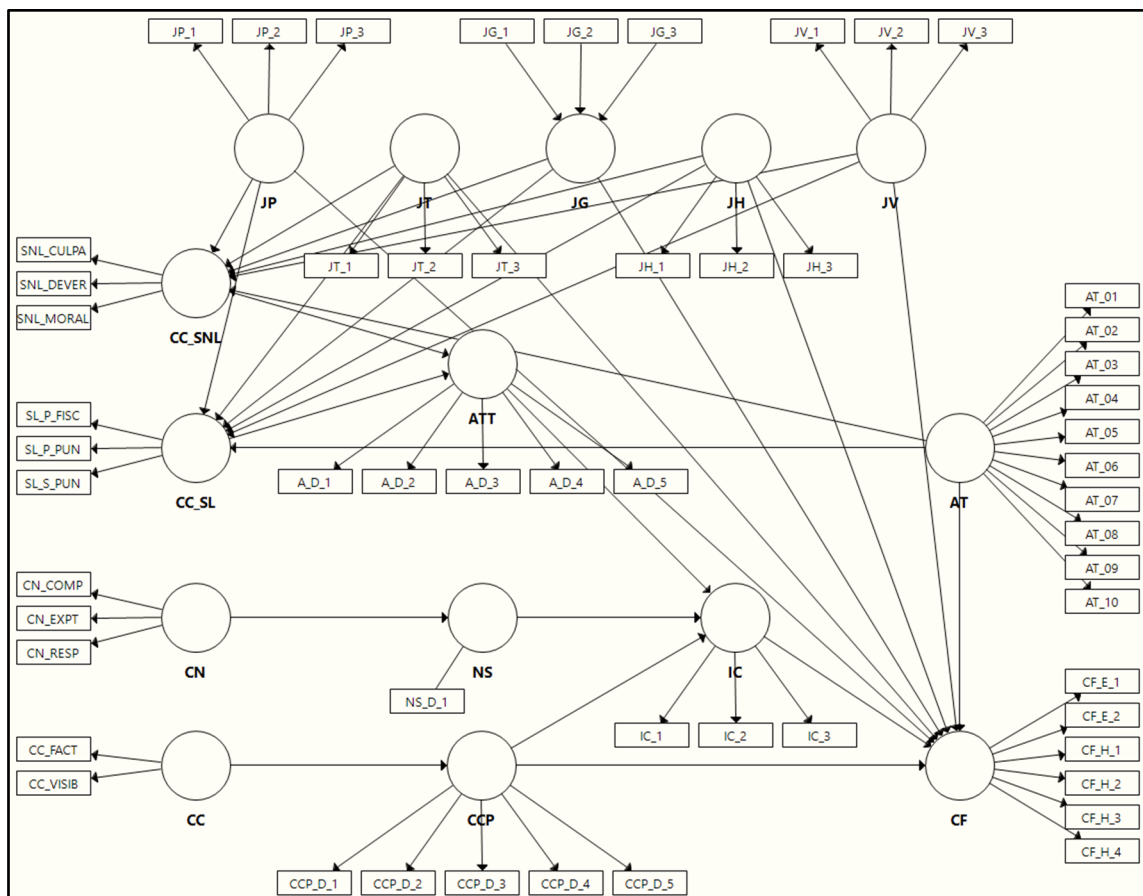
O presente trabalho de investigação envolve dez construtos unidimensionais, cinco construtos de 1.^a ordem e um construto de 2.^a ordem. Com a utilização de modelos hierárquicos pretendeu-se desenvolver o modelo conceptual num nível mais elevado de abstração (Hair et al., 2017), de forma que o construto de 2.^a ordem sumariasse os construtos de ordem inferior num único construto multidimensional (Becker et al., 2012).

A operacionalização do construto de 2.^a ordem foi realizada segundo a abordagem das duas etapas preconizada por Becker et al. (2012). Esta abordagem determina que na primeira etapa os *scores* dos construtos sejam estimados na presença de todos os construtos unidimensionais e de 1.^a ordem mas sem a presença do construto de 2.^a ordem, para depois, na segunda etapa, os *scores* dos construtos de 1.^a ordem serem utilizados como indicadores do construto de 2.^a ordem. As cinco dimensões da perceção de justiça

do sistema fiscal (justiça em geral, justiça pessoal, justiça nas trocas, justiça horizontal e justiça vertical) foram assim tratadas como construtos de 1.^a ordem e, com exceção do construto relativo à justiça em geral, que é formativo, todos os restantes são refletivos. Seguindo as recomendações de Jarvis et al. (2003) e de Petter et al. (2007) o construto de 2.^a ordem relativo à perceção global de justiça do sistema fiscal (SF) é também ele formativo, dada a sua natureza multidimensional e o facto das suas dimensões definirem aspetos diferentes da perceção de justiça acerca do sistema fiscal.

Assim, na primeira etapa, o modelo de medida é composto por 56 indicadores para medir 15 construtos (sete endógenos e oito exógenos) e está representado graficamente na Figura 5.4. Uma vez que o modelo incorpora catorze construtos refletivos e um formativo e os procedimentos de avaliação a realizar serem diferentes para ambos (tal como esquematizado nas etapas 1.1 e 1.2 da Figura 5.1), segue-se a primeira etapa do processo de avaliação do modelo de medida distinguindo entre estes dois tipos de construtos.

Figura 5.4 – Esquemática do modelo de medida (primeira etapa)



Fonte: Printscreen do software SmartPLS 3.3.2

5.3.1.1 Avaliação dos construtos refletivos

A avaliação dos construtos refletivos envolve a validação da consistência interna (individual e compósita) e da validade (convergente e discriminante) tal como descrito, entre outros, por Hair et al. (2011, 2017, 2019), Henseler et al. (2009), Pinto (2016) e Sarstedt et al. (2017). A literatura fornece as diretrizes para a avaliação do modelo de medida com construtos refletivos que estão sumariadas na Tabela 5.12 e que serviram de critério-base na avaliação do modelo de medida.

Tabela 5.12 – Critérios para avaliação dos construtos refletivos

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">➤ <u>Consistência interna individual dos indicadores</u><ul style="list-style-type: none">○ <i>Loading</i> do indicador<ul style="list-style-type: none">▪ ≥ 0.7 (mínimo desejável)▪ ≥ 0.4 (mínimo aceitável em estudos exploratórios)➤ <u>Consistência interna compósita</u><ul style="list-style-type: none">○ Índice de consistência interna compósita<ul style="list-style-type: none">▪ ≥ 0.7 (mínimo desejável)▪ ≥ 0.6 (mínimo aceitável em estudos exploratórios)➤ <u>Validade Convergente</u><ul style="list-style-type: none">○ Significância estatística dos indicadores<ul style="list-style-type: none">▪ $t(\text{bootstrapp}) > 1.96$ ($p < 0.05$)○ Variância média extraída (AVE)<ul style="list-style-type: none">▪ $AVE \geq 0.5$➤ <u>Validade Discriminante</u><ul style="list-style-type: none">○ Critério Fornell-Larcker<ul style="list-style-type: none">▪ $\sqrt{AVE} \geq$ correlação entre o construto e os restantes○ <i>Cross-loadings</i> dos indicadores<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Loading</i> do indicador no construto $>$ <i>loading</i> que regista nos outros construtos○ Rácio de correlações HTMT<ul style="list-style-type: none">▪ $HTMT < 0.85$ (para construtos conceptualmente semelhantes) ou▪ $HTMT < 0.90$ (para construtos conceptualmente mais distintos)▪ $HTMT_{\text{inference}} < 1$ |
|--|

Fonte: Elaboração própria

5.3.1.1.1 Consistência interna

A avaliação da consistência interna pretende avaliar a variância do indicador que é explicada pelo construto a que se encontra associado (consistência interna individual) e,

de forma agregada, em que medida os indicadores medem o respetivo construto (consistência interna compósita). A Tabela 5.13 evidencia os valores obtidos com a inclusão inicial de todos os indicadores e após a aplicação dos critérios identificados na Tabela 5.12 e no capítulo anterior.

Tabela 5.13 – Consistência interna (validação inicial e final)

| | | VALIDAÇÃO INICIAL | | VALIDAÇÃO FINAL | |
|---|-------------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| Construtos | Indicadores | Consistência interna | | Consistência interna | |
| | | Individual | Compósita | Individual | Compósita |
| Atitudes (ATT) | A_D_1 | 0.633 * | 0.889 | 0.633 | 0.889 |
| | A_D_2 | 0.817 | | 0.817 | |
| | A_D_3 | 0.786 | | 0.786 | |
| | A_D_4 | 0.818 | | 0.818 | |
| | A_D_5 | 0.858 | | 0.858 | |
| Controlo Comportamental Percecionado (CCP) | CCP_D_1 | 0.801 | 0.817 | 0.825 | 0.886 |
| | CCP_D_2 | 0.835 | | 0.850 | |
| | CCP_D_3 | 0.854 | | 0.872 | |
| | CCP_D_4 | 0.404 ** | | <i>eliminado</i> | |
| | CCP_D_5 | 0.474 ** | | <i>eliminado</i> | |
| Crenças Comportamentais (CC_SNL) | SNL_CULPA | 0.768 | 0.874 | 0.768 | 0.874 |
| | SNL_DEVER | 0.873 | | 0.873 | |
| | SNL_MORAL | 0.865 | | 0.865 | |
| Crenças Comportamentais (CC_SL) | SL_P_FISC | 0.828 | 0.837 | 0.825 | 0.837 |
| | SL_P_PUN | 0.816 | | 0.819 | |
| | SL_S_PUN | 0.737 | | 0.739 | |
| Crenças Normativas (CN) | CN_COMP | 0.758 | 0.809 | 0.758 | 0.809 |
| | CN_EXPT | 0.870 | | 0.870 | |
| | CN_RESP | 0.659 * | | 0.659 | |
| Crenças de Controlo (CC) | CC_FACT | 0.855 | 0.832 | 0.864 | 0.832 |
| | CC_VISIB | 0.833 | | 0.824 | |
| Autoridade Tributária (AT) | AT_01 | 0.815 | 0.906 | 0.824 | 0.926 |
| | AT_02 | 0.812 | | 0.804 | |
| | AT_03 | 0.846 | | 0.841 | |
| | AT_04 | 0.306 *** | | <i>eliminado</i> | |
| | AT_05 | 0.641 * | | 0.640 | |
| | AT_06 | 0.698 * | | 0.710 | |
| | AT_07 | 0.845 | | 0.848 | |
| | AT_08 | 0.366 *** | | <i>eliminado</i> | |
| | AT_09 | 0.780 | | 0.782 | |
| | AT_10 | 0.770 | | 0.784 | |

(continua)

| | | VALIDAÇÃO INICIAL | | VALIDAÇÃO FINAL | |
|--|-------------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| Construtos | Indicadores | Consistência interna | | Consistência interna | |
| | | Individual | Compósita | Individual | Compósita |
| Justiça Horizontal (JH) | JH_1 | 0.692 * | 0.812 | 0.692 | 0.812 |
| | JH_2 | 0.841 | | 0.841 | |
| | JH_3 | 0.766 | | 0.766 | |
| Justiça Pessoal (JP) | JP_1 | 0.407 ** | 0.738 | <i>eliminado</i> | 0.811 |
| | JP_2 | 0.834 | | 0.841 | |
| | JP_3 | 0.807 | | 0.811 | |
| Justiça nas Trocas (JT) | JT_1 | 0.825 | 0.849 | 0.825 | 0.849 |
| | JT_2 | 0.759 | | 0.759 | |
| | JT_3 | 0.839 | | 0.839 | |
| Justiça Vertical (JV) | JV_1 | 0.882 | 0.776 | 0.901 | 0.843 |
| | JV_2 | 0.493 ** | | <i>eliminado</i> | |
| | JV_3 | 0.791 | | 0.803 | |
| Intenção Comportamental (IC) | IC_1 | 0.781 | 0.844 | 0.783 | 0.844 |
| | IC_2 | 0.876 | | 0.876 | |
| | IC_3 | 0.744 | | 0.742 | |
| Comportamento de Cumprimento Fiscal (CF) | CF_E_1 | 0.708 | 0.874 | 0.707 | 0.874 |
| | CF_E_2 | 0.805 | | 0.803 | |
| | CF_H_1 | 0.656 * | | 0.658 | |
| | CF_H_2 | 0.868 | | 0.867 | |
| | CF_H_3 | 0.641 * | | 0.643 | |
| | CF_H_4 | 0.698 * | | 0.700 | |

Indicadores com *loadings* entre 0.6 e 0.7 (*); entre 0.4 e 0.6 (**) e inferiores a 0.4 (***)

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

A análise da Tabela 5.13 demonstra que a maioria dos *loadings* apresentou, na estimação inicial do modelo, um valor superior ao mínimo desejável de 0.7. Contudo, o construto AT apresentou dois indicadores com *loadings* abaixo dos 0.4 preconizados por Hulland (1999) como mínimo aceitável em termos de consistência interna individual e que, por esse motivo, não foram aceites como parte integrante do construto. Por outro lado, existiram quatro indicadores com *loadings* entre 0.4 e 0.6 e oito entre 0.6 e 0.7. Segundo Hair et al. (2011) e Henseler et al. (2009), indicadores que apresentem *loadings* entre 0.4 e 0.7, só deverão ser removidos da escala se a sua eliminação conduzir a um acréscimo na consistência interna compósita do construto. Assim, foi decidido avançar com a eliminação dos construtos com *loadings* inferiores a 0.6 e a manutenção dos construtos com *loadings* entre 0.6 e 0.7, porquanto um acréscimo substancial na consistência interna compósita só ocorre com a eliminação dos primeiros e porque os segundos apresentam

loadings inferiores, mas muito próximos do mínimo desejável em termos de consistência interna individual.

Após a eliminação dos indicadores identificados o modelo foi de novo estimado e, tal como demonstram as duas colunas da direita da Tabela 5.13, todos os indicadores apresentam um nível adequado de consistência interna individual, com valores compreendidos entre 0.633 e 0.901, contribuindo, assim, de forma adequada para o construto a que se associam. Já os coeficientes da consistência interna compósita permitem aferir em que medida os indicadores de um determinado construto apresentam uma forte associação entre si, estando, por isso, a mensurar o mesmo conceito. No presente modelo a consistência interna compósita apresenta em todos os construtos valores bem acima dos 0.7 preconizados, entre outros, por Hair et al. (2019) e Henseler et al. (2009). Por conseguinte, daqui em diante, será este o modelo de medida a considerar.

Contudo, um construto com níveis elevados de consistência interna não garante que os indicadores estejam a medir a mesma coisa. Para tal, é ainda necessário analisar a validade do construto, de forma a confirmar se o conjunto dos seus indicadores estão, de facto, a medir o conceito teórico que é suposto (Hair et al., 2014, 2019).

5.3.1.1.2 Validade convergente e validade discriminante

A avaliação da validade do construto refletivo é feita a dois níveis: validade convergente (para averiguar se os indicadores são estatisticamente significativos e se os construtos conseguem captar uma parte substancial da variância dos seus indicadores) e validade discriminante (para averiguar se um construto é realmente distinto dos demais e se conceitos teóricos distintos possuem indicadores também suficientemente distintos) (Hair et al., 2019; Henseler et al., 2009; Sarstedt et al., 2017).

A existência de validade convergente é demonstrada caso os *loadings* dos indicadores do modelo de medida apresentem um valor *t* (*bootstrapp*) significativo no correspondente construto. A análise da Tabela 5.14 permite observar que todos os *loadings* apresentam um *t* (*bootstrapp*) superior a 1.96 (nível de significância de 5%), pelo que os indicadores manifestam uma correlação significativa para com o construto a que se encontram associados, demonstrando, por isso, a existência de validade convergente.

Tabela 5.14 – Validade convergente – Significância estatística dos *outer loadings*

| Construtos | Indicadores | <i>t (bootstrapp)</i> | <i>p-values</i> |
|---|-------------|-----------------------|-----------------|
| Atitudes (ATT) | A_D_1 | 8.532 | 0.000 |
| | A_D_2 | 19.561 | 0.000 |
| | A_D_3 | 14.751 | 0.000 |
| | A_D_4 | 21.395 | 0.000 |
| | A_D_5 | 27.880 | 0.000 |
| Controlo Comportamental Percecionado (CCP) | CCP_D_1 | 22.948 | 0.000 |
| | CCP_D_2 | 26.500 | 0.000 |
| | CCP_D_3 | 32.537 | 0.000 |
| Crenças Comportamentais (CC_SNL) | SNL_CULPA | 16.863 | 0.000 |
| | SNL_DEVER | 44.316 | 0.000 |
| | SNL_MORAL | 25.573 | 0.000 |
| Crenças Comportamentais (CC_SL) | SL_P_FISC | 15.723 | 0.000 |
| | SL_P_PUN | 14.083 | 0.000 |
| | SL_S_PUN | 10.576 | 0.000 |
| Crenças Normativas (CN) | CN_COMP | 11.031 | 0.000 |
| | CN_EXPT | 24.431 | 0.000 |
| | CN_RESP | 7.421 | 0.000 |
| Crenças de Controlo (CC) | CC_FACT | 17.414 | 0.000 |
| | CC_VISIB | 12.059 | 0.000 |
| Autoridade Tributária (AT) | AT_01 | 19.996 | 0.000 |
| | AT_02 | 19.571 | 0.000 |
| | AT_03 | 20.539 | 0.000 |
| | AT_05 | 6.555 | 0.000 |
| | AT_06 | 12.287 | 0.000 |
| | AT_07 | 18.975 | 0.000 |
| | AT_09 | 15.780 | 0.000 |
| | AT_10 | 17.198 | 0.000 |
| Justiça Horizontal (JH) | JH_1 | 5.933 | 0.000 |
| | JH_2 | 16.780 | 0.000 |
| | JH_3 | 9.980 | 0.000 |
| Justiça Pessoal (JP) | JP_2 | 5.183 | 0.000 |
| | JP_3 | 4.613 | 0.000 |
| Justiça nas Trocas (JT) | JT_1 | 5.391 | 0.000 |
| | JT_2 | 4.497 | 0.000 |
| | JT_3 | 4.671 | 0.000 |
| Justiça Vertical (JV) | JV_1 | 4.713 | 0.000 |
| | JV_3 | 3.757 | 0.000 |
| Intenção Comportamental (IC) | IC_1 | 17.604 | 0.000 |
| | IC_2 | 43.697 | 0.000 |
| | IC_3 | 12.887 | 0.000 |
| Comportamento de Cumprimento Fiscal (CF) | CF_E_1 | 11.695 | 0.000 |
| | CF_E_2 | 22.158 | 0.000 |
| | CF_H_1 | 12.838 | 0.000 |
| | CF_H_2 | 28.475 | 0.000 |
| | CF_H_3 | 10.923 | 0.000 |
| | CF_H_4 | 11.849 | 0.000 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

A análise da variância média extraída (AVE) é outra forma de aferir a existência de validade convergente. Fornell e Larcker (1981) sugeriram um valor mínimo de 0.5, o que acontecer significa que o construto é capaz, em média, de explicar mais de metade da variância dos seus indicadores. Através da análise à Tabela 5.15 constata-se que os resultados assim o indicam, uma vez que todos os construtos excederam esse valor, situando-se entre os 0.539 (comportamento de cumprimento fiscal) e os 0.729 (justiça vertical).

Tabela 5.15 – Validade convergente – Variância Média Extraída (AVE)

| Construtos | AVE |
|-------------------|------------|
| ATT | 0.618 |
| CCP | 0.721 |
| CC_SNL | 0.700 |
| CC_SL | 0.633 |
| CN | 0.589 |
| CC | 0.712 |
| AT | 0.611 |
| JH | 0.591 |
| JP | 0.683 |
| JT | 0.653 |
| JV | 0.729 |
| IC | 0.644 |
| CF | 0.539 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

A abordagem PLS-SEM recorre a três medidas de validade discriminante: i) o critério de Fornell-Larcker, ii) a análise dos *cross-loadings* e iii) o rácio HTMT (Hair et al., 2019; Henseler et al., 2009, 2015).

O critério de Fornell-Larcker avalia se um construto partilha mais variância com os seus indicadores do que com os indicadores dos restantes construtos, o que implicará que a raiz quadrada da AVE de um construto seja superior à correlação entre este e os restantes. A Tabela 5.16 mostra uma matriz com a correlação existente entre os construtos onde, na diagonal principal, consta a raiz quadrada da variância média extraída (que mede a correlação entre o construto e o conjunto dos seus indicadores). Os valores obtidos suportam a adequada validade discriminante uma vez que todos os valores na diagonal principal são superiores aos elementos fora dela (na respetiva linha e coluna).

Tabela 5.16 – Validade discriminante – Critério Fornell-Larcker

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| 1 – AT | 0.782 | | | | | | | | | | | | |
| 2 – ATT | 0.090 | 0.786 | | | | | | | | | | | |
| 3 – CC | 0.138 | 0.287 | 0.844 | | | | | | | | | | |
| 4 – CCP | 0.158 | 0.194 | 0.321 | 0.849 | | | | | | | | | |
| 5 – CC_SL | 0.093 | 0.177 | 0.255 | 0.349 | 0.795 | | | | | | | | |
| 6 – CC_SNL | 0.293 | 0.421 | 0.355 | 0.513 | 0.333 | 0.836 | | | | | | | |
| 7 – CF | 0.159 | 0.313 | 0.331 | 0.557 | 0.155 | 0.613 | 0.734 | | | | | | |
| 8 – CN | 0.224 | 0.006 | 0.072 | 0.246 | 0.163 | 0.241 | 0.238 | 0.767 | | | | | |
| 9 – IC | 0.199 | 0.336 | 0.369 | 0.373 | 0.127 | 0.656 | 0.616 | 0.197 | 0.802 | | | | |
| 10 – JH | 0.153 | 0.188 | 0.284 | 0.234 | 0.178 | 0.303 | 0.221 | 0.040 | 0.283 | 0.769 | | | |
| 11 – JP | 0.156 | 0.069 | -0.050 | -0.040 | -0.197 | 0.056 | 0.021 | -0.102 | -0.009 | -0.071 | 0.826 | | |
| 12 – JT | 0.172 | 0.023 | 0.051 | 0.090 | -0.128 | 0.060 | 0.113 | 0.016 | 0.075 | -0.101 | 0.435 | 0.808 | |
| 13 – JV | 0.097 | 0.122 | 0.023 | 0.063 | 0.132 | 0.041 | -0.015 | 0.070 | 0.008 | 0.158 | -0.050 | 0.046 | 0.854 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

A análise dos *cross-loadings* também dá suporte à necessária validade discriminante pois, tal como demonstrado na Tabela 5.17, não só todos os indicadores de um mesmo construto apresentam *loadings* superiores aos demais construtos, como o *loading* de cada indicador é superior a todos os indicadores dos outros construtos na mesma coluna e linha.

Tabela 5.17 – Validade discriminante – Cross-loadings

| | ATT | NS | CCP | CC_SNL | CC_SL | CN | CC | AT | JH | JP | JT | JV | IC | CF |
|-----------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| A_D_1 | 0.633 | 0.032 | 0.113 | 0.242 | 0.175 | 0.161 | 0.130 | 0.143 | 0.055 | 0.063 | -0.044 | 0.126 | 0.196 | 0.237 |
| A_D_2 | 0.817 | -0.140 | 0.177 | 0.418 | 0.100 | 0.000 | 0.265 | 0.115 | 0.233 | 0.077 | -0.012 | 0.109 | 0.341 | 0.271 |
| A_D_3 | 0.786 | -0.058 | 0.106 | 0.278 | 0.180 | -0.050 | 0.140 | -0.009 | 0.112 | 0.015 | -0.057 | 0.087 | 0.220 | 0.219 |
| A_D_4 | 0.818 | -0.060 | 0.128 | 0.324 | 0.122 | -0.055 | 0.263 | 0.015 | 0.150 | 0.028 | 0.064 | 0.052 | 0.239 | 0.179 |
| A_D_5 | 0.858 | -0.083 | 0.215 | 0.352 | 0.147 | -0.003 | 0.291 | 0.085 | 0.145 | 0.076 | 0.115 | 0.110 | 0.289 | 0.312 |
| NS_D_1 | -0.090 | 1.000 | -0.054 | 0.025 | 0.059 | 0.417 | -0.042 | 0.031 | -0.092 | -0.102 | 0.039 | -0.097 | 0.033 | -0.027 |
| CCP_D_1 | 0.182 | -0.079 | 0.825 | 0.423 | 0.299 | 0.182 | 0.289 | 0.049 | 0.272 | -0.027 | 0.030 | 0.085 | 0.337 | 0.481 |
| CCP_D_2 | 0.172 | -0.036 | 0.850 | 0.445 | 0.267 | 0.225 | 0.287 | 0.173 | 0.145 | -0.038 | 0.095 | -0.013 | 0.318 | 0.484 |
| CCP_D_3 | 0.137 | -0.019 | 0.872 | 0.438 | 0.323 | 0.221 | 0.236 | 0.187 | 0.175 | -0.036 | 0.108 | 0.093 | 0.291 | 0.451 |
| SNL_CULPA | 0.322 | -0.023 | 0.387 | 0.768 | 0.309 | 0.219 | 0.275 | 0.212 | 0.151 | 0.024 | 0.080 | 0.097 | 0.364 | 0.443 |
| SNL_DEVER | 0.388 | 0.050 | 0.507 | 0.873 | 0.296 | 0.195 | 0.347 | 0.217 | 0.262 | 0.070 | 0.037 | 0.008 | 0.599 | 0.550 |
| SNL_MORAL | 0.344 | 0.026 | 0.384 | 0.865 | 0.239 | 0.196 | 0.264 | 0.305 | 0.330 | 0.041 | 0.042 | 0.012 | 0.652 | 0.536 |
| SL_P_FISC | 0.193 | 0.041 | 0.366 | 0.367 | 0.825 | 0.186 | 0.249 | 0.115 | 0.233 | -0.133 | -0.102 | 0.151 | 0.224 | 0.151 |
| SL_P_PUN | 0.044 | 0.050 | 0.250 | 0.219 | 0.819 | 0.078 | 0.242 | 0.036 | 0.088 | -0.182 | -0.116 | 0.061 | 0.013 | 0.126 |
| SL_S_PUN | 0.158 | 0.054 | 0.175 | 0.162 | 0.739 | 0.099 | 0.097 | 0.050 | 0.058 | -0.171 | -0.087 | 0.081 | 0.006 | 0.080 |
| CN_COMP | 0.124 | 0.250 | 0.253 | 0.294 | 0.178 | 0.758 | 0.076 | 0.224 | 0.097 | -0.127 | -0.094 | 0.103 | 0.188 | 0.192 |
| CN_EXPT | 0.013 | 0.402 | 0.158 | 0.132 | 0.164 | 0.870 | 0.043 | 0.115 | -0.010 | -0.066 | 0.054 | 0.068 | 0.153 | 0.187 |
| CN_RESP | -0.115 | 0.279 | 0.184 | 0.170 | 0.027 | 0.659 | 0.057 | 0.214 | 0.032 | -0.057 | 0.048 | -0.009 | 0.121 | 0.174 |

(continua)

| | ATT | NS | CCP | CC_SNL | CC_SL | CN | CC | AT | JH | JP | JT | JV | IC | CF |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| CC_FACT | 0.240 | -0.066 | 0.286 | 0.262 | 0.200 | 0.068 | 0.864 | 0.168 | 0.252 | -0.034 | 0.046 | 0.074 | 0.258 | 0.216 |
| CC_VISIB | 0.246 | -0.001 | 0.254 | 0.342 | 0.232 | 0.052 | 0.824 | 0.059 | 0.225 | -0.050 | 0.039 | -0.042 | 0.372 | 0.350 |
| AT_01 | 0.164 | 0.040 | 0.139 | 0.237 | 0.099 | 0.222 | 0.137 | 0.824 | 0.144 | 0.082 | 0.127 | 0.128 | 0.150 | 0.131 |
| AT_02 | 0.109 | 0.005 | 0.143 | 0.247 | 0.083 | 0.152 | 0.071 | 0.804 | 0.198 | 0.104 | 0.114 | 0.078 | 0.178 | 0.181 |
| AT_03 | 0.015 | -0.007 | 0.165 | 0.210 | 0.085 | 0.169 | 0.084 | 0.841 | 0.112 | 0.144 | 0.228 | 0.074 | 0.169 | 0.105 |
| AT_05 | 0.022 | 0.084 | 0.114 | 0.070 | 0.013 | 0.099 | 0.048 | 0.640 | 0.093 | 0.155 | 0.154 | 0.103 | 0.043 | -0.007 |
| AT_06 | 0.069 | -0.054 | 0.084 | 0.271 | 0.048 | 0.084 | 0.187 | 0.710 | 0.040 | 0.173 | 0.098 | 0.126 | 0.188 | 0.086 |
| AT_07 | 0.081 | 0.041 | 0.133 | 0.234 | 0.096 | 0.213 | 0.069 | 0.848 | 0.090 | 0.098 | 0.122 | 0.073 | 0.141 | 0.091 |
| AT_09 | 0.079 | 0.035 | 0.078 | 0.180 | 0.015 | 0.257 | 0.058 | 0.782 | 0.137 | 0.133 | 0.165 | 0.029 | 0.175 | 0.195 |
| AT_10 | -0.008 | 0.095 | 0.136 | 0.269 | 0.094 | 0.177 | 0.163 | 0.784 | 0.127 | 0.128 | 0.115 | 0.022 | 0.130 | 0.119 |
| JH_1 | 0.089 | -0.026 | 0.101 | 0.159 | 0.123 | 0.020 | 0.126 | 0.168 | 0.692 | -0.050 | -0.004 | 0.143 | 0.180 | 0.086 |
| JH_2 | 0.256 | -0.114 | 0.195 | 0.267 | 0.130 | -0.057 | 0.272 | 0.118 | 0.841 | -0.006 | -0.052 | 0.204 | 0.258 | 0.192 |
| JH_3 | 0.072 | -0.058 | 0.218 | 0.250 | 0.156 | 0.125 | 0.227 | 0.092 | 0.766 | -0.107 | -0.150 | 0.032 | 0.207 | 0.204 |
| JP_2 | 0.060 | -0.060 | -0.046 | 0.045 | -0.169 | -0.073 | 0.044 | 0.216 | -0.045 | 0.841 | 0.362 | 0.001 | 0.074 | 0.030 |
| JP_3 | 0.054 | -0.109 | -0.018 | 0.047 | -0.157 | -0.097 | -0.132 | 0.035 | -0.074 | 0.811 | 0.357 | -0.087 | -0.095 | 0.003 |
| JT_1 | -0.019 | 0.036 | 0.088 | 0.077 | -0.058 | 0.113 | 0.103 | 0.247 | -0.082 | 0.346 | 0.825 | 0.038 | 0.092 | 0.090 |
| JT_2 | 0.025 | 0.012 | 0.087 | 0.048 | -0.072 | 0.023 | 0.087 | 0.022 | -0.064 | 0.208 | 0.759 | 0.166 | 0.064 | 0.099 |
| JT_3 | 0.040 | 0.044 | 0.053 | 0.030 | -0.158 | -0.065 | -0.036 | 0.150 | -0.096 | 0.464 | 0.839 | -0.057 | 0.036 | 0.087 |
| JV_1 | 0.081 | -0.100 | -0.006 | 0.011 | 0.136 | 0.076 | -0.058 | 0.062 | 0.160 | -0.013 | -0.028 | 0.901 | -0.047 | -0.025 |
| JV_3 | 0.138 | -0.062 | 0.138 | 0.068 | 0.083 | 0.038 | 0.127 | 0.113 | 0.103 | -0.084 | 0.133 | 0.803 | 0.080 | 0.004 |
| IC_1 | 0.204 | 0.001 | 0.198 | 0.513 | 0.030 | 0.099 | 0.269 | 0.190 | 0.291 | 0.055 | 0.107 | 0.036 | 0.783 | 0.497 |
| IC_2 | 0.367 | 0.058 | 0.428 | 0.614 | 0.175 | 0.253 | 0.305 | 0.194 | 0.219 | 0.004 | 0.072 | -0.019 | 0.876 | 0.583 |
| IC_3 | 0.197 | 0.004 | 0.216 | 0.420 | 0.071 | 0.074 | 0.328 | 0.072 | 0.175 | -0.102 | -0.015 | 0.014 | 0.742 | 0.366 |
| CF_E_1 | 0.373 | -0.045 | 0.421 | 0.513 | 0.140 | 0.095 | 0.333 | 0.083 | 0.176 | 0.053 | 0.032 | -0.037 | 0.460 | 0.707 |
| CF_E_2 | 0.222 | -0.083 | 0.563 | 0.489 | 0.213 | 0.175 | 0.260 | 0.109 | 0.157 | -0.095 | 0.050 | 0.019 | 0.429 | 0.803 |
| CF_H_1 | 0.169 | 0.060 | 0.230 | 0.332 | -0.030 | 0.223 | 0.140 | 0.019 | 0.105 | 0.013 | 0.112 | -0.039 | 0.459 | 0.658 |
| CF_H_2 | 0.324 | -0.066 | 0.546 | 0.548 | 0.201 | 0.143 | 0.305 | 0.121 | 0.191 | -0.037 | 0.070 | 0.001 | 0.500 | 0.867 |
| CF_H_3 | 0.107 | 0.055 | 0.318 | 0.367 | 0.062 | 0.195 | 0.171 | 0.236 | 0.168 | 0.095 | 0.124 | -0.022 | 0.393 | 0.643 |
| CF_H_4 | 0.125 | 0.010 | 0.293 | 0.407 | 0.029 | 0.254 | 0.207 | 0.151 | 0.173 | 0.108 | 0.142 | 0.002 | 0.482 | 0.700 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

O terceiro critério para avaliar a existência de validade discriminante foi sugerido por Henseler et al. (2015) e é designado por rácio de correlações HTMT. São duas as formas de utilizar a abordagem HTMT para confirmar a existência de validade discriminante: quando o valor do rácio HTMT é inferior a 0.85 (critério mais conservador) ou 0.90 (critério mais liberal) e através de inferência estatística (com o procedimento de *bootstrapping*) quando os valores do rácio HTMT para um determinado intervalo de confiança (no caso concreto de 95%) são significativamente inferiores a 1 (Hair et al., 2017, 2019; Sarstedt et al., 2017).

Da análise à Tabela 5.18 é possível verificar que existe uma apropriada validade discriminante, não só porque todos os valores de HTMT são inferiores ao rácio mais conservador de 0.85 (valores a negrito na parte superior da célula) como também pelo facto dos limites inferiores e superiores do intervalo de confiança (2.5% e 97.5%) não incluírem o valor 1 (os resultados da inferência estatística são apresentados por baixo dos valores de HTMT).

Tabela 5.18 – Validade discriminante – Rácio HTMT

| | AT | ATT | CC | CCP | CC_SL | CC_SNL | CF | CN | IC | JH | JP | JT | JV |
|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ATT | 0.134 | | | | | | | | | | | | |
| | 0.08 0.17 | | | | | | | | | | | | |
| CC | 0.172 | 0.391 | | | | | | | | | | | |
| | 0.08 0.28 | 0.20 0.58 | | | | | | | | | | | |
| CCP | 0.187 | 0.226 | 0.458 | | | | | | | | | | |
| | 0.09 0.28 | 0.10 0.38 | 0.26 0.65 | | | | | | | | | | |
| CC_SL | 0.111 | 0.222 | 0.376 | 0.434 | | | | | | | | | |
| | 0.06 0.14 | 0.11 0.35 | 0.18 0.59 | 0.25 0.61 | | | | | | | | | |
| CC_SNL | 0.324 | 0.503 | 0.520 | 0.640 | 0.419 | | | | | | | | |
| | 0.19 0.46 | 0.34 0.66 | 0.31 0.72 | 0.48 0.77 | 0.23 0.60 | | | | | | | | |
| CF | 0.184 | 0.357 | 0.465 | 0.659 | 0.195 | 0.744 | | | | | | | |
| | 0.09 0.25 | 0.23 0.49 | 0.29 0.63 | 0.49 0.79 | 0.09 0.27 | 0.62 0.84 | | | | | | | |
| CN | 0.305 | 0.178 | 0.121 | 0.357 | 0.218 | 0.367 | 0.340 | | | | | | |
| | 0.16 0.47 | 0.08 0.22 | 0.03 0.17 | 0.21 0.50 | 0.08 0.33 | 0.22 0.52 | 0.19 0.49 | | | | | | |
| IC | 0.218 | 0.393 | 0.572 | 0.452 | 0.192 | 0.828 | 0.774 | 0.260 | | | | | |
| | 0.11 0.34 | 0.23 0.56 | 0.38 0.75 | 0.27 0.62 | 0.09 0.26 | 0.69 0.94 | 0.64 0.89 | 0.14 0.38 | | | | | |
| JH | 0.212 | 0.240 | 0.427 | 0.301 | 0.238 | 0.395 | 0.281 | 0.177 | 0.401 | | | | |
| | 0.10 0.32 | 0.13 0.34 | 0.23 0.62 | 0.15 0.48 | 0.11 0.37 | 0.23 0.56 | 0.14 0.43 | 0.08 0.25 | 0.24 0.57 | | | | |
| JP | 0.232 | 0.114 | 0.186 | 0.060 | 0.325 | 0.114 | 0.139 | 0.185 | 0.190 | 0.140 | | | |
| | 0.10 0.36 | 0.05 0.17 | 0.05 0.32 | 0.02 0.06 | 0.12 0.56 | 0.02 0.18 | 0.06 0.18 | 0.05 0.31 | 0.06 0.31 | 0.03 0.22 | | | |
| JT | 0.231 | 0.124 | 0.139 | 0.123 | 0.164 | 0.092 | 0.160 | 0.174 | 0.131 | 0.154 | 0.665 | | |
| | 0.11 0.33 | 0.07 0.14 | 0.04 0.23 | 0.04 0.21 | 0.07 0.27 | 0.03 0.12 | 0.07 0.26 | 0.06 0.22 | 0.05 0.20 | 0.05 0.22 | 0.41 0.91 | | |
| JV | 0.143 | 0.186 | 0.173 | 0.144 | 0.177 | 0.106 | 0.101 | 0.138 | 0.123 | 0.249 | 0.109 | 0.209 | |
| | 0.07 0.26 | 0.09 0.32 | 0.05 0.25 | 0.04 0.24 | 0.06 0.29 | 0.03 0.16 | 0.05 0.12 | 0.04 0.21 | 0.03 0.20 | 0.07 0.43 | 0.02 0.15 | 0.08 0.29 | |
| NS | 0.061 | 0.103 | 0.051 | 0.059 | 0.071 | 0.044 | 0.080 | 0.502 | 0.031 | 0.105 | 0.140 | 0.044 | 0.118 |
| | 0.02 0.08 | 0.03 0.20 | 0.00 0.10 | 0.01 0.13 | 0.01 0.15 | 0.00 0.07 | 0.02 0.13 | 0.34 0.64 | 0.00 0.04 | 0.02 0.22 | 0.02 0.32 | 0.00 0.07 | 0.02 0.28 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos outputs do SmartPLS

A Tabela 5.19 sintetiza os valores obtidos no processo de validação do modelo de medida refletivo, tanto em termos de consistência interna (individual e compósita) como de validade (convergente e discriminante).

Tabela 5.19 – Validação do modelo de medida refletivo

| Construtos | Indicadores | Consistência Interna | | Validade Convergente | | Validade Discriminante |
|--|-------------|----------------------|-----------|-----------------------|-------|------------------------|
| | | Individual | Compósita | <i>t</i> (bootstrapp) | AVE | |
| Atitudes (ATT) | A_D_1 | 0.633 | 0.889 | 8.532 | 0.618 | Sim |
| | A_D_2 | 0.817 | | 19.561 | | |
| | A_D_3 | 0.786 | | 14.751 | | |
| | A_D_4 | 0.818 | | 21.395 | | |
| | A_D_5 | 0.858 | | 27.880 | | |
| Controlo Comportamental Percecionado (CCP) | CCP_D_1 | 0.825 | 0.886 | 22.948 | 0.721 | Sim |
| | CCP_D_2 | 0.850 | | 26.500 | | |
| | CCP_D_3 | 0.872 | | 32.537 | | |
| Crenças Comportamentais (CC_SNL) | SNL_CULPA | 0.768 | 0.874 | 16.863 | 0.700 | Sim |
| | SNL_DEVER | 0.873 | | 44.316 | | |
| | SNL_MORAL | 0.865 | | 25.573 | | |
| Crenças Comportamentais (CC_SL) | SL_P_FISC | 0.825 | 0.837 | 15.723 | 0.633 | Sim |
| | SL_P_PUN | 0.819 | | 14.083 | | |
| | SL_S_PUN | 0.739 | | 10.576 | | |
| Crenças Normativas (CN) | CN_COMP | 0.758 | 0.809 | 11.031 | 0.589 | Sim |
| | CN_EXPT | 0.870 | | 24.431 | | |
| | CN_RESP | 0.659 | | 7.421 | | |
| Crenças de Controlo (CC) | CC_FACT | 0.864 | 0.832 | 17.414 | 0.712 | Sim |
| | CC_VISIB | 0.824 | | 12.059 | | |
| Autoridade Tributária (AT) | AT_01 | 0.824 | 0.926 | 19.996 | 0.611 | Sim |
| | AT_02 | 0.804 | | 19.571 | | |
| | AT_03 | 0.841 | | 20.539 | | |
| | AT_05 | 0.640 | | 6.555 | | |
| | AT_06 | 0.710 | | 12.287 | | |
| | AT_07 | 0.848 | | 18.975 | | |
| | AT_09 | 0.782 | | 15.780 | | |
| | AT_10 | 0.784 | | 17.198 | | |
| Justiça Horizontal (JH) | JH_1 | 0.692 | 0.812 | 5.933 | 0.591 | Sim |
| | JH_2 | 0.841 | | 16.780 | | |
| | JH_3 | 0.766 | | 9.980 | | |
| Justiça Pessoal (JP) | JP_2 | 0.841 | 0.811 | 5.183 | 0.683 | Sim |
| | JP_3 | 0.811 | | 4.613 | | |
| Justiça nas Trocas (JT) | JT_1 | 0.825 | 0.849 | 5.391 | 0.653 | Sim |
| | JT_2 | 0.759 | | 4.497 | | |
| | JT_3 | 0.839 | | 4.671 | | |
| Justiça Vertical (JV) | JV_1 | 0.901 | 0.843 | 4.713 | 0.729 | Sim |
| | JV_3 | 0.803 | | 3.757 | | |
| Intenção Comportamental (IC) | IC_1 | 0.783 | 0.844 | 17.604 | 0.644 | Sim |
| | IC_2 | 0.876 | | 43.697 | | |
| | IC_3 | 0.742 | | 12.887 | | |
| Comportamento de Cumprimento Fiscal (CF) | CF_E_1 | 0.707 | 0.874 | 11.695 | 0.539 | Sim |
| | CF_E_2 | 0.803 | | 22.158 | | |
| | CF_H_1 | 0.658 | | 12.838 | | |
| | CF_H_2 | 0.867 | | 28.475 | | |
| | CF_H_3 | 0.642 | | 10.923 | | |
| | CF_H_4 | 0.700 | | 11.849 | | |

Fonte: Elaboração própria a partir dos outputs do SmartPLS

5.3.1.2 Avaliação dos construtos formativos

A avaliação dos construtos formativos envolve uma abordagem diferente da que é realizada para os construtos refletivos. Neste caso a avaliação envolve a análise aos pesos (*weights*) dos indicadores formativos e da sua significância estatística (através do procedimento de *bootstrapping*), bem como a verificação de eventual multicolinearidade. A Tabela 5.20 sumariza as diretrizes dadas pela literatura (e.g., Hair et al., 2011, 2019; Henseler et al., 2009; Petter et al., 2007) no que se refere ao processo de avaliação dos construtos formativos e que serviram de critério-base na presente avaliação.

Tabela 5.20 – Critérios para avaliação dos construtos formativos

| |
|--|
| <p>➤ <u>Relevância e significância dos indicadores</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Análise ao <i>weight</i> do indicador○ Significância do contributo individual de cada indicador<ul style="list-style-type: none">▪ Manutenção do indicador se:<ul style="list-style-type: none">○ $t(\textit{bootstrapp})(\textit{weight}) > 1.96$ ($p < 0.05$)○ $t(\textit{bootstrapp})(\textit{weight e loading}) < 1.96$ ($p < 0.05$) se conceptualmente justificado <p>➤ <u>Ausência de multicolinearidade</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Fator da inflação da variância (VIF – <i>Variance Inflation Factor</i>)<ul style="list-style-type: none">▪ ≤ 3.3 (limite máximo) |
|--|

Fonte: Elaboração própria

5.3.1.2.1 Construto formativo de 1.^a Ordem: Justiça em Geral

Através da análise à Tabela 5.21 é possível constatar que o construto formativo de 1.^a ordem relativo à perceção de justiça em geral do sistema fiscal (JG) apresenta um *mix* entre indicadores com *weight* significativos e não significativos. A decisão de eliminar ou manter no modelo um indicador formativo deverá ter em consideração a variância do construto que é explicada pelo indicador, quer em termos relativos (significância estatística do seu *weight*) quer em termos absolutos (significância estatística do seu *loading*) (Hair et al., 2019). Embora não exista evidência empírica para a manutenção de indicadores que apresentem em simultâneo *weights* e *loadings* não significativos, tal como acontece no indicador JG_3, é igualmente importante que se preserve a validade de conteúdo (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001). Foi então decidido manter os indicadores não significativos sempre que tal se justifique conceptualmente por se

entender que o significado conceptual é mais influente nos construtos do que a sua relevância estatística (Hair et al., 2011; Henseler et al., 2009; Petter et al., 2007).

Outro critério importante para determinar a consistência do construto JG passa por examinar a existência de eventual multicolinearidade entre os indicadores que o formam. Ao contrário dos construtos refletivos, em que a multicolinearidade entre os indicadores é desejável, níveis excessivos de multicolinearidade nos construtos formativos podem tornar o modelo instável (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001; Petter et al., 2007) e contribuir para a não significância dos *weights* dos indicadores (Hair et al., 2011). Assim, para garantir que os indicadores não sejam redundantes, foram analisados os valores do fator de inflação da variância (VIF) que, conforme demonstra a Tabela 5.21, variam entre 1.004 e 1.064, bem abaixo do limite de 5 preconizado por Hair et al. (2011, 2017) e dos limites mais conservadores de 3.3 defendido por Petter et al. (2007) e inferiores a 3 preconizado por Hair et al. (2019).

Tabela 5.21 – Avaliação do construto formativo de 1.^a ordem (Justiça em Geral)

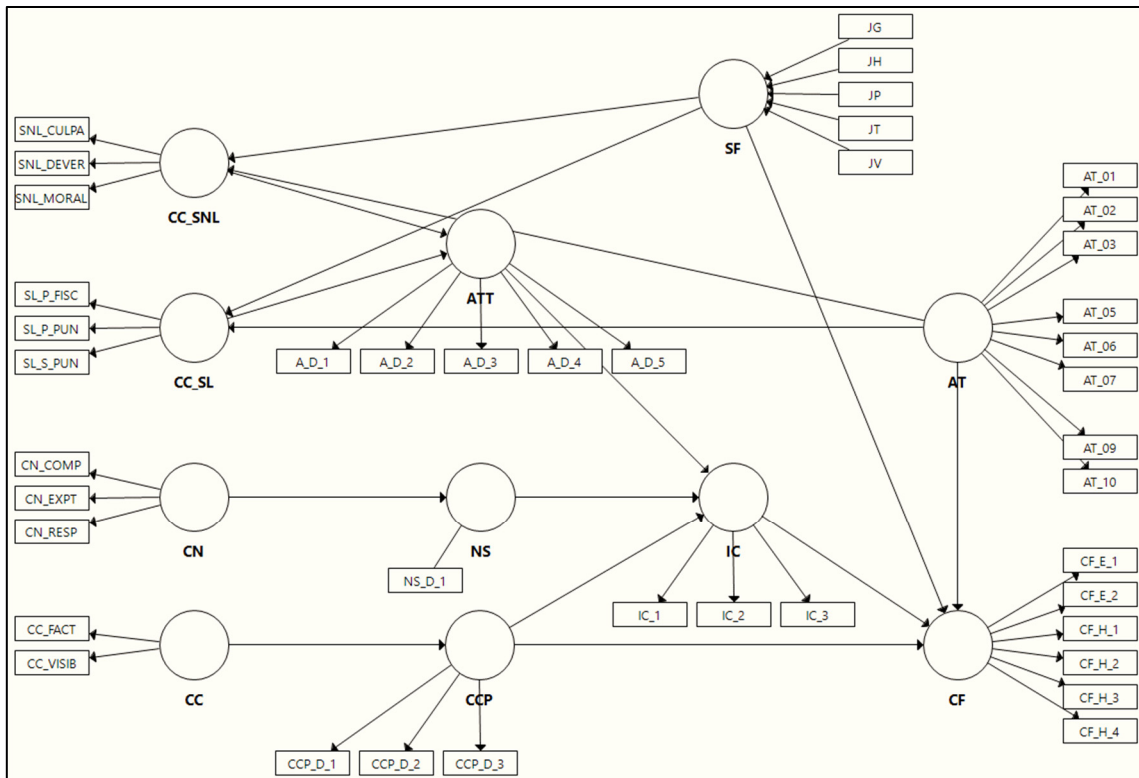
| Indicadores | <i>Weights</i> | <i>t</i> (bootstrap) | <i>p-values</i> | VIF | <i>Loadings</i> | <i>t</i> (bootstrap) | <i>p-values</i> |
|-------------|----------------|----------------------|-----------------|-------|-----------------|----------------------|-----------------|
| JG_1 | 0.959 | 12.429 | 0.000 | 1.004 | 0.938 | 13.488 | 0.000 |
| JG_2 | 0.356 | 2.684 | 0.007 | 1.064 | 0.291 | 1.721 | 0.085 (N/S) |
| JG_3 | - 0.045 | 0.312 | 0.755 (N/S) | 1.061 | 0.054 | 0.327 | 0.744 (N/S) |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

5.3.1.2.2 Construto formativo de 2.^a Ordem: Sistema Fiscal

Após a confirmação da consistência e validade dos construtos unidimensionais e de 1.^a ordem, conceptualmente poder-se-ia avançar para a análise ao modelo estrutural de forma a testar as hipóteses sob investigação. Contudo, tal como indicado no capítulo anterior, o presente trabalho de investigação incorpora um construto formativo de 2.^a ordem de forma a sumariar as diferentes dimensões da perceção de justiça acerca do sistema fiscal num único construto formativo multidimensional. Este, por sua vez, é operacionalizado através da abordagem das duas etapas defendida por Becker et al. (2012), que preconiza que na segunda etapa do processo de estimação do modelo de medida, representada graficamente na Figura 5.5, os *scores* dos construtos de 1.^a ordem sejam utilizados como indicadores formativos do construto de 2.^a ordem.

Figura 5.5 – Esquematisação do modelo de medida (segunda etapa)



Fonte: Printscreen do software SmartPLS 3.3.2

Tal como no construto formativo de 1.^a ordem, a qualidade do construto formativo de 2.^a ordem foi igualmente aferida através da avaliação da significância estatística do contributo individual de cada indicador (em termos relativos e absolutos) e dos níveis de multicolinearidade, seguindo, dessa forma, as recomendações de Hair et al. (2019) e Henseler et al. (2009).

Da análise à Tabela 5.22 constata-se que das cinco dimensões da perceção de justiça do sistema fiscal apenas duas (justiça em geral e justiça horizontal) apresentam simultaneamente *weights* e *loadings* com relevância estatística. Contudo, tal como já referido aquando da avaliação do construto formativo de 1.^a ordem, tanto os indicadores com significância estatística como os não significativos foram mantidos de forma a preservar a validade de conteúdo.

Em termos de consistência dos indicadores, a Tabela 5.22 demonstra também a ausência de problemas de multicolinearidade, uma vez que todos os VIF se situam abaixo do limite mais conservador de 3 que é defendido por Hair et al. (2019).

Tabela 5.22 – Avaliação do construto formativo de 2.^a ordem (Sistema Fiscal)

| Construtos 1. ^a Ordem | Weights | <i>t</i> (bootstrap) | <i>p-values</i> | VIF | Loadings | <i>t</i> (bootstrap) | <i>p-values</i> |
|----------------------------------|---------|----------------------|-----------------|-------|----------|----------------------|-----------------|
| JG | 0.820 | 7.163 | 0.000 | 1.063 | 0.915 | 12.027 | 0.000 |
| JH | 0.417 | 3.013 | 0.003 | 1.091 | 0.583 | 4.541 | 0.000 |
| JP | -0.012 | 0.087 | 0.931 (N/S) | 1.246 | -0.029 | 0.197 | 0.844 (N/S) |
| JT | 0.079 | 0.530 | 0.596 (N/S) | 1.268 | 0.092 | 0.613 | 0.540 (N/S) |
| JV | -0.020 | 0.171 | 0.864 (N/S) | 1.036 | 0.099 | 0.751 | 0.453 (N/S) |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

Ao nível dos construtos formativos de 2.^a ordem é também importante avaliar se estes se relacionam da forma prevista pela teoria, ou seja, se cumprem os critérios de validade nomológica (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001; Henseler et al., 2009). Tal manifesta-se através da magnitude e significância das relações entre o construto formativo e os outros construtos do modelo de investigação, que devem ser fortes e significativos (Duarte & Amaro, 2018). A Tabela 5.23 apresenta as relações estruturais entre o construto formativo de 2.^a ordem e os outros construtos do modelo de acordo com as hipóteses de investigação propostas.

Tabela 5.23 – Validade nomológica

| Relações estruturais | Coefficientes estruturais | <i>t</i> (bootstrap) | <i>p-values</i> |
|--|---------------------------|----------------------|-----------------|
| Sistema Fiscal ⇒ CC – Sanções Não Legais | 0.456 | 6.111 | 0.000 |
| Sistema Fiscal ⇒ CC – Sanções Legais | 0.254 | 2.427 | 0.015 |
| Sistema Fiscal ⇒ Cumprimento Fiscal | 0.143 | 2.202 | 0.028 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

De acordo com a teoria subjacente, os resultados indicam a existência de relações estruturais significativas entre o construto formativo de 2.^a ordem (SF) e os restantes construtos, o que indicia a existência de validade nomológica.

5.3.2 Resultados do modelo estrutural

Após a avaliação do modelo de medida, a etapa subsequente diz respeito à avaliação do modelo estrutural, de forma a testar o poder explicativo e preditivo do modelo, a estabilidade das suas estimativas e o teste às hipóteses de investigação. Na avaliação das

relações entre os construtos estão envolvidas as seguintes etapas: i) determinação das estimativas e significância estatística dos coeficientes estruturais (β), ii) determinação do coeficiente de determinação (R^2) e a magnitude do seu efeito (f^2) e iii) determinação do índice de Stone-Geisser (Q^2) e a magnitude do seu efeito (q^2).

A Tabela 5.24 resume os critérios utilizados na avaliação do modelo estrutural e que seguem as linhas orientadoras de Hair et al. (2011, 2017, 2019) e Henseler et al. (2009, 2012).

Tabela 5.24 – Critérios para avaliação do modelo estrutural

| |
|--|
| <p>➤ <u>Estimativas e significância dos coeficientes do modelo estrutural</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Avaliação em termos de sinal, magnitude e significância estatística de cada coeficiente estimado do modelo estrutural – Procedimento de <i>bootstrapping</i><ul style="list-style-type: none">▪ 5.000 amostras <i>bootstrapp</i> com o mesmo número de observações▪ $t(\text{bootstrapp})(\text{path coefficient}) > 1.96$ ($p < 0.05$) <p>➤ <u>Capacidade explicativa do modelo</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Coeficiente de Determinação (R^2) de cada construto endógeno<ul style="list-style-type: none">▪ Expressa a proporção da variabilidade de cada construto endógeno que é explicada pelo modelo▪ Depende da área em estudo, mas 0.67, 0.33 e 0.19 são normalmente considerados, respetivamente, como substanciais, moderados e fracos○ Magnitude do efeito (f^2) dos construtos exógenos nos endógenos<ul style="list-style-type: none">▪ 0.02, 0.15 e 0.35 revelam, respetivamente, uma relevância explicativa pequena, média e grande <p>➤ <u>Capacidade preditiva do modelo (apenas aplicável a construtos endógenos refletivos)</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Índice de Stone-Geisser (Q^2) – Procedimento de <i>blindfolding</i><ul style="list-style-type: none">▪ Distância de omissão: 7▪ Forma de cálculo: <i>cross-validated redundancy</i>▪ $Q^2 > 0$ (os construtos exógenos têm capacidade preditiva nos construtos endógenos)○ Magnitude do efeito (q^2)<ul style="list-style-type: none">▪ 0.02, 0.15 e 0.35 revelam, respetivamente, uma relevância preditiva pequena, média e grande |
|--|

Fonte: Elaboração própria

5.3.2.1 Estimativa e significância dos coeficientes estruturais

A análise individual dos coeficientes estruturais (sinal e magnitude) e a sua significância estatística através do procedimento de *bootstrapping*, não só permite aferir a qualidade do modelo estrutural como também possibilita que as hipóteses de investigação propostas sejam testadas (Chin, 1998, 2010; Henseler et al., 2009). A Tabela 5.25 sumariza os resultados obtidos identificando os coeficientes estruturais e a significância estatística obtida nas várias relações estabelecidas.

Tabela 5.25 – Coeficientes estruturais e significância estatística

| | Coeficientes estruturais | Intervalo de Confiança 95% | $t_{(bootstrapp)}$ | p -values |
|--|--------------------------|----------------------------|--------------------|------------------------|
| Efeitos diretos sobre o CF | | | | |
| IC | 0.420 | [0.30 ; 0.55] | 6.419 | 0.000 |
| CCP | 0.355 | [0.22 ; 0.50] | 4.995 | 0.000 |
| SF | 0.143 | [0.01 ; 0.26] | 2.202 | 0.028 |
| AT | -0.003 | [-0.11 ; 0.09] | 0.057 | 0.955 ^(N/S) |
| Efeitos diretos sobre a IC | | | | |
| ATT | 0.281 | [0.16 ; 0.40] | 4.424 | 0.000 |
| NS | 0.075 | [-0.06 ; 0.20] | 1.161 | 0.246 ^(N/S) |
| CCP | 0.322 | [0.22 ; 0.50] | 4.572 | 0.000 |
| Efeitos diretos sobre as ATT | | | | |
| CC_SNL | 0.406 | [0.27 ; 0.53] | 6.052 | 0.000 |
| CC_SL | 0.044 | [-0.11 ; 0.17] | 0.618 | 0.537 ^(N/S) |
| Efeitos diretos sobre as CC_SNL | | | | |
| SF | 0.456 | [0.28 ; 0.58] | 6.111 | 0.000 |
| AT | 0.223 | [0.10 ; 0.33] | 3.711 | 0.000 |
| Efeitos diretos sobre as CC_SL | | | | |
| SF | 0.254 | [0.06 ; 0.41] | 2.427 | 0.015 |
| AT | 0.059 | [-0.12 ; 0.19] | 0.773 | 0.440 ^(N/S) |
| Efeitos diretos sobre as NS | | | | |
| CN | 0.417 | [0.29 ; 0.52] | 7.041 | 0.000 |
| Efeitos diretos sobre o CCP | | | | |
| CC | 0.320 | [0.18 ; 0.44] | 4.841 | 0.000 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

Dada a informação adicional proporcionada acerca da relação causa-efeito e as recomendações feitas, nomeadamente por Hair et al. (2017, 2019) e Henseler et al. (2009), foram também examinados os efeitos diretos e indiretos dos construtos independentes sobre os dependentes, que constam no Apêndice n.º 2. A Tabela 5.26 sintetiza os efeitos diretos, indiretos e totais dos vários construtos sobre a principal variável dependente do modelo: o comportamento de cumprimento fiscal.

Tabela 5.26 – Efeitos diretos, indiretos e totais no comportamento de cumprimento fiscal

| | Direto | Indireto | Total | <i>t</i> (bootstrapp) | <i>p</i> -values |
|--------|---------|----------|-------|-----------------------|------------------|
| IC | 0.420 | --- | 0.420 | 6.419 | 0.000 |
| ATT | --- | 0.118 | 0.118 | 3.431 | 0.001 |
| CC_SNL | --- | 0.048 | 0.048 | 2.387 | 0.017 |
| CC_SL | --- | 0.005 | 0.005 | 0.601 | 0.548 (N/S) |
| NS | --- | 0.032 | 0.032 | 1.166 | 0.244 (N/S) |
| CN | --- | 0.013 | 0.013 | 1.099 | 0.272 (N/S) |
| CCP | 0.355 | 0.136 | 0.491 | 6.985 | 0.000 |
| CC | --- | 0.157 | 0.157 | 3.819 | 0.000 |
| SF | 0.143 | 0.023 | 0.166 | 2.483 | 0.013 |
| AT | - 0.003 | 0.011 | 0.008 | 0.162 | 0.871 (N/S) |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

Face à importância da estimativa e significância dos coeficientes estruturais na validação das hipóteses de investigação estabelecidas no capítulo 3, estes resultados serão sistematizados no ponto 5.3.3 e discutidos no próximo capítulo.

5.3.2.2 Capacidade explicativa e preditiva

Tal como referido no ponto 4.5.1, a abordagem PLS-SEM está orientada para a previsão e a estimação dos parâmetros resulta da maximização da variância explicada das variáveis latentes endógenas (Hair et al., 2017). Assim, a aferição da capacidade explicativa do modelo através da avaliação do coeficiente de determinação (R^2) de cada construto endógeno (que indica a proporção da variabilidade de cada um destes que é explicada conjuntamente pela variabilidade dos construtos exógenos do modelo) é de grande importância na validação do modelo estrutural (Chin, 2010; Hair et al., 2019). Não existe

um valor de referência universalmente aceite na avaliação do R^2 , pois tal depende do domínio específico da investigação (Hair et al., 2011, 2019) e do número de construtos exógenos envolvidos da explicação do construto endógeno (Henseler et al., 2009). Contudo, valores de 0.67, 0.33 e 0.19 são normalmente reveladores de ajustamentos substanciais, moderados e fracos, respetivamente (Chin, 1998).

Tal como é visível na Tabela 5.27, os coeficientes de determinação variaram entre 0.073 e 0.520. A variável dependente mais importante do modelo de investigação – o comportamento de cumprimento fiscal – apresenta um R^2 de 0.520, o que indicia que o modelo teórico consegue explicar uma parte moderadamente elevada da proporção da variância do construto. Segundo Chin (1998), uma vez que os restantes construtos são explicados apenas por um ou dois construtos exógenos (com exceção da intenção comportamental que é explicada por três), os valores apresentados e que variam entre 0.073 e 0.288, podem ser considerados globalmente como tendencialmente moderados.

Tabela 5.27 – Capacidade explicativa – Variância explicada (R^2)

| Construtos endógenos | R^2 |
|--|-------------------------|
| Comportamento de cumprimento fiscal | 0.520 |
| Intenção comportamental | 0.217 |
| Atitudes | 0.179 |
| Crenças comportamentais (sanções não legais) | 0.288 |
| Crenças comportamentais (sanções legais) | 0.073 |
| Normas subjetivas | 0.174 |
| Controlo comportamental percecionado | 0.103 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

Na aferição da capacidade preditiva do modelo, para além da análise ao R^2 das variáveis latentes endógenas, é também importante identificar a influência que é exercida pelos construtos independentes nos dependentes. Esta influência pode ser avaliada através da análise à magnitude do efeito (*effect size* – f^2), em que valores entre 0.020 e 0.150, entre 0.150 e 0.350 e acima de 0.350, indicam que o construto exógeno exerce uma influência explicativa no construto endógeno pequena, média ou grande, respetivamente (Chin, 2010; Hair et al., 2019). A Tabela 5.28 apresenta a magnitude do efeito dos construtos exógenos face aos endógenos.

Tabela 5.28 – Capacidade explicativa – Magnitude do efeito (f^2)

| | f^2 | efeito |
|--|-------|-------------|
| CF ($R^2 = 0.520$) | | |
| CCP | 0.217 | médio |
| IC | 0.269 | médio |
| SF | 0.033 | pequeno |
| AT | 0.000 | inexistente |
| IC ($R^2 = 0.217$) | | |
| ATT | 0.096 | pequeno |
| NS | 0.007 | inexistente |
| CCP | 0.128 | pequeno |
| ATT ($R^2 = 0.179$) | | |
| CC_SNL | 0.177 | médio |
| CC_SL | 0.002 | inexistente |
| CC_SNL ($R^2 = 0.288$) | | |
| SF | 0.285 | médio |
| AT | 0.068 | pequeno |
| CC_SL ($R^2 = 0.073$) | | |
| SF | 0.068 | pequeno |
| AT | 0.004 | inexistente |
| NS ($R^2 = 0.174$) | | |
| CN | 0.211 | médio |
| CCP ($R^2 = 0.103$) | | |
| CC | 0.114 | pequeno |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

Da análise à Tabela 5.28 constata-se que a percepção de justiça acerca do sistema fiscal e da atuação da AT apresentam, respetivamente, influências pequenas ou inexistentes no comportamento de cumprimento fiscal, enquanto as intenções comportamentais e o CCP são os fatores que mais influência exercem para que esse comportamento ocorra, com f^2 de 0.269 e 0.217, respetivamente. Nas intenções comportamentais, o efeito das normas subjetivas é inexistente (dada a não significância estatística nesta relação) e, tanto o efeito do CCP como das atitudes, é considerado pequeno, com 0.128 e 0.096, respetivamente. As crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais são o fator explicativo em

termos da variância explicada do construto das atitudes, com uma magnitude do efeito de 0.177, dada a não significância estatística da relação entre as CC_SL e as atitudes. A influência exercida pela percepção de justiça do sistema fiscal nas crenças comportamentais baseadas na moral tributária é considerável (0.285), bem menor do que a que exerce sobre as crenças comportamentais baseadas nas sanções legais (0.068). Um pequeno efeito de 0.068 é também aquele que é exercido pela percepção de justiça acerca da atuação da AT nas crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais. Por último, com uma influência média e pequena, respetivamente, temos aquela que as crenças normativas exercem sobre as normas subjetivas (0.211) e a que as crenças de controlo exercem sobre o CCP (0.114).

Para aferir acerca da capacidade preditiva de cada construto endógeno foi realizada a observação do Índice de Stone-Geisser (Q^2) recorrendo à técnica de *blindfolding*³⁵ (com uma distância de omissão de 7). Os resultados, que constam na Tabela 5.29, demonstram que o Q^2 apresenta valores superiores a zero relativamente a todos os construtos endógenos, o que releva que todos eles dispõem de capacidade preditiva, ainda que moderada. A capacidade de previsão, contudo, não é igual em todos os construtos, uma vez que o Q^2 varia entre 0.027 (nas crenças comportamentais baseadas nas sanções legais) e 0.271 (no comportamento de cumprimento fiscal).

Tabela 5.29 – Capacidade preditiva – Índice de Stone-Geisser (Q^2)

| Construtos endógenos | Q^2 |
|--|-------|
| Comportamento de cumprimento fiscal | 0.271 |
| Intenção comportamental | 0.115 |
| Atitudes | 0.105 |
| Crenças comportamentais (sanções não legais) | 0.188 |
| Crenças comportamentais (sanções legais) | 0.027 |
| Normas subjetivas | 0.157 |
| Controlo comportamental percecionado | 0.070 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

³⁵ O procedimento de *blindfolding* é unicamente utilizado em construtos endógenos com modelo de medida refletivo (Henseler et al., 2009), o que é o caso de todos os construtos endógenos que compõem o presente modelo de investigação.

De forma similar ao realizado na avaliação da magnitude do efeito f^2 , o impacto relativo da relevância preditiva também pode ser medido através da magnitude do efeito q^2 (Henseler et al., 2009). Valores de 0.02, 0.15 e 0.35 indicam que um construto exógeno tem uma capacidade preditiva pequena, média e grande, respetivamente, sobre o construto endógeno em análise.

Dado que as magnitudes dos efeitos q^2 não são disponibilizadas pelo SmartPLS estas foram calculadas com base na formulação 4.3 apresentada no capítulo anterior e constam no Apêndice n.º 3. De referir que estas não foram calculadas em relação: aos construtos NS e CPP, uma vez que estes têm apenas um preditor cada e não faria sentido calcular o “ $Q^2_{excluído}$ ” destes construtos pois, sem os seus preditores, esses passavam a ser exógenos e a relevância preditiva só é aferida para construtos endógenos, e ii) para relações estatisticamente não significativas, uma vez que para estas a magnitude do efeito seria inexistente.

A Tabela 5.30 mostra que a relevância preditiva da IC, do CPP e da perceção de justiça no sistema fiscal (SF) sobre o CF é pequena com q^2 de 0.097, 0.073 e 0.011, respetivamente. O mesmo acontece relativamente às restantes relações analisadas em que todos os impactos relativos são pequenos, com q^2 a oscilar entre os 0.030 e os 0.096. O único construto exógeno que tem uma capacidade preditiva média sobre o endógeno ($q^2 = 0.164$) diz respeito ao impacto do construto SF sobre as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (CC_SNL).

Tabela 5.30 – Capacidade preditiva – Magnitude do efeito (q^2)

| q^2 em relação a | | | | | |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | CF | IC | ATT | CC_SNL | CC_SL |
| IC | 0.097 | -- | -- | -- | -- |
| ATT | -- | 0.046 | -- | -- | -- |
| CCP | 0.073 | 0.063 | -- | -- | -- |
| CC_SNL | -- | -- | 0.096 | -- | -- |
| CC_SL | -- | -- | -- | -- | -- |
| SF | 0.011 | -- | -- | 0.164 | 0.030 |
| AT | -- | -- | -- | 0.039 | -- |

Fonte: Elaboração própria

5.3.3 Resultados obtidos nas hipóteses de investigação

Uma vez validados os modelos de medida e estrutural há que examinar e explicitar de forma individual cada um dos coeficientes estruturais (que refletem as hipóteses de investigação formuladas no capítulo 3) de forma a determinar quais destas são suportadas em função dos resultados obtidos.

A Tabela 5.31 apresenta as hipóteses sobre investigação no presente estudo e reproduz as estimativas e significância estatística dos coeficientes estruturais já anteriormente apresentadas na Tabela 5.25. Tal como demonstrado na Tabela 5.31, dez das quinze hipóteses de investigação foram suportadas, porquanto as restantes não obtiveram significância estatística na relação estimada.

A H_1 , que preceituava a influência positiva e significativa da intenção comportamental (IC) no comportamento de cumprimento fiscal (CF) foi integralmente suportada ($\beta = 0.420, p < 0.001$). De referir que das quatro variáveis com efeito direto no CF, a IC é a que apresenta um coeficiente estrutural superior, o que é consistente com a TCP que postula a IC como sendo o antecedente imediato do comportamento.

As hipóteses H_2 , H_4 e H_{6a} estatuíam, respetivamente, a influência positiva e significativa das atitudes face ao comportamento de cumprimento fiscal (ATT), das normas subjetivas (NS) e do controlo comportamental percecionado (CCP) sobre a IC. Das três hipóteses apenas H_4 não foi suportada por falha na obtenção de significância estatística. Por outro lado, os resultados obtidos confirmam a influência positiva das ATT (H_2) e do CCP (H_{6a}) na IC, com coeficientes estruturais de 0.281 e 0.322, respetivamente.

As hipóteses H_{3a} e H_{3b} formulavam, respetivamente, a relação positiva entre as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (CC_SNL) e nas sanções legais (CC_SL) e as atitudes face ao comportamento de cumprimento fiscal. Enquanto a primeira foi suportada estatisticamente ($\beta = 0.406, p < 0.001$) o mesmo não aconteceu com a segunda. Os resultados dão assim suporte ao facto de as punições legais associadas ao incumprimento fiscal poderem não ser tão eficazes ou relevantes na formação das atitudes dos contribuintes relativamente ao comportamento de cumprimento fiscal, comparativamente à moral tributária detida por estes.

Tabela 5.31 – Resultados obtidos nas hipóteses de investigação

| | Hipóteses de Investigação | β | $t_{(bootstrapp)}$ | p -values | Decisão |
|-----------------|--|---------|--------------------|-------------|---------------|
| H ₁ | A intenção comportamental influencia positiva e significativamente o comportamento de cumprimento fiscal | 0.420 | 6.419 | 0.000 | Suportada |
| H ₂ | A atitude face ao cumprimento das obrigações fiscais influencia positiva e significativamente a intenção comportamental | 0.281 | 4.424 | 0.000 | Suportada |
| H _{3a} | As crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais e a atitude face ao cumprimento das obrigações fiscais têm uma relação positiva e significativa | 0.406 | 6.052 | 0.000 | Suportada |
| H _{3b} | As crenças comportamentais baseadas nas sanções legais e a atitude face ao cumprimento das obrigações fiscais têm uma relação positiva e significativa | 0.044 | 0.618 | 0.537 | Não suportada |
| H ₄ | As normas subjetivas influenciam positiva e significativamente a intenção de cumprimento das obrigações fiscais | 0.075 | 1.161 | 0.246 | Não suportada |
| H ₅ | As crenças normativas e as normas subjetivas têm uma relação positiva e significativa | 0.417 | 7.041 | 0.000 | Suportada |
| H _{6a} | Um menor grau de controlo comportamental percecionado sobre o incumprimento fiscal influencia positiva e significativamente a intenção de cumprimento das obrigações fiscais | 0.322 | 4.572 | 0.000 | Suportada |
| H _{6b} | Um menor grau de controlo comportamental percecionado sobre o incumprimento fiscal influencia positiva e significativamente o comportamento de cumprimento fiscal | 0.355 | 4.995 | 0.000 | Suportada |
| H ₇ | As crenças de controlo sobre o incumprimento fiscal e o controlo comportamental percecionado têm uma relação positiva e significativa | 0.320 | 4.841 | 0.000 | Suportada |
| H _{8a} | A perceção de um sistema fiscal justo influencia positiva e significativamente as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais | 0.456 | 6.111 | 0.000 | Suportada |
| H _{8b} | A perceção de um sistema fiscal justo influencia positiva e significativamente as crenças comportamentais baseadas nas sanções legais | 0.254 | 2.427 | 0.015 | Suportada |
| H _{8c} | A perceção de um sistema fiscal justo influencia positiva e significativamente o comportamento de cumprimento fiscal | 0.143 | 2.202 | 0.028 | Suportada |
| H _{9a} | A perceção de uma atuação justa por parte da AT influencia positiva e significativamente as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais | 0.223 | 3.711 | 0.000 | Suportada |
| H _{9b} | A perceção de uma atuação justa por parte da AT influencia positiva e significativamente as crenças comportamentais baseadas nas sanções legais | 0.059 | 0.773 | 0.440 | Não suportada |
| H _{9c} | A perceção de uma atuação justa por parte da AT influencia positiva e significativamente o comportamento de cumprimento fiscal | -0.003 | 0.057 | 0.955 | Não suportada |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

As hipóteses H₅ e H₇ estatuíam a relação positiva entre as crenças normativas e de controlo, respetivamente, com as normas subjetivas e o CCP. Ambas foram suportadas estatisticamente com coeficientes estruturais de 0.417 e 0.320, respetivamente.

Tal como o ocorrido na hipótese H_{6a}, que advogava que um menor grau de CCP sobre o incumprimento fiscal influenciava positiva e significativamente a intenção de cumprimento das obrigações fiscais, também a hipótese H_{6b} obteve relevância estatística à relação positiva entre esse menor grau de CCP e o comportamento de CF ($\beta = 0.355$, $p < 0.001$). Acresce que não só a relação entre o CCP e o CF apresenta um coeficiente estrutural maior, comparativamente ao da relação entre o CCP e a IC, como também a magnitude do efeito explicativo (f^2) do CCP face ao CF é superior, com um efeito médio de 0.217 (em contraste com o pequeno efeito do CCP face à IC que é de 0.128).

Três das hipóteses de investigação do presente estudo estatuíram, respetivamente, que a perceção de um sistema fiscal justo (SF) tinha uma influência positiva nas CC_SNL (H_{8a}), nas CC_SL (H_{8b}) e no CF (H_{8c}). Todas foram suportadas estatisticamente, com coeficientes estruturais de 0.456, 0.254 e 0.143, respetivamente, embora com níveis de significância diferenciados (H_{8a}: $p < 0.001$; H_{8b}: $p < 0.025$; H_{8c}: $p < 0.05$).

As hipóteses H_{9a}, H_{9b} e H_{9c} formularam a relação positiva e significativa entre a perceção de justiça na atuação da AT e as CC_SNL, as CC_SL e o CF, respetivamente. Das três, apenas a primeira foi validada estatisticamente ($\beta = 0.223$, $p < 0.001$).

Em resumo, todas as hipóteses referenciadas na Tabela 5.31, com exceção das H_{3b}, H₄, H_{9b} e H_{9c}, foram suportadas e serão objeto de uma análise mais detalhada no próximo capítulo.

5.4 Síntese conclusiva

Iniciou-se este capítulo iniciou com a apresentação da análise descritiva dos dados obtidos, quer em termos do perfil sociodemográfico da amostra, quer em termos dos indicadores do modelo de investigação proposto.

O modelo teórico proposto foi depois testado com o pacote de *software* SmartPLS onde foi utilizado o *path weighting scheme* como esquema de ponderação do algoritmo PLS-

SEM na estimativa dos *outer loadings/weights* e dos coeficientes estruturais e, na avaliação da significância estatística dos coeficientes, o procedimento de *bootstrapping* foi realizado com 5.000 amostras.

A apresentação dos resultados da avaliação do modelo de investigação foi realizada em duas etapas: primeiro os resultados referentes à avaliação do modelo de medida (com a devida distinção entre os construtos refletivos e formativos, porquanto os procedimentos usados na avaliação dos primeiros não são apropriados para os segundos) e depois os referentes à avaliação do modelo estrutural. Tendo por base as regras de avaliação apresentadas no capítulo anterior, na validação do modelo de medida refletivo foram apresentados e discutidos os resultados obtidos relativos à consistência interna (individual e compósita) e à validade (convergente e discriminante) e, relativamente ao modelo de medida formativo, foram aferidos a relevância e significância dos indicadores e verificada a ausência de multicolinearidade. Na segunda etapa foi apresentada a avaliação do modelo estrutural com o objetivo de testar o seu poder preditivo e a estabilidade das suas estimativas. Tal envolveu a análise individual dos coeficientes estruturais (sinal, magnitude e significância) e a aferição da capacidade explicativa e preditiva dos construtos endógenos do modelo de investigação, com a avaliação dos coeficientes de determinação (R^2) e a magnitude dos seus efeitos (f^2) e a observação do Índice de Stone-Geisser (Q^2) e a sua magnitude (q^2), respetivamente.

Por fim, após a validação dos modelos de medida e estrutural, foram vinculados os resultados às hipóteses de investigação estabelecidas no capítulo 3, a fim de verificar quais dessas hipóteses eram suportadas em função dos resultados obtidos. Das quinze hipóteses apenas quatro não foram validadas.

Os resultados serão discutidos de forma mais detalhada no próximo capítulo, que incluirá também as contribuições teóricas deste estudo, bem como algumas das suas limitações e recomendações para investigações futuras.

CAPÍTULO 6

CONCLUSÕES

6.1 Síntese introdutória

A presente investigação foi realizada com o intuito de analisar o cumprimento fiscal declarativo dos contribuintes individuais em Portugal à luz da TCP através do processo de modelação PLS-SEM. Nesse sentido, foram analisados um conjunto de influências psicológicas e económicas identificadas na literatura. Este último capítulo aborda de forma mais detalhada os resultados apresentados no capítulo anterior, analisando e discutindo, nomeadamente, as hipóteses de investigação. Pretende-se igualmente apresentar as suas contribuições teóricas e as implicações práticas dos resultados obtidos, com recomendações para a AT e decisores políticos. Por fim, serão apresentadas as limitações do estudo, propostas linhas de investigação para o futuro e comentários finais.

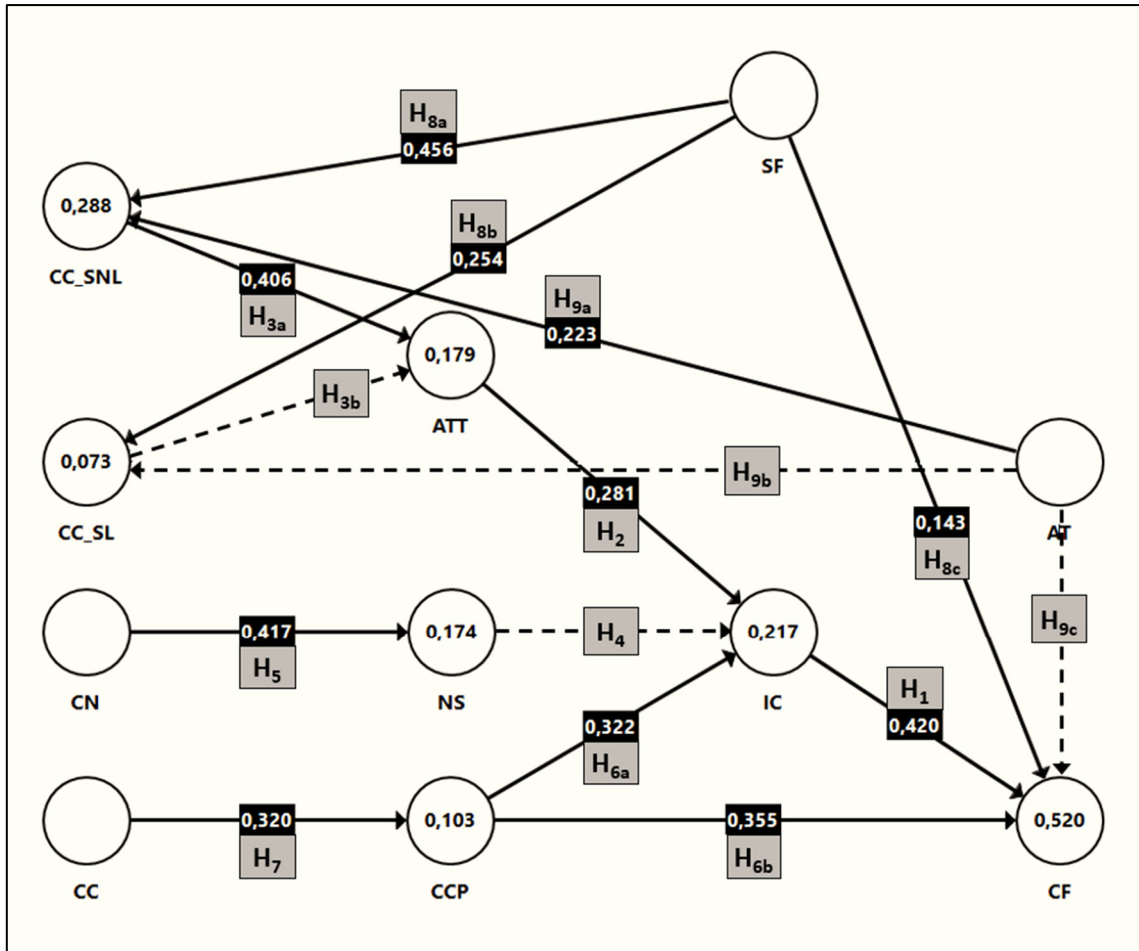
6.2 Discussão dos resultados obtidos

O presente trabalho pretendeu testar, quer a aplicabilidade da TCP como modelo teórico de investigação, quer o processo de modelação PLS-SEM na verificação da validade e fiabilidade dos construtos em análise. Para tal, através de um processo de amostragem não probabilística por conveniência, os dados foram obtidos através da aplicação de um questionário *online*, desenvolvido com base nos procedimentos descritos por Ajzen (2019b) e Francis et al. (2004), e utilizado o pacote de *software* SmartPLS na testagem das hipóteses de investigação formuladas (Ringle et al., 2015).

Uma vez que o comportamento de cumprimento fiscal é complexo e influenciado por diversas variáveis, foram incluídas no modelo teórico influências psicológicas e económicas identificadas pela literatura e desenvolvidas hipóteses de investigação que, após serem testadas, foram maioritariamente suportadas. Tendo os resultados da estimação e avaliação do modelo de investigação proposto sido apresentados no capítulo anterior, pretende-se agora de forma mais detalhada, apresentar as principais conclusões retiradas. Na Figura 6.1 estão identificadas as quinze hipóteses de investigação formuladas e alguns dos resultados obtidos. Os círculos representam as onze variáveis

latentes do modelo de investigação, tendo no seu interior, para as dependentes, a identificação dos respetivos coeficientes de determinação (R^2). As setas contínuas indicam as relações com significância estatística (com identificação dos coeficientes estruturais obtidos) e as setas a tracejado indicam as relações que não obtiveram validação estatística.

Figura 6.1 – Resultados do modelo de investigação



Fonte: Elaboração própria

O comportamento de cumprimento fiscal (CF) demonstrou ser fortemente influenciado pelas intenções comportamentais (IC), tal como teorizado pela TCP, para além da influência que é exercida pelo controlo comportamental percecionado (CCP) e pela perceção de justiça do sistema fiscal (SF). O coeficiente de determinação (R^2) do comportamento de CF foi de 0.520, o que indicia que embora o modelo teórico consiga explicar uma parte moderadamente elevada da proporção da variância do construto, existem outras influências não consideradas para que o comportamento ocorra.

A IC, enquanto construto motivacional e antecedente imediato do comportamento (Ajzen, 2020; Hagger, 2019) é, dos que exerce um efeito direto no CF, o que apresenta um coeficiente estrutural superior (0.420) e aquele em que os impactos relativos, quer da relevância explicativa (f^2) quer da relevância preditiva (q^2), são também maiores, com efeitos de 0.269 e 0.097, respetivamente. Os resultados obtidos suportam, desta forma, a **Hipótese 1**, que estatua a influência positiva e significativa da IC no comportamento de CF, o que é consistente com os resultados obtidos nos poucos trabalhos que aplicaram o modelo completo da TCP como modelo conceptual de investigação (e.g., Smart, 2012; Trivedi et al., 2005).

Por sua vez, de acordo com a TCP, a IC é função de três determinantes: as atitudes em relação ao comportamento (ATT), as normas subjetivas (NS) e o CCP. Complementarmente, cada um destes determinantes diretos da IC, é influenciado por determinantes baseados numa série de crenças relevantes para o indivíduo e pela avaliação que este realiza sobre as mesmas, e que são designadas, respetivamente, por crenças comportamentais, normativas e de controlo (Ajzen, 1991; Kan & Fabrigar, 2017).

A magnitude da avaliação pessoal e global relativamente ao comportamento de CF, da pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido que esse comportamento ocorra, e dos potenciais constrangimentos à realização de incumprimentos fiscais declarativos, servem, assim, como determinantes diretos da intenção comportamental. A relação teórica entre estes determinantes e a IC foi refletida nas hipóteses de investigação H₂, H₄ e H_{6a} tendo estas sido maioritariamente validadas.

A **Hipótese 2**, que formalizava a relação positiva e significativa entre as ATT e a IC, foi suportada estatisticamente ($\beta = 0.281$, $p < 0.001$), o que é consistente com várias evidências empíricas que destacam esta relação em diversas áreas comportamentais (e.g., Dewberry & Jackson, 2018; Foster & Fullagar, 2018), inclusivamente, no comportamento de CF (e.g., Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020; Trivedi et al., 2005).

Já a relação positiva entre as NS e a IC formalizada na **Hipótese 4** não obteve validação estatística. Pese embora as meta-análises ao poder preditivo da TAR e da TCP realizadas respetivamente por Sheppard et al. (1988) e Armitage e Conner (2001), apontassem para

o facto nas NS serem o preditor mais fraco na predição da IC, os resultados contrariam os obtidos por vários investigadores (*e.g.*, Benk et al., 2011; Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004; Hanno & Violette, 1996; Jimenez & Iyer, 2016; Saad, 2010; Smart, 2012; Trivedi et al., 2005). De referir, contudo, que dos trabalhos empíricos citados, quatro deles avaliaram as NS indiretamente através das crenças normativas (Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Smart, 2012; Trivedi et al., 2005) tendo os restantes realizado a avaliação de forma direta através de 2 indicadores (Benk et al., 2011), 3 indicadores (Bobek, Hatfield, et al., 2007; Efebera et al., 2004) ou 4 indicadores (Jimenez & Iyer, 2016; Saad, 2010). Uma das eventuais razões para a falta de significância estatística desta hipótese de investigação poderá dever-se à limitada conceptualização das NS utilizada no presente trabalho, porquanto foi apenas utilizado um único indicador para medir a pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido do cumprimento das obrigações fiscais.

O CCP é o terceiro determinante da IC e, para além de influenciar o comportamento indiretamente através das IC, também o influencia de forma direta (Ajzen, 1991, 2005). Desta forma, o CCP fornece não só a informação sobre os potenciais constrangimentos percecionados, como ainda explica porque é que nem sempre as intenções preveem o comportamento (Armitage & Conner, 2001). No âmbito da TCP, a relação entre o CCP e a IC reflete a influência motivacional do controlo sobre o comportamento através das IC, e a relação direta entre o CCP e o comportamento reflete o controlo efetivo que o individuo perceciona deter sobre a realização do mesmo (Madden et al., 1992).

As previsões realizadas no presente trabalho de investigação foram no sentido de que um menor grau de controlo percecionado sobre o incumprimento fiscal influencia positiva e significativamente, tanto as intenções de cumprimento das obrigações fiscais, como o próprio comportamento. Estas relações teóricas foram formalizadas individualmente nas **Hipóteses 6_a** e **6_b**, tendo ambas sido suportadas estatisticamente com coeficientes estruturais de 0.322 e 0.355, respetivamente. Embora o efeito direto exercido pelas IC no comportamento de CF seja o maior ($\beta = 0.420, p < 0.001$), o CCP é aquele que apresenta sobre este um efeito total superior ($\beta = 0.491, p < 0.001$), com um coeficiente direto de 0.355 e indireto de 0.136.

Os resultados obtidos indiciam que embora os fatores motivacionais do controlo

contribuam para o estabelecimento da intenção de cumprimento das obrigações fiscais, os inquiridos conseguem efetivamente aferir a existência de um controlo limitado sobre o incumprimento fiscal. A validação das duas hipóteses de investigação formalizadas é genericamente consistente com os resultados obtidos noutros trabalhos empíricos, pese embora a reduzida investigação realizada através do modelo completo da TCP (com a análise do efeito do CCP sobre o comportamento) e as diferentes especificações e medições do construto. De entre os estudos que examinaram o efeito do CCP na IC através de medidas diretas, os resultados validaram os obtidos por Benk et al. (2011) e Efebera et al. (2004), porquanto os de Bobek, Hatfield, et al. (2007) e Saad (2010) não obtiveram significância estatística nesta relação. A relação que o CCP exerce sobre a IC foi também formalizada por outros investigadores, não através de medidas diretas, mas através de crenças de controlo, tendo sido diversos os resultados obtidos: enquanto Smart (2012) no subgrupo dos contribuintes em geral, e Bobek e Hatfield (2003) nos cenários “escritório de casa” e “gorjeta” e marginalmente no cenário “caridade”, suportaram as suas hipóteses de investigação, Trivedi et al. (2005) não conseguiram demonstrar qualquer influência significativa do CCP sobre a IC. Já a validação estatística da relação positiva entre um menor grau de controlo sobre o incumprimento fiscal e o comportamento de CF é consistente com as formulações realizadas por Smart (2012) no subgrupo dos contribuintes em geral e por Trivedi et al. (2005), embora ambos tivessem operacionalizado o CCP através de um conjunto de crenças impeditivas ou facilitadoras do desempenho comportamental.

Nas hipóteses de investigação H_{3a}, H_{3b}, H₅ e H₇ encontravam-se as formulações teóricas entre os determinantes indiretos e diretos das IC. Nas duas primeiras hipóteses foi estatuída a relação positiva entre as crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (CC_SNL) e nas sanções legais (CC_SL) sobre as ATT, enquanto a relação positiva entre as crenças normativas (CN) e as NS e entre as crenças de controlo (CC) e o CCP, constavam, respetivamente, nas hipóteses H₅ e H₇.

As CC_SNL, assentes em normas pessoais, são impostas pelo próprio indivíduo cujo cumprimento fiscal é motivado pela autossanção que advém dos sentimentos de culpa decorrentes de eventuais incumprimentos, do senso de dever cívico e do nível de compromisso moral detido. Contrariamente, as CC_SL, baseadas em ferramentas de dissuasão como a probabilidade percecionada de fiscalização e subsequente deteção de

incumprimentos fiscais, de sancionamento dessa conduta e da severidade das punições a aplicar em caso de deteção, são impostas pelo Estado e o cumprimento fiscal é motivado pelo receio de ser detetado e punido. Enquanto a relação positiva e significativa entre as CC_SNL e as ATT foi suportada estatisticamente ($\beta = 0.406$, $p < 0.001$) tal não ocorreu relativamente à verificada entre as CC_SL e as ATT. Estes resultados sugerem que as crenças comportamentais baseadas em variáveis psicológicas são mais influenciadoras das atitudes em relação ao cumprimento das obrigações fiscais do que as baseadas em variáveis económicas.

Ainda que a hipótese de investigação formulada no presente estudo tenha pretendido testar um conjunto de variáveis psicológicas, concretamente os sentimentos de culpa, o dever cívico e as obrigações morais, como presumíveis determinantes das atitudes face ao comportamento de CF, e desempenhando as atitudes um papel importante na influência do comportamento humano, a validação da **Hipótese 3_a** acaba por ser consistente com a literatura, que suporta esmagadoramente a influência da moral tributária e de outras variáveis psicológicas no cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Devos, 2014; Grasmick & Bursik, 1990; Grasmick & Scott, 1982; Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Lewis, 1971; Orviska & Hudson, 2002; Scholz & Pinney, 1995; Torgler, 2007). Também no contexto da TRA ou da TCP, os resultados obtidos suportam o papel das CC_SNL como influenciadoras da intenção ou do comportamento de CF (*e.g.*, Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Saad, 2010; Smart, 2012; Taing & Chang, 2020; Trivedi et al., 2005). Pese embora a maioria da literatura sobre o cumprimento das obrigações fiscais com base nos modelos económicos relate uma relação significativa entre os fatores formais de dissuasão e o comportamento cumpridor (*e.g.*, Allingham & Sandmo, 1972; Alm et al., 2020; Carnes & Englebrecht, 1995; Jackson & Milliron, 1986; Maciejovsky et al., 2001; Richardson & Sawyer, 2001; Sandmo, 2005), a **Hipótese 3_b** foi rejeitada por falta de significância estatística.

A **Hipótese 5** formalizou a relação positiva entre as CN e as NS tendo sido validada estatisticamente ($\beta = 0.417$, $p < 0.001$). De recordar, contudo, que embora a variância explicada do construto das NS seja relativamente moderada ($R^2 = 0.174$) e explicada apenas pelas CN, que exercem um impacto médio relativo (f^2) de 0.211, a relação positiva entre as NS e as IC (formalizada na hipótese H₄) não obteve confirmação estatística. As crenças normativas utilizadas avaliaram a perceção detida pelo indivíduo acerca da

expetativa dos seus referenciais no sentido do cumprimento das obrigações fiscais e a importância para este em cumprir com essas expetativas, do próprio comportamento cumpridor dos referenciais e o nível de motivação para se comportar de forma semelhante e a perda de respeito por parte do seu grupo de referência em caso de incumprimentos fiscais e a motivação para manter esse respeito. Na realidade, a literatura em contexto fiscal é robusta ao apontar para o facto de: i) quando a expetativa dos referenciais do indivíduo é no sentido de que cumpram as suas obrigações fiscais, então este estará mais propenso a esse comportamento cumpridor (*e.g.*, Alm, 2019; Battiston & Gamba, 2016; Jimenez & Iyer, 2016); ii) quando os referenciais são, eles próprios, infratores, então o indivíduo estará mais propenso a incumprimentos (*e.g.*, Alm et al., 2017; Grasmick & Scott, 1982; Spicer, 1986) e iii) a ameaça de perda do respeito das pessoas que são importantes para o indivíduo em caso de incumprimentos fiscais é influenciadora de comportamentos cumpridores (*e.g.*, Grasmick & Bursik, 1990). Embora a hipótese de investigação formulada no presente estudo tenha pretendido testar um conjunto de CN identificadas na literatura (expetativas dos referenciais, comportamento dos referenciais e respeito dos referenciais) como presumíveis determinantes das NS, estas últimas determinantes diretos da IC, a validação da hipótese H₅ acaba por ser consistente com resultados obtidos no âmbito da TRA ou da TPB que utilizaram as CN como determinante direto das IC (*e.g.*, Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Smart, 2012; Trivedi et al., 2005).

A relação entre as crenças de controlo (CC) e o CCP foi testada na **Hipótese 7** e, tal como a ocorrida entre as CC_SNL e as ATT e entre as CN e as NS, foi igualmente suportada estatisticamente ($\beta = 0.320, p < 0.001$). Para avaliar os indicadores formativos do CCP (determinantes) foram utilizadas duas crenças de controlo: a visibilidade do rendimento (para medir o impacto do reporte do valor dos rendimentos tributáveis feitos por terceiros à AT) e o controlo das deduções fiscais (para medir o impacto do controlo das deduções fiscalmente aceites que é feito pela AT através do Portal e-Fatura). A visibilidade do rendimento, enquanto influência impeditiva ou obstáculo na realização de incumprimentos fiscais declarativos, já tinha sido reportada por vários investigadores (*e.g.*, Alm et al., 2009; Antonides & Robben, 1995; Carnes & Englebrecht, 1995; Kagan, 1989; Slemrod, 2019) e, também no âmbito da TCP, foi utilizada na medição do CCP por Smart (2012), como uma das três CC utilizadas, e por Trivedi et al. (2005), como uma das duas CC utilizadas (embora não tenham conseguido validar estatisticamente a relação

entre o CCP e as IC). Com aplicação à realidade portuguesa, também a percepção detida pelos contribuintes acerca do controlo informático realizado pela AT sobre as deduções fiscalmente aceites e o poder impeditivo que este mecanismo de base tecnológica exerce na realização de incumprimentos fiscais declarativos, demonstrou, em conjunto com a visibilidade do rendimento, ser um dos determinantes do CCP, exercendo estes, por sua vez, um efeito direto sobre a IC e sobre o comportamento de CF.

O referencial teórico que adveio da Teoria da Justiça Distributiva e da Teoria da Justiça Procedimental, duas das teorias fundamentais de justiça em psicologia social (Sabbagh & Schmitt, 2016), esteve na base da adição de dois determinantes ao presente modelo de investigação sob a hipótese de influenciarem tanto as crenças comportamentais (determinante das atitudes) como o próprio comportamento de CF: a percepção de justiça acerca do sistema fiscal (assente sobretudo em critérios distributivos) e a percepção de justiça na atuação da AT (assente nos aspetos formais e relacionais da justiça procedimental). Tanto a capacidade explicativa (R^2) como a capacidade preditiva (Q^2) dos construtos das crenças comportamentais, para os quais contribuem estes dois determinantes, são consideradas como moderadas para as CC_SNL ($R^2 = 0.288$ e $Q^2 = 0.188$) e fracas para as CC_SL ($R^2 = 0.073$ e $Q^2 = 0.027$). O contributo para as primeiras advém, sobretudo, do impacto médio das percepções de justiça do SF ($f^2 = 0.285$ e $q^2 = 0.164$), bem maior do que aquele que é exercido pelas percepções de justiça na atuação da AT ($f^2 = 0.068$ e $q^2 = 0.039$). Já o contributo para as CC_SL advém exclusivamente do impacto relativo das percepções de justiça detidas acerca do SF ($f^2 = 0.068$ e $q^2 = 0.030$).

Relativamente à percepção de justiça acerca do SF, com o objetivo de desenvolver o modelo conceptual num nível mais elevado de abstração, foi utilizado um modelo hierárquico composto por cinco construtos de ordem inferior (focando diferentes dimensões subjacentes à equidade do SF) e um construto de ordem superior que sumariou as diferentes dimensões num único construto formativo multidimensional. A avaliação dos construtos de 1.^a ordem no modelo de medida que foi realizada no ponto 5.3.1 demonstrou que os inquiridos percecionam a justiça do SF sob várias dimensões, o que é consistente com a natureza multidimensional do construto preconizada por vários investigadores (*e.g.*, Christensen et al., 1994; Christensen & Wehrich, 1996; Gilligan & Richardson, 2005; Richardson, 2005, 2006b; Richardson & Sawyer, 2001; Saad, 2010). Contudo, na avaliação ao construto formativo de 2.^a ordem, apenas as dimensões

referentes à justiça em geral e à justiça horizontal obtiveram estimativas com significância estatística. Estes resultados sinalizam que os inquiridos percecionam que, globalmente, o sistema fiscal é justo e que a carga fiscal é partilhada de igual forma por todos os contribuintes com rendimentos tributáveis semelhantes, mas também que os julgamentos pessoais acerca do sistema fiscal são desfavoráveis (justiça pessoal), o mesmo acontecendo com as perceções detidas acerca das contrapartidas entre os benefícios públicos disponibilizados e o montante de impostos pagos (justiça nas trocas) e com a perceção de que o sistema fiscal trata todos os contribuintes de forma igual relativamente ao seu nível de rendimento (justiça vertical).

A influência positiva e significativa da perceção de justiça do SF nas CC_SNL e nas CC_SL foi formalizada nas **Hipóteses 8_a** e **8_b**, respetivamente, enquanto a sua influência no comportamento de CF foi formalizada na **Hipótese 8_c** e, todas elas, validadas estatisticamente, embora com níveis diferenciados de significância ($H_{8a}: \beta = 0.456, p < 0.001$; $H_{8b}: \beta = 0.254, p < 0.025$; $H_{8c}: \beta = 0.143, p < 0.05$). A validação das hipóteses H_{8a} e H_{8b} é consistente com os resultados obtidos em vários estudos empíricos que documentaram o efeito das perceções de justiça nas atitudes dos contribuintes face ao CF (e.g., Devos, 2014; Murphy, 2004a; Roberts, 1994; Verboon & Goslinga, 2009) inclusivamente no âmbito da TCP (e.g., Bobek, 1997; Efebera et al., 2004; Saad, 2010). Embora a literatura não aponte esmagadoramente para a existência de uma relação positiva e significativa entre a perceção favorável acerca do SF e a intenção e/ou o comportamento de cumprimento das obrigações fiscais, os resultados obtidos são também consistentes com uma parte significativa das investigações realizadas e que analisaram esta relação (e.g., Devos, 2014; Efebera et al., 2004; Gilligan & Richardson, 2005; Güzel et al., 2019; Roberts, 1994; Saad, 2010; Spicer & Becker, 1980; Vogel, 1974).

As previsões realizadas de que a perceção de uma atuação justa por parte da AT influencia positiva e significativamente as CC_SNL, as CC_SL e o próprio comportamento de CF, foram formalizadas, respetivamente, nas **Hipóteses 9_a**, **9_b** e **9_c**, tendo apenas a primeira obtido validação estatística ($H_{9a}: \beta = 0.223, p < 0.001$), embora exercendo um efeito reduzido na capacidade explicativa e preditiva das CC_SNL ($f^2 = 0.068$ e $q^2 = 0.037$). A influência positiva que é exercida pela perceção de justiça na atuação das administrações fiscais na formação das atitudes dos contribuintes face ao comportamento de CF, assente nos aspetos formais e relacionais da justiça procedimental, é reconhecida pela literatura

(*e.g.*, Feld & Frey, 2002; Kirchler, 2007; Murphy, 2004b; Verboon & Goslinga, 2009). Pretendeu-se no presente trabalho, no entanto, analisar essa influência ao nível dos determinantes das atitudes dos contribuintes, ou seja, ao nível das crenças comportamentais baseadas, tanto na moral tributária (elementos pessoais de dissuasão de incumprimentos) como nos elementos formais (legais) de dissuasão. Pese embora os resultados obtidos não tenham suportado a ligação relativamente a estes últimos elementos, validaram que a perceção de uma atuação justa por parte da AT na gestão e aplicação das regras fiscais, quer sob o ponto de vista da qualidade dos procedimentos adotados na tomada de decisões, quer do tratamento interpessoal recebido, tem um efeito positivo no aumento da moral tributária, um dos determinantes comportamentais sobejamente reconhecido pela literatura como exercendo uma forte influência sobre o cumprimento das obrigações fiscais (*e.g.*, Alm, 2019; Alm & Torgler, 2011; Eisenhauer, 2006; Kornhauser, 2007; Pope & McKerchar, 2011; Sá, 2013; Sá et al., 2014; Torgler, 2007). Contudo, aspetos como a consistência na aplicação dos procedimentos, a supressão de enviesamentos, a utilização de informações precisas, a representatividade, para além dos aspetos de base relacional (respeito, honestidade, dignidade, confiança) parecem não exercer um efeito direto no comportamento de CF. Estes resultados contrariam, de certa forma, os obtidos em vários estudos empíricos (*e.g.*, Casal et al., 2016; Farrar et al., 2019; Farrar et al., 2013; Hartner et al., 2008; Murphy, 2005, 2009; Verboon & van Dijke, 2011; Wenzel, 2002) mas estão em linha com os obtidos noutros (*e.g.*, Porcano, 1988; Smith, 1992; Verboon & Goslinga, 2009; Worsham, 1996).

Ficou evidente a multiplicidade de resultados obtidos na avaliação do impacto exercido pela perceção de justiça fiscal nas atitudes dos contribuintes e/ou no seu comportamento de CF, independentemente de os critérios utilizados na sua análise estarem assentes em critérios distributivos ou nos aspetos formais e relacionais da justiça procedimental. É possível que essas inconsistências tenham surgido por vários motivos, nomeadamente pelas diferentes conceptualizações teóricas e operacionalizações diferenciadas na medição dos construtos em análise, pelo número de outras variáveis e relações averiguadas, ou mesmo devido às várias dimensões de justiça examinadas (Devos, 2014; Kirchler, 2007). No entanto, apesar das várias abordagens e conclusões retiradas, julgou-se justificado, e até recomendado, a avaliação dos efeitos exercidos pela perceção de justiça fiscal, quer nas crenças comportamentais dos inquiridos, quer no comportamento destes em termos de cumprimento das regras fiscais.

Analisando os resultados obtidos: i) nos testes às hipóteses de investigação reportados nas Tabelas 5.25 e 5.31; ii) nos efeitos diretos, indiretos e totais entre os construtos reportados nas Tabelas 5.26 e no Apêndice n.º 2; iii) na capacidade explicativa e preditiva do modelo de investigação reportados nas Tabelas 5.27 e 5.29, e iv) na magnitude dos efeitos explicativos e preditivos constantes nas Tabelas 5.28 e 5.30, podem ser sumariadas as seguintes conclusões:

- As IC, o CCP e a percepção de justiça do SF exercem um impacto direto no comportamento de CF, com coeficientes estruturais de 0.420, 0.355 e 0.143, respetivamente. Para além do efeito direto, o CCP e as percepções de justiça do SF exercem ainda um efeito indireto, pelo que o impacto total que exercem sobre o comportamento de CF é, respetivamente, de 0.491 e 0.166. O efeito indireto sobre o comportamento de CF é também exercido pelas ATT, CC_SNL e CC, com coeficientes estruturais, respetivamente, de 0.118, 0.048 e 0.157;
- As CC_SL, as NS e as CN não influenciam, nem a IC, nem o comportamento de CF. A percepção de justiça na atuação da AT não influencia o CF, mas os efeitos indiretos sobre as ATT e as IC são positivos e significativos, com coeficientes estruturais de 0.093 e 0.026, respetivamente;
- Dos dois determinantes diretos das IC com significância estatística, é o CCP o que apresenta um efeito maior ($\beta = 0.322$) por contrapartida com aquele que é exercido pelas ATT ($\beta = 0.281$);
- Todas as relações exercidas pelas CC_SNL são significativas. O efeito maior é aquele que é exercido diretamente nas ATT ($\beta = 0.460$), seguindo-se os efeitos indiretos sobre as IC ($\beta = 0.114$) e sobre o comportamento de CF ($\beta = 0.048$). Contrariamente, nenhuma das relações exercidas pelas CC_SL, diretas ou indiretas, são significativas;
- O efeito exercido pelas CN é apenas significativo na relação direta que exerce com as NS ($\beta = 0.417$), porquanto os seus efeitos indiretos sobre as IC e sobre o CF não obtiveram validação estatística;
- Todas as relações exercidas pelas CC são significativas. O efeito maior é aquele que é exercido diretamente sobre o CCP ($\beta = 0.320$), seguindo-se os efeitos

indiretos sobre ao comportamento de CF ($\beta = 0.157$) e sobre as IC ($\beta = 0.103$);

- A influência direta que é exercida pelas percepções de justiça do SF nas CC_SNL é a que apresenta o maior coeficiente estrutural de todas as relações analisadas ($\beta = 0.456$). As restantes influências exercidas são igualmente significativas, sejam as relações diretas com as CC_SL e com o comportamento de CF (com coeficientes estruturais de 0.254 e 0.143), sejam as indiretas, através das ATT e das IC, com coeficientes estruturais de 0.196 e 0.055, respetivamente;
- Para além dos efeitos indiretos exercidos pela percepção de justiça na atuação da AT sobre as ATT e as IC já referidos, dos três efeitos diretos analisados, apenas o impacto sobre as CC_SNL é significativo ($\beta = 0.223$), uma vez que a influência sobre as CC_SL e sobre o comportamento de CF não obteve validação estatística;
- O acréscimo dos dois construtos relativos às percepções de justiça (SF e AT) não produziu uma diferença significativa em termos da variância explicada do construto relativo ao comportamento de CF, uma vez que o coeficiente de determinação (R^2) passou de 0.504 para 0.520. Foi sobretudo no R^2 das CC_SNL que se verificaram as maiores diferenças, com um acréscimo de 0.202 (passando de 0.086 para 0.288);
- O maior impacto relativo, tanto em termos de relevância explicativa (f^2) como em termos de relevância preditiva (q^2) provém do impacto das percepções de justiça do SF nas CC_SNL, com efeitos de 0.285 e 0.164, respetivamente. Seguem-se as influências da IC ($f^2 = 0.269$, $q^2 = 0.097$) e do CCP ($f^2 = 0.217$, $q^2 = 0.073$) sobre o comportamento de CF, e a influência exercida pelas CC_SNL sobre as atitudes face ao CF ($f^2 = 0.177$, $q^2 = 0.096$).

6.3 Contribuições teóricas e implicações práticas da investigação

Os resultados obtidos na presente investigação produziram tanto contribuições teóricas como implicações práticas para a AT e decisores políticos.

6.3.1 Contribuições teóricas

Não obstante a quantidade significativa de estudos realizados acerca do comportamento de CF, os resultados alcançados não têm sido consensuais e, não raras vezes, têm

produzido até conclusões contraditórias ou inconclusivas. Consequentemente, é desejável a procura contínua por um modelo abrangente que incorpore as contribuições que têm sido dadas pelo número cada vez mais crescente de estudos sobre a temática. Nesse sentido, embora não haja como negar o papel das sanções legais na gestão do cumprimento das obrigações fiscais por parte dos contribuintes, mas reconhecendo que existem outros fatores igualmente importantes, este trabalho analisou a influência de variáveis económicas e não económicas à luz da TCP (Ajzen, 1985, 1991, 2005), contribuindo, desta forma, com um modelo mais completo acerca deste complexo comportamento.

Numa perspetiva teórica este trabalho apresenta várias contribuições.

Primeiro, porque examina o comportamento de CF aplicado à realidade portuguesa através de uma abordagem holística, com a integração na TCP de construtos oriundos de outros modelos e teorias relevantes para o estudo desta temática. Todos os construtos demonstraram ter utilidade explicativa e preditiva, pelo que a sua inclusão foi bem aceite no seio da TCP. Teoricamente, confirmou a IC e o CCP como preditores do comportamento, mas também demonstrou que, por muito forte que seja a intenção de cumprir as regras fiscais, o cumprimento é sobretudo determinado pela perceção individual da existência de barreiras impeditivas ao incumprimento fiscal. Reforçou não só o papel das sanções não legais (ou moral tributária) na formação das atitudes dos contribuintes, mas também que a perceção de justiça detida pelos contribuintes acerca do SF e da atuação da AT, contribui significativamente para um aumento dessa moral tributária.

Segundo, porque é dos poucos trabalhos a utilizar a formulação completa da TCP com o objetivo de identificar os determinantes do comportamento de CF, a par, nomeadamente, de Smart (2012) e Trivedi et al. (2005). Outros investigadores que utilizam a TCP como modelo conceptual nas suas investigações não incluíram o comportamento e, portanto, não examinaram a relação que a IC e o CCP têm sobre este (*e.g.*, Benk et al., 2011; Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004; Saad, 2010; Taing & Chang, 2020). Acresce que, ao contrário de todos os estudos identificados, que ou avaliaram os determinantes da IC (atitudes, normas subjetivas e CCP) apenas de forma direta (Benk et al., 2011; Bobek, Hatfield, et al., 2007; Efebera et al., 2004; Saad, 2010;

Taing & Chang, 2020) ou utilizaram medidas indiretas (crenças comportamentais, normativas ou de controlo) para avaliar diretamente esses construtos teóricos (Bobek & Hatfield, 2003; Smart, 2012; Trivedi et al., 2005), o presente trabalho utilizou, tal como recomendado por Ajzen (2019b) e Francis et al. (2004), tanto medidas diretas como indiretas (determinantes das medidas diretas). Esta opção permitiu que o modelo, através de uma série de crenças identificadas pela literatura e da avaliação que os indivíduos realizam sobre as mesmas, conseguisse, não simplesmente prever a intenção de cumprimento fiscal, mas também explicar parcialmente essa intenção.

Terceiro, porque embora de uma forma geral quase todos os estudos analisados tenham procedido à inclusão de construtos adicionais à TCP, como por exemplo, as obrigações morais no caso de Bobek e Hatfield (2003), a ética no caso de Trivedi et al. (2005), as perceções de justiça, o conhecimento fiscal e a complexidade fiscal no caso de Saad (2010) ou as normas da sociedade no caso de Smart (2012), o presente trabalho incorporou outros referenciais teóricos na TCP, com a consideração de variáveis económicas e não económicas com origem na Teoria da Justiça Distributiva, na Teoria da Justiça Procedimental e na abordagem sociológica da Teoria da Dissuasão. Embora este trabalho não tenha sido o primeiro a analisar a influência da justiça fiscal no comportamento de CF, deu o seu contributo ao alargar a análise ao impacto que esta exerce sobre as crenças comportamentais (determinante das atitudes).

Quarto, considerando que a investigação com construtos multidimensionais através do processo de modelação PLS-SEM é ainda limitado (Wetzels et al., 2009), este trabalho preencheu essa lacuna ao usar um construto formativo multidimensional na operacionalização das perceções de justiça acerca do SF (assente sobretudo em critérios distributivos e consideravelmente mais explorada em contexto fiscal do que os critérios procedimentais e relacionais). A utilização de construtos hierárquicos permitiu desenvolver o modelo num nível mais elevado de abstração possibilitando o enfoque nos subelementos do construto principal (Hair et al., 2017). Acresce, que uma das razões apontadas para as inconsistências de resultados obtidos na análise à equidade fiscal como influenciadora do CF diz respeito à sua natureza multidimensional (Jackson & Milliron, 1986; Richardson & Sawyer, 2001). Na esmagadora maioria dos trabalhos empíricos realizados, os efeitos da justiça distributiva sobre o CF foram analisados através da utilização unidimensional de alguns dos seus aspetos ou através da utilização de uma

medida de avaliação global acerca do sistema fiscal (Wenzel, 2002). Dos trabalhos analisados e que tiveram a TCP como teoria-base nos seus modelos de investigação, apenas Saad (2010) examinou os efeitos de várias dimensões de justiça nas intenções de CF e na avaliação global das atitudes e, de forma semelhante, também este trabalho provou empiricamente que as perceções de justiça detidas acerca do SF podem ser medidas através de diferentes dimensões, com as implicações práticas que daí poderão decorrer.

Quinto, mas talvez um dos contributos mais importantes, este estudo foi, ao melhor do nosso conhecimento, o primeiro a utilizar a TCP como estrutura conceptual na explicação do comportamento de CF com aplicação à realidade portuguesa. Os poucos trabalhos realizados e que foram analisados assentes na TCP e com objetivos semelhantes, tiveram aplicação à realidade dos Estados Unidos da América (Bobek, Hatfield, et al., 2007; Bobek & Hatfield, 2003; Efebera et al., 2004), do Canadá (Trivedi et al., 2005), da Malásia (Saad, 2010), da Turquia (Benk et al., 2011), da Nova Zelândia (Smart, 2012) e do Camboja (Taing & Chang, 2020). Ora, este trabalho identificou alguns dos determinantes do comportamento de CF aplicado aos contribuintes individuais em Portugal assente na TCP, uma das teorias de psicologia social mais utilizadas na previsão do comportamento (Armitage & Conner, 2001; Bosnjak et al., 2020; Ulker-Demirel & Ciftci, 2020). Este facto é especialmente importante, uma vez que eventuais lacunas no conhecimento acerca dos determinantes desse comportamento, inviabilizam que os decisores políticos apliquem estratégias adaptadas ao ambiente fiscal português com vista à melhoria dos níveis de cumprimento das obrigações fiscais no país. O “tratamento” a dar à mesma “doença” poderá, ou deverá, ser diferenciado daquele que é aplicado a outras jurisdições, com culturas diferentes e ambientes legislativos e práticas administrativas diferenciadas. Embora alguns aspetos relacionados com a temática do CF em Portugal já tenham sido analisados por outros investigadores (*e.g.*, Borrego, 2014; Marques et al., 2020; Sá, 2013; Sá et al., 2014), o carácter exploratório deste trabalho poderá contribuir ainda como guião para futuras investigações com aplicabilidade à realidade portuguesa no âmbito da TCP.

Sexto, ao ser aplicado um modelo de equações estruturais, este trabalho também reforça a ideia de que a abordagem PLS-SEM pode ser utilizada com sucesso em modelos comportamentais complexos. Através desta abordagem metodológica foi possível

examinar, em simultâneo, uma série de relações de dependência e permitiu avaliar, tanto as relações que se estabelecem entre os construtos e os respetivos indicadores (mostrando a contribuição individual de cada indicador relativamente ao construto a que está ligado), como as relações estabelecidas entre os construtos. Este trabalho demonstrou igualmente que o *software* SmartPLS é uma ferramenta útil na verificação da validade e fiabilidade das variáveis latentes em análise e na testagem das relações formuladas entre elas e que constituíram as hipóteses de investigação. Dos trabalhos analisados no âmbito da TCP, apenas Saad (2010) e Smart (2012) utilizaram modelos de equações estruturais com mínimos quadrados parciais e ambos usaram o *software* PLS-Graph.

6.3.2 Implicações práticas

O cumprimento fiscal é uma questão comportamental complexa e, simultaneamente, um tema delicado. Há quase cinquenta anos que existe um interesse considerável nesta área de investigação e são inúmeros os estudos realizados por economistas, psicólogos e sociólogos, todos na tentativa de compreenderem e identificarem os fatores influenciadores do comportamento dos indivíduos em matéria de cumprimento das obrigações fiscais. Contudo, compreender este fenómeno é desafiador, não só para académicos e investigadores, mas também para decisores políticos e para as administrações fiscais espalhadas pelo mundo, uma vez que a conceção de políticas e práticas que fomentem o aumento dos níveis de CF requer uma compreensão dos determinantes do mesmo. A consolidação desse conhecimento implica a necessidade de testar a eficácia dos modelos tradicionais, baseados na teoria económica e assentes nas sanções legais ou formais (como ações de fiscalização e penalizações para quem não cumpre), mas também de outras formas de intervenção no combate ao incumprimento fiscal, baseadas sobretudo nas crenças e nas atitudes dos contribuintes.

O modelo de psicologia fiscal adotado no presente estudo, com a incorporação dos fatores económicos, juntamente com fatores sociais e psicológicos identificados na vasta literatura disponível, permitiu investigar e identificar alguns dos determinantes do CF dos contribuintes individuais em Portugal. Assim, para além do aumento do conhecimento científico na área da tributação, os resultados deste trabalho podem também ter implicações práticas, em especial para a Autoridade Tributária e Aduaneira.

Os modelos assentes na abordagem da dissuasão económica defendem que os contribuintes só cumprem as suas obrigações fiscais devido às consequências económicas da deteção dos incumprimentos e da punição por essa conduta (Alm et al., 2020). Esta estratégia para o aumento das receitas fiscais é a forma mais fácil e mais comum de controlo por parte das administrações fiscais, embora sejam mais dispendiosas e possam contribuir para a promoção de atitudes negativas dos contribuintes relativamente a estas (Alm, 2019; Kirchler, 2007). Acresce que a literatura aponta para uma eficácia limitada dessas ferramentas de dissuasão no aumento do nível de cumprimento das obrigações fiscais (e.g., Alm et al., 1995; Marques et al., 2020; Murphy et al., 2016; Sá et al., 2014). Consistente com esta visão, também os resultados deste trabalho indicam que os efeitos das sanções legais nas atitudes em relação ao cumprimento e, conseqüentemente, sobre o próprio comportamento, foram inconclusivos. Não ficou claro que a probabilidade de deteção, de punição e a severidade desta última, aumentem o nível de CF dos contribuintes em Portugal. Em contraste, os resultados suportaram que as sanções não legais, assentes nos sentimentos de culpa associados a eventuais incumprimentos fiscais, no senso de dever cívico e nas obrigações morais, influenciam positivamente as atitudes em relação ao cumprimento, pelo que demonstraram ser, efetivamente, mais eficazes do que as sanções legais no aumento dos níveis de CF. A influência desta consciência fiscal é, então, uma forma poderosa de autossanção e, se as atitudes em relação ao comportamento são influenciadas por estas punições impostas pelo próprio indivíduo, há então que consolidar este mecanismo de controlo e adicioná-lo às estratégias tradicionais de fiscalização.

As implicações que podem decorrer destas conclusões para a AT e para os decisores políticos passam, portanto, por uma menor concentração de esforços na dissuasão dos incumprimentos das obrigações fiscais por via das sanções formais e numa aposta mais assertiva no aumento da motivação intrínseca no sentido do cumprimento. De referir que o Governo português evidenciou no seu Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscal e Aduaneira (PECFEFA) para o triénio 2018-2020, um conjunto de medidas que pretende levar a efeito na luta contra a fraude, evasão fiscal e economia paralela. Num dos vetores estratégicos de intervenção prioritária definiu a necessidade de “*simplificar e promover o cumprimento voluntário das obrigações fiscais e aduaneiras*” (Governo de Portugal, 2018, p. 4) e aponta como fatores críticos de sucesso, entre outros, o aumento da perceção do risco associado ao incumprimento e da consciência dos deveres de

cidadania. A AT, a quem compete operacionalizar o PECFEFA, também identificou no seu Plano Estratégico (2020-2022) alguns objetivos estratégicos prioritários, entre eles, o de “*fomentar o cumprimento voluntário, através do apoio aos contribuintes, da gestão do risco e do reforço ao combate à fraude e evasão*” através de uma abordagem assente no “*reforço dos mecanismos de apoio ao contribuinte, a par de uma atuação atempada e consequente sobre o incumprimento que incremente a perceção do risco da sua deteção e dos custos que lhe estão associados*” (Autoridade Tributária e Aduaneira, 2020, p. 8). O PECFEFA, para além de explicar a importância do combate à fraude e à evasão, a evolução da transformação digital e o desenvolvimento das tecnologias de informação da AT, apontou como ferramentas na promoção do cumprimento voluntário das obrigações, “*o aumento da perceção de risco associada ao sancionamento efetivo das situações de incumprimento fiscal*”, sendo para isso determinante a criação de condições para que os contribuintes possam cumprir as suas obrigações de uma forma simples, e a vontade de iniciar a promoção da “*educação para a cidadania fiscal, através da sensibilização das crianças, jovens e jovens adultos para a importância dos seus deveres de cidadania neste âmbito*” (Governo de Portugal, 2018, pp. 40–41).

A ferramenta de promoção do CF assente na educação fiscal, enquanto método de ensino e aprendizagem que visa a consciencialização do cidadão sobre a função social dos impostos e do seu papel na promoção da justiça fiscal, vai ao encontro dos resultados do presente estudo. É importante que se elaborem estratégias para estimular o dever moral do cumprimento das obrigações fiscais, expondo os impostos como algo essencial e positivo para a sociedade e alertar para os danos que o incumprimento fiscal causa à sociedade como um todo. Muito embora no último triénio a AT tenha desenvolvido, sobretudo para os mais jovens, várias ações no âmbito da cidadania fiscal, como a realização de *workshops* em alguns estabelecimentos de ensino do país, a organização da exposição “*Educação e Cidadania Fiscal*”, a publicação de livros de banda desenhada ou a criação do jogo da educação fiscal “*Tax Bem!*” (Autoridade Tributária e Aduaneira, 2019), estes instrumentos não chegam a todas as escolas e a todas as crianças e jovens do país. Uma política como a de incorporar a “*educação para a cidadania fiscal*” nos currículos do ensino básico e secundário, eventualmente no âmbito da disciplina de Cidadania e Desenvolvimento, ajudaria nessa disseminação e, simultaneamente, na exposição precoce ao facto de o pagamento dos impostos devidos ser, mais do que uma obrigação, um dever moral e fundamental de cidadania. Complementarmente aos

protocolos já celebrados no âmbito do Projeto Cidadania Fiscal 2.0³⁶, poderiam também ser criadas bolsas de voluntariado para que pessoas com reconhecidos conhecimentos fiscais e pedagógicos e com disponibilidade para o efeito, pudessem colaborar com a AT na realização de ações de formação de professores e/ou de seminários e campanhas informativas nas escolas do ensino básico e secundário e instituições de ensino superior.

Para além da influência das atitudes nas ações realizadas pelos indivíduos, estas são também influenciadas pelo ambiente social (Turner, 1991). Existem diferentes tipologias de normas sociais, nomeadamente, as normas de injunção e as normas descritivas. Enquanto as primeiras *“describe what other group members think ought to be done”*, as segundas *“describe what is typical or usual think to do within a certain social groups”* (Stok & Ridder, 2019, p. 97). As normas subjetivas no âmbito da TCP (e também da TAR) são consideradas como um tipo de norma de injunção, uma vez que o interesse é avaliar a perceção da pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido do envolvimento num dado comportamento. A componente social da TCP, com a utilização das normas subjetivas, acaba por operacionalizar de forma mais restritiva a influência do ambiente social ao nível do comportamento.

No presente trabalho, a relação entre as normas subjetivas e a intenção de cumprimento fiscal não obteve validação estatística, o que contrariou os resultados de todos os trabalhos analisados que recorreram à TCP como estrutura conceptual dos seus modelos teóricos. A falta de significância estatística desta relação, eventualmente motivada pela deficiente conceptualização do construto das normas subjetivas, não deverá significar o abandono, por parte dos decisores políticos e da AT, da comunicação à generalidade dos contribuintes de que o cumprimento das obrigações fiscais é o comportamento prevalente na sociedade. Se os contribuintes percecionarem que a generalidade da população cumpre os seus deveres fiscais, inclusivamente os seus referenciais, então será mais provável que o façam também (Alm, 2012, 2019; Sandmo, 2005). Uma das ferramentas para o efeito poderá passar pela continuação da divulgação do nome dos contribuintes incumpridores, não só como forma de desconforto dos próprios, mas também para sinalizar que o

³⁶ <https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/Cidadania/Protocolos/Paginas/default.aspx>

incumprimento fiscal não é a regra³⁷. Segundo Kornhauser (2007) esta técnica alternativa de dissuasão por via da vergonha é também utilizada em alguns estados norte-americanos (Alabama, Califórnia, Carolina do Norte e Wisconsin) embora a autora reforce que a sua utilização possa não ser efetiva para indivíduos que não se sintam constrangidos pelo seu comportamento e/ou não estejam preocupados com o efeito da visibilidade das suas condutas incumpridoras na sua reputação. Em sentido contrário, a Nova Zelândia e a Austrália também tinham estratégias semelhantes mas deixaram de as aplicar (Smart, 2012).

À luz da TCP o CCP influencia o comportamento tanto de forma direta como indireta (através das IC) e, no presente trabalho, ficou demonstrado não só que se trata do construto que exerce uma maior influência total sobre o comportamento de CF, como também que as crenças de controlo utilizadas (a visibilidade do rendimento e o controlo das deduções fiscais através do Portal e-Fatura) têm para com o CCP uma relação positiva e significativa. Enquanto o reporte do valor dos rendimentos tributáveis às administrações fiscais já tinha sido identificado pela literatura como um obstáculo à realização de incumprimentos declarativos (*e.g.*, Alm et al., 2009; Carnes & Englebrecht, 1995; Kagan, 1989; Smart, 2012), a validação do controlo de base tecnológica utilizado em Portugal através do sistema e-Fatura como um fator impeditivo aos incumprimentos fiscais, tem, e continuará a ter, implicações claras para a administração fiscal portuguesa.

A implementação do sistema e-Fatura em Portugal, ocorrida em 2013, representou um marco histórico para o país. Tratou-se de um projeto pioneiro ao nível europeu no que concerne à luta contra a fraude e evasão fiscal que passou também a atribuir aos cidadãos um papel essencial nesse combate. A implementação deste sistema proporcionou à AT, pela primeira vez, a capacidade de acompanhar em tempo real a atividade económica, antes mesmo de se iniciarem os prazos de cumprimento voluntário das obrigações que dela emergem. Passados mais de oito anos da sua implementação, continua a ser reconhecido pela AT como um poderoso instrumento de combate à fraude e evasão fiscal

³⁷ Desde a entrada em vigor da Lei n.º 60.º-A/2005, de 30 de dezembro (Orçamento do Estado para 2006) que a AT, em cumprimento da Lei Geral Tributária, procede à publicação das listas de contribuintes cuja situação tributária não se encontre regularizada, por ter terminado o prazo de pagamento voluntário sem terem cumprido as suas obrigações e, no prazo e termos legais, não tenham prestado garantia ou requerido a sua dispensa. Estas listagens estão em constante atualização e podem ser consultadas no sítio da AT em: https://static.portaldasfinancas.gov.pt/app/devedores_static/de-devedores.html.

e, face à análise efetuada neste trabalho, poder-se-á concluir que os contribuintes também percecionam o sistema e-Fatura como um obstáculo à realização de incumprimentos, em virtude do maior acompanhamento e controlo da sua situação tributária por parte da AT. Enquanto entidade responsável pela arrecadação das receitas fiscais orçamentadas, a AT deverá, assim, continuar a otimizar a arquitetura dos seus sistemas de informação e assumir-se como uma das administrações fiscais mais avançadas no mundo na utilização de mecanismos de base tecnológica como forma de combate à economia paralela.

Outra implicação prática deste trabalho resulta da consideração no modelo de investigação da avaliação das perceções de justiça do SF e da atuação da AT, sobretudo pelo impacto que estas exercem nas crenças comportamentais baseadas nas sanções não legais (ou moral tributária).

Pese embora os resultados apontem para a influência positiva da perceção de justiça do SF, tanto ao nível das duas tipologias de crenças comportamentais consideradas como do próprio comportamento cumpridor, o facto da análise ter sido efetuada através de um construto formativo multidimensional, permite que os decisores políticos possam promover ferramentas que melhorem as dimensões nas quais os inquiridos demonstraram percecionar injustiças (justiça pessoal, justiça vertical e justiça nas trocas). Uma maior transparência das contas e das ações públicas, como a realização, por exemplo, de campanhas publicitárias descomplicadas e visualmente atrativas, a explicitar a forma como é realizada a afetação da receita fiscal, talvez pudesse ser um mecanismo útil.

Para fomentar o comportamento de CF a AT, como entidade a quem compete promover o cumprimento voluntário com as regras fiscais, deverá enfatizar os aspetos de justiça procedimental e relacional nas suas ações. Não obstante os dados recolhidos não tenham permitido identificar a existência, ou não, de situações prévias de disputa com a AT, o que constitui uma limitação deste estudo, os resultados obtidos suportam que a atuação da AT na gestão e aplicação das regras fiscais, quer sob o ponto de vista da qualidade dos procedimentos que adota na tomada de decisões, quer relativamente ao tratamento cortês, respeitoso e digno para com os contribuintes, contribui para o aumento da consciência fiscal detida por estes. Contudo, a perceção da sua atuação assente nestes critérios de justiça procedimental e relacional, não demonstrou exercer uma influência no comportamento de cumprimento das obrigações fiscais por parte dos contribuintes. O

principal argumento do Modelo Relacional da Autoridade é o de que quando as pessoas consideram que a atuação das autoridades se pauta por normas de justiça procedimental e, por intermédio do tratamento recebido, confiam e reconhecem legitimidade às ações e decisões dessas autoridades, somente essa legitimação pode assegurar a aceitação e o cumprimento voluntário das regras emanadas por essa autoridade (Tyler & Lind, 1992). A falta de significância estatística na relação entre a percepção de uma atuação procedimentalmente justa por parte da AT e o cumprimento das regras fiscais, significa que os contribuintes ainda não desenvolveram sentimentos de lealdade e de dever para com a AT e essa falta de legitimação condiciona o estabelecimento de compromissos a longo prazo e de cumprimento voluntário das regras. Assim, apesar da integridade, da transparência, do compromisso e a inovação serem valores defendidos pela administração fiscal portuguesa (Autoridade Tributária e Aduaneira, 2020) é necessário que estes valores sejam, de facto, percebidos e internalizados pelos contribuintes. A AT deverá assim, por exemplo, desenvolver uma política de comunicação mais eficaz, transparente e acessível a todos os contribuintes, disponibilizar serviços personalizados que atendam aos diferentes perfis detidos pelos contribuintes e investir na capacitação e qualificação dos seus trabalhadores.

6.4 Limitações e investigação futura

Apesar das contribuições teóricas e práticas e muito embora o modelo de investigação proposto tenha sido desenvolvido de acordo com a revisão da literatura efetuada, este trabalho apresenta as suas limitações, como qualquer outro, que devem ser tomadas em consideração. As limitações serão agora apresentadas conjuntamente com linhas de investigação futuras, uma vez que estas advêm, na maioria dos casos, das próprias limitações.

Em primeiro lugar há que referir que a amostra utilizada neste estudo foi obtida através de um processo de amostragem não probabilística por conveniência, significando assim que não é representativa da população-alvo (Etikan et al., 2016). Como tal, os resultados só se aplicam a ela própria e não deverão ser generalizados à totalidade dos contribuintes individuais em Portugal. Acresce que o processo de modelação PLS-SEM foi realizado sobre a totalidade da amostra assumindo, implicitamente, que os dados provêm de uma população homogénea (Hair et al., 2017). Contudo, esta suposição de que os dados são

relativamente homogêneos é pouco realista, e a não consideração de uma eventual heterogeneidade dos mesmos pode condicionar a validação dos resultados (Hair, Sarstedt, Matthews & Ringle, 2016). Assim, seria desejável a replicação deste estudo, mas com uma proporção mais equilibrada de inquiridos, sobretudo em termos da fonte principal de rendimento e do nível de escolaridade, uma vez que a esmagadora maioria dos inquiridos são trabalhadores por conta de outrem e com altos níveis de escolaridade. Com um maior equilíbrio no que diz respeito à caracterização sociodemográfica da amostra, seria interessante que as futuras investigações pudessem realizar análises multigrupos no âmbito do PLS-SEM (também designadas por PLS-MGA) por forma a explorar eventuais diferenças entre subpopulações no que diz respeito às suas perceções e avaliações do fenómeno do CF (por exemplo, separando os inquiridos que auferem maioritariamente rendimentos de trabalho dependente e/ou pensões daqueles cujo rendimento advém, sobretudo, da atividade que desenvolvem de forma independente ou de rendimentos de capitais e/ou prediais). Embora a dimensão global da amostra do presente trabalho tenha ultrapassado o mínimo desejável preconizado por vários investigadores (e.g., Barclay et al., 1995; Chin, 1998; Westland, 2010), com a existência do desequilíbrio amostral já referido e a complexidade do modelo teórico, a realização destas análises seria difícil, porquanto o número de observações em cada grupo seria insuficiente. Contudo, caso estas limitações sejam ultrapassadas, o modelo poderá ser estimado em separado para cada subamostra, o que dará origem a coeficientes estruturais e estatísticas *t* para cada grupo, com as implicações que daí poderão decorrer (Hair et al., 2017; Henseler et al., 2009; Pinto, 2016). Paralelamente à análise a esta heterogeneidade observada, seria interessante também acautelar eventuais problemas de heterogeneidade não observada (quando diferenças entre dois ou mais grupos de dados não derivam de uma característica observável ou da combinação de várias características) e que pode ser avaliado no âmbito do PLS-SEM através do método *finite mixture* PLS (FIMIX-PLS) (Hair et al., 2016, 2017).

Uma limitação já anteriormente identificada aquando da discussão dos resultados obtidos, diz respeito à utilização de um único indicador na avaliação das normas subjetivas. Esta deficiente conceptualização do construto poderá estar, inclusivamente, na base da não validação estatística da relação entre a pressão dos núcleos interpessoais próximos no sentido do cumprimento das obrigações fiscais e a intenção de o fazer, contrariando as evidências empíricas apresentadas por vários investigadores.

Outra limitação deste estudo advém do facto dos dados terem sido obtidos através da utilização de um questionário, embora se trate de uma das principais fontes de recolha de dados em ciências sociais (Bell & Waters, 2018). A utilização de informação autodeclarada poderá ser menos fiável, especialmente quando os questionários abordam uma temática sensível como é o caso do cumprimento das obrigações fiscais, com questões que podem ser vistas como potencialmente incriminadoras ou constrangedoras (Hessing et al., 1988). De facto, embora seja admissível que alguns dos inquiridos não tenham sido honestos nas suas respostas, fazendo com que as mesmas não reflitam as suas verdadeiras convicções ou comportamentos, ou que tenham tido dificuldade na interpretação de algumas questões, tudo foi feito para minimizar esses efeitos indesejáveis, nomeadamente, garantindo desde logo o anonimato e a utilização exclusiva dos dados para fins académicos e, posteriormente, a identificação e exclusão dos questionários com padrões suspeitos de respostas. Uma outra limitação metodológica associada decorre do facto de não se ter realizado um estudo-piloto antes da elaboração do questionário. Embora seja defendido por Ajzen e Fishbein (1980) e por Fishbein e Ajzen (2010) a utilização das crenças individuais relevantes, que resultam das respostas dadas pelos inquiridos através de um formato de resposta livre, é-lhes normalmente apresentado um conjunto de crenças formais obtidas através de testes-piloto (Conner & Sparks, 2005). Em substituição das crenças individuais relevantes e das crenças formais, foram utilizadas um conjunto de crenças subjacentes ao cumprimento das obrigações fiscais que derivam da análise à literatura e às teorias de CF. Contudo, foi desenvolvida uma medida preventiva no sentido de assegurar a consistência e validade do questionário, uma vez que antes da sua divulgação foi realizado um pré-teste com alguns colegas, estudantes e familiares, com níveis diferenciados de conhecimentos fiscais, no sentido de solicitar comentários sobre a clareza das questões apresentadas no sentido de permitir o seu melhoramento. Acresce ainda o hiato temporal ocorrido entre o momento da recolha dos dados (2017-2018) e o presente, em que os resultados e as conclusões estão a ser disseminados. Estas limitações metodológicas não deverão, contudo, diminuir a relevância das conclusões retiradas e as contribuições dadas pelo presente estudo, uma vez que na sua maioria eram inevitáveis e ocorrem em muitos estudos semelhantes.

O elevado volume de literatura acerca do comportamento de (in)cumprimento fiscal produzido nestes quase cinquenta anos pode ter contribuído, paradoxalmente, para uma outra limitação deste estudo. Devido aos recursos limitados e à extensão de literatura

disponível, não foi praticável obter e rever todos os artigos tidos como eventualmente relevantes. Assim, tirando algumas aquisições e os artigos que alguns investigadores gentilmente disponibilizaram, a maioria da restante literatura ficou limitada àquela que está disponível nas bases de dados subscritas pela Universidade do Algarve. Esta limitação significa que, eventualmente, foram omitidas algumas investigações importantes para a temática em estudo e que se desconhece o efeito de tal omissão.

Apesar de todas as limitações já apontadas, deverá ser realçado o caráter exploratório e pioneiro deste trabalho ao ter investigado o CF dos contribuintes individuais em Portugal à luz da TCP, o que poderá ter uma importância significativa para investigações que venham a ser realizadas no futuro e com aplicabilidade à realidade portuguesa. Os próximos estudos poderão equacionar o acréscimo de novos indicadores na mensuração das variáveis consideradas (de forma a consolidar os conceitos e a suportar, ou não, as conclusões agora retiradas), bem como a consideração de outras variáveis e relações que possam melhorar a capacidade preditiva e explicativa do modelo teórico. Embora esta última tenha sido considerada moderadamente elevada ($R^2 = 0.52$), significa que quase metade da variância do comportamento de CF não conseguiu ser explicada pelo presente modelo. Como sugestões poderão ser apontados um conjunto de determinantes com eventual impacto, direto ou indireto, no cumprimento das obrigações fiscais dos contribuintes em Portugal, nomeadamente, a complexidade do sistema fiscal, o nível de literacia fiscal dos contribuintes, a instabilidade da legislação fiscal ou a confiança governamental. Pelas limitações já apontadas, também ao nível das crenças relevantes que estão na base das atitudes dos contribuintes, seria interessante que pudessem ser identificadas através do processo de elucidação defendido por Ajzen e Fishbein (1980) e Fishbein e Ajzen (2010) ou através de entrevistas a um espectro alargado e diferenciado de contribuintes. Desta forma, seria possível testar um eventual aumento do coeficiente de determinação agora obtido e incorporar a abordagem qualitativa à quantitativa na identificação de aspetos que podem não ser óbvios, mas que tenham grande importância, sobretudo num tema sensível com este.

Outra área interessante para investigação futura passa por um estudo mais aprofundado acerca do comportamento fiscal por parte de contribuintes que já foram penalizados pelas suas condutas incumpridoras. Tal como já referido na parte final do ponto 6.3.2, os dados obtidos para este trabalho não permitiram isolar as atitudes e o comportamento tido por

contribuintes que já tenham sido eventualmente penalizados em resultado das suas condutas fiscais. Desta forma, não só não foi possível aferir o impacto dessas punições no seu comportamento fiscal futuro, como também condicionou a averiguação do impacto da justiça procedimental e relacional das ações da AT sobre o comportamento de CF destes contribuintes. Esta análise poderia providenciar à AT um melhor entendimento da forma como deverá gerir os seus procedimentos no sentido de reduzir as atitudes negativas em torno do processo.

Uma dimensão da justiça que não foi considerada neste trabalho, mas que seria eventualmente importante vê-la desenvolvida em trabalhos futuros, diz respeito à justiça retributiva, ou seja, à adequação percecionada acerca das sanções que são aplicadas em caso de incumprimento das normas (Wenzel & Okimoto, 2016) que, quando analisadas no âmbito do CF, dizem respeito à responsabilização e punição justa para quem não cumpre as regras fiscais (Kirchler et al., 2008). Seria interessante averiguar, por um lado, a perspetiva dos contribuintes cumpridores (se percecionam como injusto que outros contribuintes violem as regras fiscais e não sejam castigados) e, por outro lado, a perspetiva dos contribuintes incumpridores (se percecionam como injusta, desproporcionada ou injustificada, a sanção imposta pelos seus incumprimentos). Se num sentido mais restritivo a justiça retributiva trata das questões das punições justas e apropriadas para os incumpridores, num sentido mais amplo poderá incluir também a adequação dos procedimentos envolvidos na aferição do incumprimento fiscal (Wenzel, 2003). Poderá haver assim um nível de sobreposição com a justiça procedimental que seria interessante ver investigado no futuro.

Concluindo, apesar da vasta literatura, compreender o complexo comportamento de cumprimento fiscal continua a ser um desafio. Será forçosamente necessária mais investigação para confirmar e alargar os resultados agora produzidos de maneira a contribuir para a identificação do melhor modelo para a compreensão da forma como os contribuintes encaram as suas obrigações fiscais, e que já dura há quase meio século.

6.5 Notas finais

O presente trabalho de investigação apresentou e testou um modelo para examinar os fatores influenciadores da intenção de cumprimento das obrigações fiscais e do próprio

comportamento, assente na TCP e em outras teorias, baseando-se em investigações empíricas realizadas anteriormente sobre este comportamento. O modelo apresentou um mérito aceitável, na medida que conseguiu explicar 52% da variância do comportamento de CF. Há, portanto, boas evidências de que a integração da Teoria da Dissuasão e das teorias de justiça distributiva e procedimental com a TCP, forneceu uma abordagem eficiente para examinar este comportamento.

Os resultados indicaram que o comportamento de CF é particularmente determinado pela IC e pelo CCP que é, por sua vez, influenciado pela percepção da existência de obstáculos impeditivos ao incumprimento fiscal. O terceiro maior preditor do CF são as atitudes detidas pelo contribuinte face ao cumprimento e que são fortemente influenciadas pela moral tributária detida por este. Por sua vez, a percepção da existência de um SF justo, assente sobretudo em critérios distributivos, demonstrou ter uma forte influência no estabelecimento dessa moral tributária.

Apesar da vasta literatura sobre o tema, compreender o fenómeno do cumprimento das regras fiscais, continua a ser um desafio para as administrações fiscais, decisores políticos e investigadores. No entanto, parece consensual, que apenas abordando diferentes aspetos do problema do cumprimento e aplicando diferentes metodologias é que algum progresso pode ser alcançado no entendimento pleno desse complexo comportamento. Em resposta, este trabalho de investigação aplicou teorias e abordagens metodológicas que foram utilizadas com sucesso em várias investigações comportamentais, mas não amplamente aplicadas neste comportamento em concreto. Consequentemente, acreditamos que tenha dado uma modesta contribuição ao proporcionar um conhecimento adicional sobre os determinantes das intenções comportamentais e do comportamento de CF aplicado à realidade portuguesa, pois se há mais de duzentos anos Benjamin Franklin dava como certo apenas a morte e os impostos, continua a parecer claro na atualidade que afinal (Klepper & Nagin, 1989b, p. 1):

“Three things are certain in life: death, taxes, and mankind’s unrelenting effort to evade both”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aarts, H., Verplanken, B., & van Knippenberg, A. (1998). Predicting Behavior From Actions in the Past: Repeated Decision Making or a Matter of Habit? *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1355–1374. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01681.x>
- Adams, J. S. (1963). Towards an understanding of inequity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(5), 422–436. <https://doi.org/10.1037/h0040968>
- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 267–299. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60108-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60108-2)
- Afonso, Ó. (2014). *A Economia Não-Registada em Portugal* (Observatório de Economia e Gestão de Fraude). <https://obegef.pt/wordpress/wp-content/uploads/2014/12/ApresentacaoIndice 2013.pdf>
- Agnew, C. R. (1998). Modal versus individually-derived beliefs about condom use: Measuring the cognitive underpinnings of the theory of reasoned action. *Psychology and Health*, 13(2), 271–287. <https://doi.org/10.1080/08870449808406751>
- Aguirre-Urreta, M. I., & Hu, J. (2019). Detecting Common Method Bias: Performance of the Harman’s Single-Factor Test. *Data Base for Advances in Information Systems*, 50(2), 45–70. <https://doi.org/10.1145/3330472.3330477>
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27–58. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27>
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665–683. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x>
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior* (2nd ed.). Open University Press.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I. (2012). Martin Fishbein’s Legacy: The Reasoned Action Approach. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 640(1), 11–27. <https://doi.org/10.1177/0002716211423363>
- Ajzen, I. (2015). The theory of planned behaviour is alive and well, and not ready to retire: a commentary on Sniehotta, Pesseau, and Araújo-Soares. *Health Psychology Review*, 9(2), 131–137. <https://doi.org/10.1080/17437199.2014.883474>
- Ajzen, I. (2019a). *Behavioral Interventions Based on the Theory of Planned Behavior*. <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.intervention.pdf>
- Ajzen, I. (2019b). *Constructing a Theory of Planned Behavior Questionnaire*. <https://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, April, 1–11. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>

- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1991). Prediction of Leisure Participation from Behavioral, Normative, and Control Beliefs: An Application of the Theory of Planned Behavior. *Leisure Sciences*, 13(3), 185–204. <https://doi.org/10.1080/01490409109513137>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888–918. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.84.5.888>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*. Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2008). Scaling and Testing Multiplicative Combinations in the. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(9), 2222–2247. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2008.00389.x>
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453–474. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(86\)90045-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(86)90045-4)
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: a Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
- Alm, J. (1991). A Perspective on the Experimental Analysis of Taxpayer Reporting. *The Accounting Review*, 66(3), 577–593. www.jstor.org/stable/247810
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies. *International Tax and Public Finance*, 19(1), 54–77. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9171-2>
- Alm, J. (2019). What Motivates Tax Compliance? *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 353–388. <https://doi.org/10.1111/joes.12272>
- Alm, J., Bloomquist, K. M., & McKee, M. (2017). When You Know Your Neighbour Pays Taxes: Information, Peer Effects and Tax Compliance. *Fiscal Studies*, 38(4), 587–613. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12111>
- Alm, J., Cherry, T., Jones, M., & McKee, M. (2010). Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior. *Journal of Economic Psychology*, 31, 577–586. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.03.018>
- Alm, J., Deskins, J., & McKee, M. (2009). Do Individuals Comply on Income Not Reported by Their Employer? *Public Finance Review*, 37(2), 120–141. <https://doi.org/10.1177/1091142108322878>
- Alm, J., Enami, A., & McKee, M. (2020). Who Responds? Disentangling the Effects of Audits on Individual Tax Compliance Behavior. *Atlantic Economic Journal*, 48(2), 147–159. <https://doi.org/10.1007/s11293-020-09672-4>
- Alm, J., Jackson, B. R., & Mckee, M. (1992). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45(1), 107–114. <https://www.jstor.org/stable/41788949>
- Alm, J., Kirchler, E., & Muehlbacher, S. (2012). Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation. *Economic Analysis and Policy*, 42(2), 133–151. [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(12\)50016-0](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(12)50016-0)
- Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48, 21–38. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(92\)90040-M](https://doi.org/10.1016/0047-2727(92)90040-M)
- Alm, J., Sanchez, I., & De Juan, A. (1995). Economic and Non-Economic Factors in Tax Compliance. *Kyklos*, 48(1), 3–18. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1995.tb02312.x>
- Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101, 635–651. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0761-9>

- Almenar, V., Sánchez, J. L., & Sapena, J. (2020). Measuring the shadow economy and its drivers: the case of peripheral EMU countries. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 33(1), 2904–2918. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1706601>
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818–860. <http://www.jstor.org/stable/2565123>
- Antonides, G., & Robben, H. S. J. (1995). True positives and false alarms in the detection of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 617–640. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00027-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00027-4)
- Armitage, C. J., & Christian, J. (2003). From Attitudes to Behaviour: Basic and Applied Research on the Theory of Planned Behaviour. *Current Psychology*, 22(3), 187–195. <https://doi.org/10.1007/s12144-003-1015-5>
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: a meta-analytic review. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, 40(4), 471–499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>
- Autoridade Tributária e Aduaneira. (2019). Contributos para a Cidadania e Educação Fiscal. In C. C. Palma (Ed.), *Políticas de Cidadania e Educação Fiscal na Lusofonia* (pp. 119–138). Almedina.
- Autoridade Tributária e Aduaneira. (2020). *Plano Estratégico (2020-2022)*. https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/at/Instrumentos_Gestao/plano_estrategico/Documents/Plano_Estrategico_AT_2020_2022.pdf
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bandura, A. (1982). Self-Efficacy Mechanism in Human Agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.37.2.122>
- Barclay, D., Higgins, C., & Thompson, R. (1995). The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modeling: Personal Computer Adoption and Use an Illustration. *Technology Studies*, 2(2), 285–309.
- Battiston, P., & Gamba, S. (2016). The impact of social pressure on tax compliance: A field experiment. *International Review of Law and Economics*, 46, 78–85. <https://doi.org/10.1016/j.irle.2016.03.001>
- Beck, L., & Ajzen, I. (1991). Predicting Dishonest Actions Using the Theory of Planned Behavior. *Journal of Research in Personality*, 25(3), 285–301. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(91\)90021-H](https://doi.org/10.1016/0092-6566(91)90021-H)
- Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217. <https://doi.org/10.1002/9780470752135.ch25>
- Becker, J. M., Klein, K., & Wetzels, M. (2012). Hierarchical Latent Variable Models in PLS-SEM: Guidelines for Using Reflective-Formative Type Models. *Long Range Planning*, 45(5–6), 359–394. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2012.10.001>
- Bell, J., & Waters, S. (2018). *Doing Your Research Project: A guide for first-time researchers in education, health and social science* (7th ed.). Open University Press.
- Benk, S., Çakmak, A. F., & Budak, T. (2011). An Investigation of Tax Compliance Intention: A Theory of Planned Behavior Approach. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 28, 180–188. <https://hdl.handle.net/20.500.12628/4235>
- Bies, R. J., & Moag, J. S. (1986). Interactional Justice: Communication Criteria of Fairness. In R. J. Lewicki, B. H. Sheppard, & M. H. Bazerman (Eds.), *Research on Negotiation in Organizations* (Vol. 1, pp. 43–55). JAI Press.

- Blader, S. L., & Tyler, T. R. (2003). A Four-Component Model of Procedural Justice: Defining the Meaning of a “Fair” Process. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 29(6), 747–758. <https://doi.org/10.1177/0146167203029006007>
- Bobek, D. D. (1997). *Tax fairness: how do individual judge fairness and what effect does it have on their behavior* [Unpublished Doctoral Dissertation, University of Florida]. <https://archive.org/details/taxfairnesshowdo00bobe/mode/2up>
- Bobek, D. D., & Hatfield, R. C. (2003). An Investigation of the Theory of Planned Behavior and the Role of Moral Obligation in Tax Compliance. *Behavioral Research in Accounting*, 15(1), 13–38. <https://doi.org/10.2308/bria.2003.15.1.13>
- Bobek, D. D., Hatfield, R. C., & Wentzel, K. (2007). An Investigation of Why Taxpayers Prefer Refunds: A Theory of Planned Behavior Approach. *Journal of the American Taxation Association*, 29(1), 93–111. <https://doi.org/10.1521/jata.2007.29.1.93>
- Bobek, D. D., Roberts, R. W., & Sweeney, J. T. (2007). The Social Norms of Tax Compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, 74(1), 49–64. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9219-x>
- Bornman, M. (2015). The Determinants and Measurement of Trust on Tax Authorities as a Factor Influencing Tax Compliance Behaviour. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 8(3), 772–789. <https://doi.org/10.4102/jef.v8i3.121>
- Borrego, A. C. da C. (2014). *Tax compliance and tax complexity in Portugal: essays on the perception of tax professionals* [Unpublished Doctoral Dissertation, Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão]. <https://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/38474>
- Bosco, L., & Mittone, L. (1997). Tax Evasion and Moral Constraints: Some Experimental Evidence. *Kyklos*, 50(3), 297–324. <https://doi.org/10.1111/1467-6435.00018>
- Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The Theory of Planned Behavior: Selected Recent Advances and Applications. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 352–356. <https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.3107>
- Bradford, B., Hohl, K., Jackson, J., & MacQueen, S. (2015). Obeying the Rules of the Road: Procedural Justice, Social Identity and Normative Compliance. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 31(2), 171–191. <https://doi.org/10.1177/1043986214568833>
- Braithwaite, V. (2003). Who's not paying their fair share: public perceptions of the Australian tax system. *Australian Journal of Social Issues*, 38(3), 335–362. <https://doi.org/10.1002/j.1839-4655.2003.tb01149.x>
- Brooks, N., & Doob, A. N. (1990). Tax Evasion: Searching for a Theory of Compliant Behavior. In M. L. Friedland (Ed.), *Securing Compliance: Seven Case Studies* (pp. 120–164). University of Toronto Press. <https://doi.org/10.3138/9781442679696>
- Burnkrant, R. E., & Page, T. J. (1988). The Structure and Antecedents of the Normative and Attitudinal Components of Fishbein's Theory of Reasoned Action. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24(1), 66–87. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(88\)90044-3](https://doi.org/10.1016/0022-1031(88)90044-3)
- Campbell, D. T., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, 56(2), 81–105. <https://doi.org/10.1037/h0046016>
- Canova, L., & Manganelli, A. M. (2020). Energy-Saving Behaviours in Workplaces: Application of an Extended Model of the Theory of Planned Behaviour. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 384–400. <https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.1893>
- Cantuaria, M. L., & Blanes-Vidal, V. (2019). Self-reported data in environmental health studies: mail vs. web-based surveys. *BMC Medical Research Methodology*, 19(238), 1–13. <https://doi.org/10.1186/s12874-019-0882-x>

- Carlsmith, K. M., & Darley, J. M. (2008). Psychological Aspects of Retributive Justice. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 193–236. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(07\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(07)00004-4)
- Carnes, G. A., & Englebrecht, T. D. (1995). An Investigation of the Effect of Detection Risk Perceptions, Penalty Sanctions, and Income Visibility on Tax Compliance. *Journal of the American Taxation Association*, 17(1), 26–41. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/spring-95>
- Casal, S., Kogler, C., Mittone, L., & Kirchler, E. (2016). Tax compliance depends on voice of taxpayers. *Journal of Economic Psychology*, 56, 141–150. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.06.005>
- Chang, M. K. (2013). Predicting unethical behavior: A comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior. In A. C. Michalos & D. C. Poff (Eds.), *Citation classics from the Journal of Business Ethics: Celebrating the first thirty years of publication* (pp. 433–445). Springer Science + Business Media. https://doi.org/10.1007/978-94-007-4126-3_21
- Chau, G., & Leung, P. (2009). A critical review of Fischer tax compliance model: A research synthesis. *Journal of Accounting and Taxation*, 1(2), 34–40. <https://doi.org/10.5897/JAT09.021>
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295–336). Lawrence Erlbaum Associates. <https://psycnet.apa.org/record/1998-07269-010>
- Chin, W. W. (2010). How to Write Up and Report PLS Analyses. In V. E. Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Eds.), *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods and Applications* (pp. 655–690). Springer Handbooks of Computational Statistics. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_29
- Chin, W. W., & Gopal, A. (1995). Adoption Intention in GSS: Relative Importance of Beliefs. *ACM SIGMIS Database: The DATABASE for Advances in Information Systems*, 26(2–3), 42–64. <https://doi.org/10.1145/217278.217285>
- Chin, W. W., Peterson, R. A., & Brown, S. P. (2008). Structural Equation Modeling in Marketing: Some Practical Reminders. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 16(4), 287–298. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679160402>
- Christensen, A. L., & Hite, P. A. (1997). A Study of the Effect of Taxpayer Risk Perceptions on Ambiguous Compliance Decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 19(1), 1–18. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/spring-97>
- Christensen, A. L., & Weihrich, S. G. (1996). Tax fairness: different roles, different perspectives. *Advances in Taxation*, 8, 27–61.
- Christensen, A. L., Weihrich, S. G., & Gerbing-Newman, M. D. (1994). The impact of education on perceptions of tax fairness. *Advances in Taxation*, 6, 63–94.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of the Role of Norms in Human Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201–234. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social Influences: Social Norms, Conformity, and Compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 151–192). McGraw-Hill. <https://psycnet.apa.org/record/1998-07091-021>
- Cobanoglu, C., Warde, B., & Moreo, P. J. (2001). A comparison of mail, fax and web-based survey methods. *International Journal of Market Research*, 43(4), 441–452. <https://doi.org/10.1177/147078530104300401>
- Cohen, R. L. (2016). Restorative Justice. In C. Sabbagh & M. Schmitt (Eds.), *Handbook of Social Justice Theory and Research* (pp. 257–272). Springer Science+Business Media. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0_14

- Collins, J. H., Milliron, V. C., & Toy, D. R. (1992). Determinants of Tax Compliance: A Contingency Approach. *Journal of the American Taxation Association*, 14(2), 1–29. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/fall-92>
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the Theory of Planned Behaviour: A Review and Avenues for Further Research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429–1464. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01685.x>
- Conner, M., & Sparks, P. (2005). Theory of Planned Behaviour and Health Behaviour. In M. Conner & P. Norman (Eds.), *Predicting Health Behaviour: Research and Practice with Social Cognition Models* (2nd ed., pp. 170–222). Open University Press.
- Conner, M., & Sparks, P. (2015). The theory of planned behavior and reasoned action approach. In M. Conner & P. Norman (Eds.), *Predicting and changing health behaviour: Research and practice with social cognition models* (3rd ed., pp. 142–188). Open University Press.
- Cook, C., Heath, F., & Thompson, R. L. (2000). A Meta-Analysis of Response Rates in Web- or Internet-Based Surveys. *Educational and Psychological Measurement*, 60(6), 821–836. <https://doi.org/10.1177/00131640021970934>
- Cook, K. S., & Hegtvedt, K. A. (1983). Distributive Justice, Equity, and Equality. *Annual Review of Sociology*, 9, 217–241. <https://doi.org/10.4337/9781847207135.00011>
- Cowell, F. A. (1990). *Cheating the Government: The Economics of Evasion*. MIT Press Classic.
- Cozby, P. C., & Bates, S. (2012). *Methods in Behavioral Research* (11th ed.). McGraw-Hill.
- Cropanzano, R., & Ambrose, M. (2001). Procedural and Distributive Justice Are More Similar Than You Think: A Monistic Perspective and a Research Agenda. In J. Greenberg & R. Cropanzano (Eds.), *Advances in Organizational Justice* (pp. 119–151). Stanford University Press.
- Cropanzano, R., & Greenberg, J. (1997). Progress in organizational justice: Tunneling through the maze. In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 12, pp. 317–372). John Wiley & Sons.
- Cuccia, A. D. (1994). The economics of tax compliance: What do we know and where do we go? *Journal of Accounting Literature*, 13, 81–116.
- Cullis, J. G., Jones, P., & Savoia, A. (2012). Social norms and tax compliance: Framing the decision to pay tax. *The Journal of Socio-Economics*, 41(2), 159–168. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.12.003>
- Cullis, J. G., & Lewis, A. (1997). Why people pay taxes: From a conventional economic model to a model of social convention. *Journal of Economic Psychology*, 18, 305–321. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00010-X](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00010-X)
- De Cremer, D. (2004). The Influence of Accuracy as a Function of Leader’s Bias: The Role of Trustworthiness in the Psychology of Procedural Justice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(3), 293–304. <https://doi.org/10.1177/0146167203256969>
- De Juan, A., Lasheras, M. A., & Mayo, R. (1994). Voluntary Tax Compliant Behavior of Spanish Income Tax Payers. *Public Finance*, 49, 90–105.
- Decker, S. H., & Kohfeld, C. W. (1990). Certainty, Severity, and the Probability of Crime: A Logistic Analysis. *Policy Studies Journal*, 19(1), 2–21. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.1990.tb00873.x>
- Dell’Anno, R. (2007). The shadow economy in Portugal: An analysis with the MIMIC approach. *Journal of Applied Economics*, 10(2), 253–277. <https://doi.org/10.1080/15140326.2007.12040490>

- Deutsch, M. (1975). Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value Will Be Used as the Basis of Distributive Justice? *Journal of Social Issues*, 31(3), 137–149. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1975.tb01000.x>
- Deutsch, M., & Gerald, H. B. (1955). A Study of Normative and Informational Social Influences Upon Individual Judgement. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629–636. <https://doi.org/10.1037/h0046408>
- Devos, K. (2004). Penalties and Sanctions for Taxation Offences in Anglo Saxon Countries: Implications for Tax Payer Compliance and Tax Policy. *Revenue Law Journal*, 14(1), 32–91. <http://classic.austlii.edu.au/au/journals/RevenueLawJl/2004/5.pdf>
- Devos, K. (2007). Measuring and analysing deterrence in taxpayer compliance research. *Journal of Australian Taxation*, 10(2), 182–219. http://jausttax.com.au/Articles_Free/JAT Volume 10, Issue 2 - Devos.pdf
- Devos, K. (2009). An Investigation into Australian Personal “Tax Evaders” - Their Attitudes Towards Compliance and the Penalties for Non-Compliance. *Revenue Law Journal*, 19(1), 1–41. <http://www.austlii.edu.au/au/journals/RevenueLawJl/2009/2.pdf>
- Devos, K. (2014). *Factors Influencing Individual Taxpayer Compliance Behaviour*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-7476-6>
- Dewberry, C., & Jackson, D. J. R. (2018). An application of the theory of planned behavior to student retention. *Journal of Vocational Behavior*, 107, 100–110. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.03.005>
- Diamantopoulos, A., Riefler, P., & Roth, K. P. (2008). Advancing formative measurement models. *Journal of Business Research*, 61(12), 1203–1218. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.009>
- Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development. *Journal of Marketing Research*, 38(2), 269–277. <https://doi.org/10.1509/jmkr.38.2.269.18845>
- do Valle, P. O., & Assaker, G. (2016). Using Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Tourism Research: A Review of Past Research and Recommendations for Future Applications. *Journal of Travel Research*, 55(6), 695–708. <https://doi.org/10.1177/0047287515569779>
- Donald, I., & Cooper, S. R. (2001). A facet approach to extending the normative component of the theory of reasoned action. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 599–621. <https://doi.org/10.1348/014466601165000>
- Doyle, E., Gallery, K., & Coyle, M. (2009). Procedural Justice Principles and Tax Compliance in Ireland: A Preliminary Exploration in the Context of Reminder Letters. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 8(1), 49–62. http://www.cipfa.org/-/media/files/policy_and_guidance/the_journal_of_finance_and_management_in_public_services/vol_8_no_1/jour_vol8_no1_d.pdf
- Duarte, P., & Amaro, S. (2018). Methods for modelling reflective-formative second order constructs in PLS: An application to online travel shopping. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9(3), 295–313. <https://doi.org/10.1108/JHTT-09-2017-0092>
- Dubin, J. A. (2012). *The Causes and Consequences of Income Tax Noncompliance*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4419-0907-7>
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers. <https://psycnet.apa.org/record/1992-98849-000>
- Eckhoff, T. (1974). *Justice: Its Determinants in Social Interaction*. Rotterdam University Press. <https://psycnet.apa.org/record/1975-07288-000>

- Efebera, H., Hayes, D. C., Hunton, J. E., & O'Neil, C. (2004). Tax Compliance Intentions of Low-income Individual Taxpayers. In *Advances in Accounting Behavioral Research* (Vol. 7, pp. 1–25). Elsevier Science. [https://doi.org/10.1016/S1475-1488\(04\)07001-2](https://doi.org/10.1016/S1475-1488(04)07001-2)
- Ehrlich, I. (1973). Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation. *Journal of Political Economy*, 81(3), 521–565. <https://www.jstor.org/stable/1831025>
- Eisenhauer, J. G. (2006). The Shadow Price of Morality. *Eastern Economic Journal*, 32(3), 437–456. <https://www.jstor.org/stable/40326289>
- Elffers, H., Weigel, R. H., & Hessing, D. J. (1987). The Consequences of Different Strategies for Measuring Tax Evasion Behavior. *Journal of Economic Psychology*, 8, 311–337. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(87\)90026-2](https://doi.org/10.1016/0167-4870(87)90026-2)
- Elkins, D. (2006). Horizontal Equity as a Principle of Tax Theory. *Yale Law & Policy Review*, 24, 43–90. <https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1515&context=ylpr>
- Erard, B., & Feinstein, J. S. (1994). The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance. *Public Finance*, 49, 70–89. <http://www.jonathanfeinstein.com/tax-compliance>
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1–4. <https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11>
- Farrar, J., Kaplan, S. E., & Thorne, L. (2019). The Effect of Interactional Fairness and Detection on Taxpayers' Compliance Intentions. *Journal of Business Ethics*, 154, 167–180. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3458-x>
- Farrar, J. M., Donnelly, M. E., & Dhaliwal, S. B. (2013). Procedural Aspects of Tax Fairness: A Content Analysis of Canadian Tax Jurisprudence. *ATA Journal of Legal Tax Research*, 11(2), 21–37. <https://doi.org/10.2308/jltr-50552>
- Farrar, J., Massey, D. W., Osecki, E., & Thorne, L. (2020). Tax Fairness: Conceptual Foundations and Empirical Measurement. *Journal of Business Ethics*, 162, 487–503. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-4001-4>
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87–99. <https://doi.org/10.1007/s101010100032>
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102–120. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.2007.00248.x>
- Feld, L. P., & Tyran, J.-R. (2002). Tax Evasion and Voting: An Experimental Analysis. *Kyklos*, 55(2), 197–221. <https://doi.org/10.1111/1467-6435.00183>
- Fischer, C., Wartick, M., & Mark, M. (1992). Detection probability and tax compliance: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 11(2), 1–46.
- Fishbein, M. (1963). An Investigation of the Relationships between Beliefs about an Object and the Attitude toward that Object. *Human Relations*, 16(3), 233–239. <https://doi.org/10.1177/001872676301600302>
- Fishbein, M. (1967a). A Consideration of Beliefs and Their Role in Attitude Measurement. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in Attitude Theory and Measurement* (pp. 257–266). Wiley.
- Fishbein, M. (1967b). Attitude and the Prediction of Behavior. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in Attitude Theory and Measurement* (pp. 477–492). Wiley.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Addison-Wesley Publishing Company.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2005). Theory-based Behavior Change Interventions: Comments on Hobbis and Sutton. *Journal of Health Psychology, 10*(1), 27–31. <https://doi.org/10.1177/1359105305048552>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and Changing Behaviour: The Reasoned Action Approach*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203838020>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research, 18*(1), 39–50. <https://doi.org/10.2307/3151312>
- Foster, P. J., & Fullagar, C. J. (2018). Why Don't We Report Sexual Harassment? An Application of the Theory of Planned Behavior. *Basic and Applied Social Psychology, 40*(3), 148–160. <https://doi.org/10.1080/01973533.2018.1449747>
- Francis, J., Eccles, M. P., Johnston, M., Walker, A., Grimshaw, J., Foy, R., Kaner, E. F. S., Smith, L., & Bonetti, D. (2004). *Constructing questionnaires based on the theory of planned behaviour: A manual for health services researchers* (Centre for Health Services Research, University of Newcastle upon Tyne). <https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint/1735/>
- Franzoni, L. A. (2000). Tax Evasion and Tax Compliance. In B. Bouckaert & G. De Geest (Eds.), *Encyclopedia of Law and Economics: The Economics of Public and Tax Law* (Vol. 4, pp. 52–94). Edward Elgar. <https://reference.findlaw.com/lawandeconomics/6020-tax-evasion-and-tax-compliance.pdf>
- Frey, B. S. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Edward Elgar Publishing.
- Frey, B. S. (2003). Deterrence and tax morale in the European Union. *European Review, 11*(3), 385–406. <https://doi.org/10.1017/S1062798703000346>
- Frey, B. S., & Feld, L. P. (2002). *Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis*. (Working Paper 760). CESifo. <https://www.ifo.de/DocDL/760.pdf>
- Friedland, N. (1982). A Note on Tax Evasion as a Function of the Quality of Information about the Magnitude and Credibility of Threatened Fines: Some Preliminary Research. *Journal of Applied Social Psychology, 12*(1), 54–59. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1982.tb00848.x>
- Friedland, N., Maital, S., & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics, 10*, 107–116. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(78\)90008-7](https://doi.org/10.1016/0047-2727(78)90008-7)
- Frippiat, D., & Marquis, N. (2010). Web surveys in the social sciences: An overview. *Population, 65*(2), 285–312. <https://doi.org/10.3917/pope.1002.0285>
- Garcia, K., & Mann, T. (2003). From “I Wish” to “I Will”: Social-Cognitive Predictors of Behavioural Intentions. *Journal of Health Psychology, 8*(3), 347–360. <https://doi.org/10.1177/1359105303008003005>
- Geerken, M. R., & Gove, W. R. (1975). Deterrence: Some Theoretical Considerations. *Law and Society Review, 9*(3), 497–513. <https://doi.org/10.2307/3053169>
- Gefen, D., & Straub, D. (2005). A Practical Guide To Factorial Validity Using PLS-Graph: Tutorial And Annotated Example. *Communications of the Association for Information Systems, 16*(1), 91–109. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.01605>
- Gibbs, J. P. (1968). Crime, Punishment, and Deterrence. *The Southwestern Social Science Quarterly, 48*(4), 515–530. <https://www.jstor.org/stable/42867909>
- Gibbs, J. P. (1979). Assessing the Deterrence Doctrine: A Challenge to the Social Sciences. *American Behavioral Scientist, 22*(6), 653–677. <https://doi.org/10.1177/000276427902200604>

- Gilligan, G., & Richardson, G. (2005). Perceptions of Tax Fairness and Tax Compliance in Australia and Hong Kong - a Preliminary Study. *Journal of Financial Crime*, 12(4), 331–343. <https://doi.org/10.1108/13590790510624783>
- Gobena, L. B., & Van Dijke, M. (2016). Power, justice, and trust: A moderated mediation analysis of tax compliance among Ethiopian business owners. *Journal of Economic Psychology*, 52, 24–37. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.11.004>
- Gobena, L. B., & Van Dijke, M. (2017). Fear and caring: Procedural justice, trust, and collective identification as antecedents of voluntary tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 62, 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.05.005>
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The Theory of Planned Behavior: A Review of Its Applications to Health-related Behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11(2), 87–98. <https://doi.org/10.4278/0890-1171-11.2.87>
- Goodwin, K. A., & Goodwin, C. J. (2016). *Research In Psychology: Methods and Design* (8th ed.). John Wiley & Sons.
- Governo de Portugal. (2015a). *Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras (2015-2017)*. https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/at/Instrumentos_Gestao/PECFEFA/Documents/Plano_Estrategico_Combate_Fraude_Fiscal_Aduaneira_2015_2017.pdf
- Governo de Portugal. (2015b). *Relatório de Atividades Desenvolvidas: Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras - 2014*. <https://www.historico.portugal.gov.pt/media/12887600/20150701-mf-rel-fraude-evasao-fiscal-2014.pdf>
- Governo de Portugal. (2018). *Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscal e Aduaneira (2018-2020)*. https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/at/Instrumentos_Gestao/PECFEFA/Documents/PECFEFA_2018_2020.pdf
- Graetz, M. J., & Wilde, L. L. (1985). The economics of tax compliance: fact and fantasy. *National Tax Journal*, 38(3), 355–363. <https://www.jstor.org/stable/41792032>
- Grasmick, H. G., & Appleton, L. (1977). Legal Punishment and Social Stigma: A Comparison of Two Deterrence Models. *Social Science Quarterly*, 58(1), 15–28. <https://www.jstor.org/stable/42859744>
- Grasmick, H. G., & Bryjak, G. J. (1980). The Deterrent Effect of Perceived Severity of Punishment. *Social Forces*, 59(2), 471–491. <https://doi.org/10.1093/sf/59.2.471>
- Grasmick, H. G., & Bursik, R. J. (1990). Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model. *Law & Society Review*, 24(3), 837–861. <https://doi.org/10.2307/3053861>
- Grasmick, H. G., & Green, D. E. (1980). Legal Punishment, Social Disapproval and Internalization as Inhibitors of Illegal Behavior. *The Journal of Criminal Law and Criminology*, 71(3), 325–335. <https://doi.org/10.2307/1142704>
- Grasmick, H. G., & Scott, W. J. (1982). Tax evasion and mechanisms of social control: a comparison with grand and petty theft. *Journal of Economic Psychology*, 2, 213–230. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(82\)90004-6](https://doi.org/10.1016/0167-4870(82)90004-6)
- Gravelle, J., & Gravelle, J. (2006). Horizontal Equity and Family Tax Treatment: The Orphan Child of Tax Policy. *National Tax Journal*, 59(3), 631–649. <https://doi.org/10.17310/ntj.2006.3.15>
- Greenberg, J. (1986). Determinants of Perceived Fairness of Performance Evaluations. *Journal of Applied Psychology*, 71(2), 340–342. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.71.2.340>
- Greenberg, J. (1987). A Taxonomy of Organizational Justice Theories. *The Academy of Management Review*, 12(1), 9–22. <https://doi.org/10.2307/257990>

- Groenland, E. A. G., & van Veldhoven, G. M. (1983). Tax Evasion Behaviour: A Psychological Framework. *Journal of Economic Psychology*, 3(2), 129–144. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(83\)90069-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(83)90069-7)
- Gudergan, S. P., Ringle, C. M., Wende, S., & Will, A. (2008). Confirmatory tetrad analysis in PLS path modeling. *Journal of Business Research*, 61(12), 1238–1249. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.012>
- Güzel, S. A., Özer, G., & Özcan, M. (2019). The effect of the variables of tax justice perception and trust in government on tax compliance: The case of Turkey. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 78, 80–86. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.12.006>
- Gylis, P. (2005). Economy, Anti-Economy, Underground Economy: Conceptual and Terminological Problems. *Ekonomika*, 72, 27–37. <https://doi.org/10.15388/Ekon.2005.17531>
- Hagger, M. S. (2019). The Reasoned Action Approach and the Theories of Reasoned Action and Planned Behavior. In D. S. Dunn (Ed.), *Oxford Bibliographies in Psychology*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/OBO/9780199828340-0240>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Pearson Education Limited.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). SAGE Publications.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–151. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Matthews, L. M., & Ringle, C. M. (2016). Identifying and treating unobserved heterogeneity with FIMIX-PLS: part I – method. *European Business Review*, 28(1), 63–76. <https://doi.org/10.1108/EBR-09-2015-0094>
- Han, T.-I., & Stoel, L. (2017). Explaining Socially Responsible Consumer Behavior: A Meta-Analytic Review of Theory of Planned Behavior. *Journal of International Consumer Marketing*, 29(2), 91–103. <https://doi.org/10.1080/08961530.2016.1251870>
- Hanno, D. M., & Violette, G. R. (1996). An Analysis of Moral and Social Influences on Taxpayer Behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8 (Suppl.), 57–75.
- Hartner, M., Rechberger, S., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2008). Procedural Fairness and Tax Compliance. *Economic Analysis & Policy*, 38(1), 137–152. [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(08\)50010-5](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50010-5)
- Hasseldine, D. J., & Kaplan, S. E. (1992). The Effect of Different Sanction Communications on Hypothetical Taxpayer Compliance: Policy Implications from New Zealand. *Public Finance*, 47(1), 45–60. <https://ideas.repec.org/a/pfi/pubfin/v47y1992i1p45-60.html>
- Hasseldine, D. J., Kaplan, S. E., & Fuller, L. R. (1994). Characteristics of New Zealand Tax Evaders: A Note. *Accounting & Finance*, 34(2), 79–93. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.1994.tb00271.x>
- Hasseldine, J., Hite, P. A., James, S., & Toumi, M. (2007). Persuasive Communications: Tax Compliance Enforcement Strategies for Sole Proprietors. *Contemporary Accounting Research*, 24(1), 171–194. <https://doi.org/10.1506/P207-004L-4205-7NX0>
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems*, 116(1), 2–20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>

- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2012). Using partial least squares path modeling in advertising research: basic concepts and recent issues. In S. Okazaki (Ed.), *Handbook of Research on International Advertising* (pp. 252–276). Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781781001042>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43, 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International Marketing*, 20, 277–319. [https://doi.org/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014)
- Hessing, D. J., Kinsey, K. A., Elffers, H., & Weigel, R. H. (1988). Tax Evasion Research: Measurement Strategies and Theoretical Models. In W. F. Van Raaij, G. M. Van Veldroven, & K. E. Wärneryd (Eds.), *Handbook of Economic Psychology* (pp. 517–536). Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-015-7791-5_14
- Hite, P. A. (1987). An Application of Attribution Theory in Taxpayer Noncompliance Research. *Public Finance*, 42(1), 105–118. <https://ideas.repec.org/a/pfi/pubfin/v42y1987i1p105-18.html>
- Hite, P. A. (1997). Identifying and Mitigating Taxpayer Non-compliance. *Australian Tax Forum*, 13(2), 155–180. <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/austraxrum13&div=15&id=&page=>
- Hofmann, E., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2008). Preconditions of voluntary tax compliance: Knowledge and evaluation of taxation, norms, fairness, and motivation to cooperate. *Journal of Psychology*, 216(4), 209–217. <https://doi.org/10.1027/0044-3409.216.4.209>
- Hogan, R., & Emler, N. P. (1981). Retributive Justice. In M. J. Lerner & S. C. Lerner (Eds.), *The Justice Motive in Social Behavior: Adapting to Times of Scarcity and Change* (pp. 125–143). Springer Science+Business Media. <https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0429-4>
- Homans, G. C. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597–606. <https://doi.org/10.1086/222355>
- Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic Management Journal*, 20(2), 195–204. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1097-0266\(199902\)20:2<195::aid-smj13>3.0.co;2-7](https://doi.org/10.1002/(sici)1097-0266(199902)20:2<195::aid-smj13>3.0.co;2-7)
- Jackson, B. R., & Milliron, V. C. (1986). Tax compliance research: findings, problems and prospects. *Journal of Accounting Literature*, 5, 125–165.
- James, S., & Alley, C. (2002). Tax Compliance, Self-Assessment and Tax Administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2(2), 27–42. <http://hdl.handle.net/10036/47458>
- James, S., Murphy, K., & Reinhart, M. (2005). Taxpayers Beliefs and Views: Two New Surveys. *Australian Tax Forum*, 20(2), 157–188. <http://hdl.handle.net/10072/51066>
- Jarvis, C. B., Mackenzie, S. B., & Podsakoff, P. M. (2003). A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research. *Journal of Consumer Research*, 30(2), 199–218. <https://doi.org/10.1086/376806>
- Jasso, G., Törnblom, K. Y., & Sabbagh, C. (2016). Distributive Justice. In C. Sabbagh & M. Schmitt (Eds.), *Handbook of Social Justice Theory and Research* (pp. 201–218). Springer Science+Business Media. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0_11
- Jimenez, P., & Iyer, G. S. (2016). Tax compliance in a social setting: The influence of social norms, trust in government, and perceived fairness on taxpayer compliance. *Advances in Accounting*, 34, 17–26. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.07.001>

- Kagan, R. A. (1989). On the Visibility of Income Tax Law Violations. In J. A. Roth & J. T. Scholz (Eds.), *Taxpayer Compliance: Social Science Perspectives* (Vol. 2, pp. 76–125). University of Pennsylvania Press. <https://doi.org/10.9783/9781512806281-004>
- Kan, M. P. H., & Fabrigar, L. R. (2017). Theory of Planned Behavior. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (pp. 1–8). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_1191-1
- Kaplan, S. E., Newberry, K. J., & Reckers, P. M. J. (1997). The Effect of Moral Reasoning and Educational Communications on Tax Evasion Intentions. *Journal of American Taxation Association*, 19(2), 38–54. <https://search.proquest.com/openview/a82a1ccd172baf4fe0e50940eb2f362f/1.pdf?pq-origsite=gscholar&cbl=31656>
- Kaplan, S. E., Reckers, P. M. J., & Roark, S. J. (1988). An attribution theory analysis of tax evasion related judgments. *Accounting, Organizations and Society*, 13(4), 371–379. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(88\)90011-6](https://doi.org/10.1016/0361-3682(88)90011-6)
- Kaplowitz, M. D., Hadlock, T. D., & Levine, R. (2004). A Comparison of Web and Mail Survey Response Rates. *Public Opinion Quarterly*, 68(1), 94–101. <https://doi.org/10.1093/poq/nfh006>
- Kim, C. K. (2002). Does fairness matter in tax reporting behavior? *Journal of Economic Psychology*, 23(6), 771–785. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00138-1](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00138-1)
- King, S., & Sheffrin, S. M. (2002). Tax Evasion and Equity Theory: An Investigative Approach. *International Tax and Public Finance*, 9, 505–521. <https://doi.org/10.1023/A:1016528406214>
- Kinsey, K. A. (1986). Theories and Models of Tax Cheating. *Criminal Justice Abstracts*, 18, 403–425.
- Kinsey, K. A. (1992). Deterrence and Alienation Effects of IRS Enforcement: An Analysis of Survey Data. In J. Slemrod (Ed.), *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement* (pp. 259–289). University of Michigan Press.
- Kinsey, K. A., & Grasmick, H. G. (1993). Did the Tax Reform Act of 1986 Improve Compliance? Three Studies of Pre- and Post-TRA Compliance Attitudes. *Law & Policy*, 15(4), 293–325. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9930.1993.tb00111.x>
- Kinsey, K. A., Grasmick, H. G., & Smith, K. W. (1991). Framing Justice: Taxpayer Evaluations of Personal Tax Burdens. *Law & Society Review*, 25(4), 845–873. <https://doi.org/10.2307/3053872>
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238>
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210–225. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.004>
- Kirchler, E., Niemiowski, A., & Wearing, A. (2006). Shared subjective views, intent to cooperate and tax compliance: Similarities between Australian taxpayers and tax officers. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 502–517. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.01.005>
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331–346. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.002>
- Klepper, S., & Nagin, D. (1989a). Tax Compliance and Perceptions of the Risks of Detection and Criminal Prosecution. *Law & Society Review*, 23(2), 209–240. <https://doi.org/10.2307/3053715>
- Klepper, S., & Nagin, D. (1989b). The Anatomy of Tax Evasion. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 5(1), 1–24. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036959>

- Kock, N. (2017). Common Method Bias: A Full Collinearity Assessment Method for PLS-SEM. In H. Latan & R. Noonan (Eds.), *Partial Least Squares Path Modeling: Basic Concepts, Methodological Issues and Applications* (pp. 272–284). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-64069-3_11
- Kock, N., & Hadaya, P. (2018). Minimum sample size estimation in PLS-SEM: The inverse square root and gamma-exponential methods. *Information Systems Journal*, 28(1), 227–261. <https://doi.org/10.1111/isj.12131>
- Kock, N., & Lynn, G. S. (2012). Lateral Collinearity and Misleading Results in Variance-Based SEM: An Illustration and Recommendations. *Journal of the Association for Information Systems*, 13(7), 546–580. <https://doi.org/10.17705/1jais.00302>
- Kornhauser, M. E. (2007). A Tax Morale Approach to Compliance: Recommendations for the IRS. *Florida Tax Review*, 8(6), 599–632. <https://home.heinonline.org/>
- Kraft, P., Rise, J., Sutton, S., & Røysamb, E. (2005). Perceived difficulty in the theory of planned behaviour: Perceived behavioural control or affective attitude? *British Journal of Social Psychology*, 44(3), 479–496. <https://doi.org/10.1348/014466604X17533>
- Kumar, S., & Das, S. (2019). An extended model of theory of planned behaviour: Entrepreneurial intention, regional institutional infrastructure and perceived gender discrimination in India. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(3), 369–391. <https://doi.org/10.1108/JEEE-09-2018-0089>
- Lamm, H., & Schwinger, T. (1980). Norms Concerning Distributive Justice: Are Needs Taken into Consideration in Allocation Decisions? *Social Psychology Quarterly*, 43(4), 425–429. <https://doi.org/10.2307/3033962>
- Langdrige, D., Sheeran, P., & Connolly, K. J. (2007). Analyzing Additional Variables in the Theory of Reasoned Action. *Journal of Applied Social Psychology*, 37(8), 1884–1913. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2007.00242.x>
- Langham, J., Paulsen, N., & Härtel, C. E. J. (2012). Improving tax compliance strategies: Can the theory of planned behaviour predict business compliance? *E Journal of Tax Research*, 10(2), 364–402. <http://www.austlii.edu.au/au/journals/eJITaxR/2012/18.pdf>
- Leary, M. R. (2016). *Introduction to Behavioral Research Methods* (7th ed.). Pearson Education.
- Lempert, R. (1992). Commentary of the paper: Smith K. W. (1992) “Reciprocity and fairness: positive incentives for tax compliance.” In J. Slemrod (Ed.), *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement* (pp. 251–257). University of Michigan Press.
- Leventhal, G. S. (1976). The distribution of rewards and resources in groups and organizations. In L. Berkowitz & E. Walster (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 9, pp. 91–131). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60059-3](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60059-3)
- Leventhal, G. S. (1980). What Should Be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Eds.), *Social Exchange: Advances in Theory Research* (pp. 27–55). Plenum Press. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-3087-5_2
- Lewis, A. (1982). *The Psychology of Taxation*. Martin Robertson Publishers.
- Lewis, H. B. (1971). *Shame and Guilt in Neurosis*. International University Press.
- Lind, E. A., Kanfer, R., & Earley, P. C. (1990). Voice, Control, and Procedural Justice: Instrumental and Noninstrumental Concerns in Fairness Judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(5), 952–959. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.5.952>
- Lind, E. A., Lissak, R. I., & Conlon, D. E. (1983). Decision Control and Process Control Effects on Procedural Fairness Judgments. *Journal of Applied Social Psychology*, 13(4), 338–350. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1983.tb01744.x>

- Lind, E. A., & Tyler, T. R. (1988). *The Social Psychology of Procedural Justice*. Springer Science+Business Media. <https://doi.org/10.1007/978-1-4899-2115-4>
- Lind, E. A., Walker, L., Kurtz, S., Musante, L., & Thibaut, J. (1980). Procedure and Outcome Effects on Reactions to Adjudicated Resolution of Conflicts of Interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(4), 643–653. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.39.4.643>
- Lowry, P. B., & Gaskin, J. (2014). Partial Least Squares (PLS) Structural Equation Modeling (SEM) for Building and Testing Behavioral Causal Theory: When to Choose It and How to Use It. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 57(2), 123–146. <https://doi.org/10.1109/TPC.2014.2312452>
- Maciejovsky, B., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2001). *Mental Accounting and the Impact of Tax Penalty and Audit Frequency on the Declaration of Income - An Experimental Analysis*. Humboldt-Universität zu Berlin, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät. <https://doi.org/10.18452/3510>
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3–9. <https://doi.org/10.1177/0146167292181001>
- Manstead, A. S. R., & van Eekelen, S. A. M. (1998). Distinguishing Between Perceived Behavioral Control and Self-Efficacy in the Domain of Academic Achievement Intentions and Behaviors. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1375–1392. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01682.x>
- Marcoulides, G. A., Chin, W. W., & Saunders, C. (2009). A Critical Look at Partial Least Squares Modeling. *MIS Quarterly*, 33(1), 171–175. <https://doi.org/10.2307/20650283>
- Marcoux, B. C., & Shope, J. T. (1997). Application of the Theory of Planned Behavior to adolescent use and misuse of alcohol. *Health Education Research*, 12(3), 323–331. <https://doi.org/10.1093/her/12.3.323>
- Marôco, J. (2014). *Análise de Equações Estruturais: Fundamentos teóricos, Software & Aplicações* (2nd ed.). ReportNumber - Análise e Gestão de Informação.
- Marques, J. A., Sousa, P., & Teixeira, G. (2020). Tax audits as a path to tax compliance in Portugal. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 26, 457–479. <https://doi.org/10.1007/s10610-019-09417-3>
- Mason, R., & Calvin, L. D. (1978). A Study of Admitted Income Tax Evasion. *Law & Society Review*, 13(1), 73–89. <http://www.jstor.org/stable/3053243>
- Mason, R., & Calvin, L. D. (1984). Public Confidence and Admitted Tax Evasion. *National Tax Journal*, 37(4), 489–496. <https://www.jstor.org/stable/41791980>
- McBarnet, D. (2003). When Compliance is not the Solution but the Problem: From Changes in Law to Changes in Attitude. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 229–243). Ashgate Publishing.
- McGraw, K. M., & Scholz, J. T. (1991). Appeals to Civic Virtue versus Attention to Self-Interest: Effects on Tax Compliance. *Law & Society Review*, 25(3), 471–498. <https://doi.org/10.2307/3053724>
- McKerchar, M. (2001). Why Do Taxpayers Comply? Past Lessons and Future Directions in Developing a Model of Compliance Behaviour. In M. Walpole & C. Evans (Eds.), *Tax Administration in the 21st Century* (pp. 225–244). Prospect Media.
- McKerchar, M. (2003). *The impact of complexity upon tax compliance: a study of Australian personal taxpayers* (Research Study 39). Australian Tax Research Foundation. <https://www.taxinstitute.com.au/atrf-material/the-impact-of-complexity-upon-tax-compliance-a-study-of-australian-personal-taxpayers-paper>

- McKerchar, M., & Evans, C. (2009). Sustaining Growth in Developing Economies through Improved Taxpayer Compliance: Challenges for Policy Makers and Revenue Authorities. *EJournal of Tax Research*, 7(2), 171–201. <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ejotaxrs7&div=14&id=&page=>
- Mendes, S. M. (2004). Certainty, severity, and their relative deterrent effects: Questioning the implications of the role of risk in criminal deterrence policy. *Policy Studies Journal*, 32(1), 59–74. <https://doi.org/10.1111/j.0190-292X.2004.00053.x>
- Mendes, S. M., & McDonald, M. D. (2001). Putting Severity of Punishment Back in the Deterrence Package. *Policy Studies Journal*, 29(4), 588–610. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2001.tb02112.x>
- Mendoza, J. P., Wielhouwer, J. L., & Kirchler, E. (2017). The backfiring effect of auditing on tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 62, 284–294. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.07.007>
- Messick, D. M., Bloom, S., Boldizar, J. P., & Samuelson, C. D. (1985). Why We Are Fairer Than Others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(5), 480–500. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(85\)90031-9](https://doi.org/10.1016/0022-1031(85)90031-9)
- Mikula, G., Petri, B., & Tanzer, N. (1990). What people regard as unjust: Types and structures of everyday experiences of injustice. *European Journal of Social Psychology*, 20(2), 133–149. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420200205>
- Miller, D. T., & Vidmar, N. (1981). The Social Psychology of Punishment Reactions. In M. J. Lerner & S. C. Lerner (Eds.), *The Justice Motive in Social Behavior. Critical Issues in Social Justice* (pp. 145–172). Springer Science+Business Media. <https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0429-4>
- Milliron, V. C., & Toy, D. R. (1988). Tax Compliance: An Investigation of Key Features. *Journal of the American Taxation Association*, 9(2), 84–104. <http://connection.ebscohost.com/c/articles/6147126/tax-compliance-investigation-key-features>
- Ministério das Finanças. (2011). *Plano Estratégico de Combate à Fraude e Evasão Fiscais e Aduaneiras (2012-2014)*.
- Murphy, K. (2003). The Importance of Procedural Justice in Securing Compliance: A Study of Tax Scheme Investors. *Australian Journal of Social Issues*, 38(3), 365–390. <https://doi.org/10.1002/j.1839-4655.2003.tb01151.x>
- Murphy, K. (2004a). *An Examination of Taxpayers Attitudes Towards the Australian Tax System: Findings from a survey of tax scheme investors* (Working Paper 46; Centre for Tax System Integrity, Research School of Social Sciences, Australian National University). <http://hdl.handle.net/1885/43170>
- Murphy, K. (2004b). The Role of Trust in Nurturing Compliance: A Study of Accused Tax Avoiders. *Law and Human Behavior*, 28(2), 187–209. <https://doi.org/10.1023/B:LAHU.0000022322.94776.ca>
- Murphy, K. (2005). Regulating More Effectively: The Relationship between Procedural Justice, Legitimacy, and Tax Non-compliance. *Journal of Law and Society*, 32(4), 562–589. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6478.2005.00338.x>
- Murphy, K. (2009). Procedural Justice and Affect Intensity: Understanding Reactions to Regulatory Authorities. *Social Justice Research*, 22(1), 1–30. <https://doi.org/10.1007/s11211-008-0086-8>
- Murphy, K. (2016). Turning defiance into compliance with procedural justice: Understanding reactions to regulatory encounters through motivational posturing. *Regulation and Governance*, 10(1), 93–109. <https://doi.org/10.1111/rego.12073>
- Murphy, K., Bradford, B., & Jackson, J. (2016). Motivating Compliance Behavior Among Offenders: Procedural Justice or Deterrence? *Criminal Justice and Behavior*, 43(1), 102–118. <https://doi.org/10.1177/0093854815611166>

- Murphy, K., & Tyler, T. (2008). Procedural justice and compliance behaviour: the mediating role of emotions. *European Journal of Social Psychology*, 38(4), 652–668. <https://doi.org/10.1002/ejsp.502>
- Nitti, M., & Ciavolino, E. (2014). A deflated indicators approach for estimating second-order reflective models through PLS-PM: an empirical illustration. *Journal of Applied Statistics*, 41(10), 2222–2239. <https://doi.org/10.1080/02664763.2014.909786> A
- Nussim, J., & Tabbach, A. D. (2009). Deterrence and avoidance. *International Review of Law and Economics*, 29(4), 314–323. <https://doi.org/10.1016/j.irle.2009.05.001>
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (1999). *Compliance Measurement – Practice Note*. <https://www.oecd.org/tax/administration/1908448.pdf>
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2004). *Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance*. <http://www.oecd.org/tax/administration/33818656.pdf>
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). *Monitoring Taxpayers Compliance: A Practical Guide Based on Revenue Body Experience*. <http://www.oecd.org/tax/administration/40947920.pdf>
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009). *Managing and Improving Compliance: Recent Developments in Compliance Risk Treatments*. <http://www.oecd.org/tax/administration/42490764.pdf>
- OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010). *Understanding and Influencing Taxpayers Compliance Behavior*. <http://www.oecd.org/tax/administration/46274793.pdf>
- Orviska, M., & Hudson, J. (2002). Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen. *European Journal of Political Economy*, 19(1), 83–102. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(02\)00131-3](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(02)00131-3)
- Palil, M. R., & Mustapha, A. F. (2011). The Evolution and Concept of Tax Compliance in Asia and Europe. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(11), 557–563. <https://pdfs.semanticscholar.org/5a0a/e477aa441c677349f36458371accdfd1e9bd.pdf>
- Park, C. G., & Hyun, J. K. (2003). Examining the determinants of tax compliance by experimental data: A case of Korea. *Journal of Policy Modeling*, 25(8), 673–684. [https://doi.org/10.1016/S0161-8938\(03\)00075-9](https://doi.org/10.1016/S0161-8938(03)00075-9)
- Parker, D., Manstead, A. S. R., & Stradling, S. G. (1995). Extending the theory of planned behaviour: The role of personal norm. *British Journal of Social Psychology*, 34(2), 127–138. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1995.tb01053.x>
- Parsons, T. (2005). The Social System. In *The Social System* (2nd ed.). Taylor & Francis e-Library. <https://voidnetwork.gr/wp-content/uploads/2016/10/The-Social-System-by-Talcott-Parsons.pdf>
- Pereira, M. H. de F. (2018). *Fiscalidade* (6th ed.). Almedina.
- Petter, S., Straub, D., & Rai, A. (2007). Specifying Formative Constructs in Information Systems Research. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 31(4), 623–656. <https://doi.org/10.2307/25148814>
- Pinto, P. (2016). *Modelos de Equações Estruturais com Variáveis Latentes: Fundamentos da abordagem Partial Least Squares (PLS)*. Bnomics.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J.-Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879–903. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>

- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., & Podsakoff, N. P. (2012). Sources of Method Bias in Social Science Research and Recommendations on How to Control It. *Annual Review of Psychology*, 63, 539–569. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120710-100452>
- Podsakoff, P. M., & Organ, D. W. (1986). Self-Reports in Organizational Research: Problems and Prospects. *Journal of Management*, 12(4), 531–544. <https://doi.org/10.1177/014920638601200408>
- Pommerehne, W. W., Hart, A., & Frey, B. S. (1994). Tax Morale, Tax Evasion and the Choice of Policy Instruments in Different Political Systems. *Public Finance*, 49(Supplement), 52–69. <http://hdl.handle.net/10068/220834>
- Pope, J., & McKerchar, M. (2011). Understanding tax morale and its effect on individual taxpayer compliance. *British Tax Review*, 5, 587–601. <http://hdl.handle.net/20.500.11937/25870>
- Porcano, T. M. (1984). Distributive Justice and Tax Policy. *The Accounting Review*, 59(4), 619–636. <https://www.jstor.org/stable/247323>
- Porcano, T. M. (1988). Correlates of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9(1), 47–67. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(88\)90031-1](https://doi.org/10.1016/0167-4870(88)90031-1)
- Preston, C. C., & Colman, A. M. (2000). Optimal number of response categories in rating scales: Reliability, validity, discriminating power, and respondent preferences. *Acta Psychologica*, 104(1), 1–15. [https://doi.org/10.1016/S0001-6918\(99\)00050-5](https://doi.org/10.1016/S0001-6918(99)00050-5)
- Rawlings, G. (2003). Contesting Fairness and Fragmenting Groups: Cultural Narratives of Taxation and Citizenship in Globalising Australia. *Australian Journal of Social Issues*, 38(3), 269–306. <https://doi.org/10.1002/j.1839-4655.2003.tb01147.x>
- Reckers, P. M. J., Sanders, D. L., & Roark, S. J. (1994). the Influence of Ethical Attitudes on Taxpayer Compliance. *National Tax Journal*, 47(4), 825–836. <https://www.jstor.org/stable/41789111>
- Richards, P., & Tittle, C. R. (1981). Gender and Perceived Chances of Arrest. *Social Forces*, 59(4), 1182–1199. <https://doi.org/10.1093/sf/59.4.1182>
- Richardson, G. (2005). An Exploratory Cross-Cultural Study of Tax Fairness Perceptions and Tax Compliance Behavior in Australia and Hong Kong. *International Tax Journal*, 31(1), 11–67. <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/intaxjo31&div=7&id=&page=>
- Richardson, G. (2006a). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2), 150–169. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2006.08.005>
- Richardson, G. (2006b). The Impact of Tax Fairness Dimensions on Tax Compliance Behavior in an Asian Jurisdiction: The Case of Hong Kong. *International Tax Journal*, 32(1), 29–46. <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/intaxjo32&div=11&id=&page=>
- Richardson, M., & Sawyer, A. J. (2001). A Taxonomy of the Tax Compliance Literature: Further Findings, Problems and Prospects. *Australian Tax Forum*, 16(2), 137–320. <https://www.taxinstitute.com.au/australian-tax-forum/a-taxonomy-of-the-tax-compliance-literature-further-findings-problems-and-prospects>
- Ringle, C. M., Sarstedt, M., & Straub, D. (2012). A Critical Look at the Use of PLS-SEM in MIS Quarterly. *MIS Quarterly*, 36(1), iii–xiv. <https://doi.org/10.2307/41410402>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2015). *SmartPLS 3*. Bönningstedt: SmartPLS. <http://www.smartpls.com>
- Roberts, M. L. (1994). An Experimental Approach to Changing Taxpayers' Attitudes Towards Fairness and Compliance via Television. *Journal of the American Taxation Association*, 16(1), 67–86. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/spring-94#roberts>

- Roth, J., Scholz, J., & Witte, A. (Eds.). (1989). *Taxpayer compliance: An Agenda for Research - Volume 1*. University of Pennsylvania Press. www.jstor.org/stable/j.ctv512x08
- Rutter, D. R., & Bunce, D. J. (1989). The theory of reasoned action of Fishbein and Ajzen: A test of Towriss's amended procedure for measuring beliefs. *British Journal of Social Psychology*, 28(1), 39–46. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1989.tb00844.x>
- Sá, C. (2013). *Fatores determinantes da moral tributária em Portugal: Uma análise através da aplicação de um modelo de equações estruturais* [Unpublished Doctoral Dissertation, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra]. <https://estudogeral.sib.uc.pt/handle/10316/23754>
- Sá, C., Martins, A., & Gomes, C. (2014). Tax morale dimensions analysis in Portugal. In A. A. C. Teixeira, A. Maia, J. A. Moreira, & C. Pimenta (Eds.), *Interdisciplinary Insights on Fraud* (pp. 105–126). Cambridge Scholars Publishing.
- Saad, N. (2010). Fairness Perceptions and Compliance Behaviour: The Case of Salaried Taxpayers in Malaysia after Implementation of the Self-Assessment System. *EJournal of Tax Research*, 8(1), 32–63. <http://www5.austlii.edu.au/au/journals/eJITaxR/2010/3.html>
- Saad, N. (2011). Fairness Perceptions and Compliance Behaviour: The New Zealand Evidence. *New Zealand Journal of Taxation Law and Policy*, 17(1), 33–66.
- Sabbagh, C., & Schmitt, M. (2016). *Handbook of Social Justice Theory and Research*. Springer Science+Business Media. <https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0>
- Sandmo, A. (2005). The Theory of Tax Evasion: A Retrospective View. *National Tax Journal*, 58(4), 643–663. <https://doi.org/10.17310/ntj.2005.4.02>
- Sarstedt, M., Hair, J. F., Ringle, C. M., Thiele, K. O., & Gudergan, S. P. (2016). Estimation issues with PLS and CBSEM: Where the bias lies! *Journal of Business Research*, 69(10), 3998–4010. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.06.007>
- Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Hair, J. F. (2017). Partial Least Squares Structural Equation Modeling. In C. Homburg, M. Klarmann, & A. Vomberg (Eds.), *Handbook of Market Research* (Issue September, pp. 1–40). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-05542-8_15-1
- Schauer, P. C., & Bajor, L. (2007). The Impact Detection Risk has on Tax Compliance: An Alternative View. *Academy of Accounting And Financial Studies Journal*, 11(2), 15–33. <https://www.abacademies.org/articles/aafsjsvol1122007.pdf>
- Schmölders, G. (1959). Fiscal Psychology: A New Branch of Public Finance. *National Tax Journal*, 12(4), 340–345. <https://www.jstor.org/stable/41790780>
- Scholz, J. T., & Lubell, M. (1998). Adaptative Political Attitudes: Duty, Trust, and Fear as Monitors of Tax Policy. *American Journal of Political Science*, 42(3), 903–920. <https://doi.org/10.2307/299173>
- Scholz, J. T., & Pinney, N. (1995). Duty, Fear, and Tax Compliance: The Heuristic Basis of Citizenship Behavior. *American Journal of Political Science*, 39(2), 490–512. <https://doi.org/10.2307/2111622>
- Schwartz, R. D., & Orleans, S. (1967). On Legal Sanctions. *The University of Chicago Law Review*, 34(2), 274–300. <https://doi.org/10.2307/1598934>
- Schweitzer, M. E., & Gibson, D. E. (2008). Fairness, Feelings, and Ethical Decision-Making: Consequences of Violating Community Standards of Fairness. *Journal of Business Ethics*, 77(3), 287–301. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9350-3>
- Shalender, K., & Sharma, N. (2021). Using extended theory of planned behaviour (TPB) to predict adoption intention of electric vehicles in India. *Environment, Development and Sustainability*, 23(1), 665–681. <https://doi.org/10.1007/s10668-020-00602-7>

- Sheeran, P., Conner, M., & Norman, P. (2001). Can The Theory of Planned Behavior Explain Patterns of Health Behaviour Change? *Health Psychology, 20*(1), 12–19. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.20.1.12>
- Sheeran, P., & Orbell, S. (1999). Augmenting the Theory of Planned Behavior: Roles for Anticipated Regret and Descriptive Norms. *Journal of Applied Social Psychology, 29*(10), 2107–2142. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb02298.x>
- Sheeran, P., & Taylor, S. (1999). Predicting Intentions to Use Condoms: A Meta-Analysis and Comparison of the Theories of Reasoned Action and Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 29*(8), 1624–1675. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb02045.x>
- Sheffrin, S. M., & Triest, R. K. (1992). Can Brute Deterrence Backfire? Perceptions and Attitudes in Taxpayer Compliance. In J. Slemrod (Ed.), *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement* (pp. 193–218). University of Michigan Press.
- Sheppard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research. *Journal of Consumer Research, 15*(3), 325–343. <https://doi.org/10.1086/209170>
- Shih, T.-H., & Fan, X. (2009). Comparing response rates in e-mail and paper surveys: A meta-analysis. *Educational Research Review, 4*(1), 26–40. <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2008.01.003>
- Slemrod, J. (2007). Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion. *Journal of Economic Perspectives, 21*(1), 25–48. <https://doi.org/10.1257/jep.21.1.25>
- Slemrod, J. (2019). Tax Compliance and Enforcement. *Journal of Economic Literature, 57*(4), 904–954. <https://doi.org/10.1257/jel.20181437>
- Slemrod, J., Blumenthal, M., & Christian, C. (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *Journal of Public Economics, 79*(3), 455–483. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00107-3](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00107-3)
- Slemrod, J., & Yatzhaki, S. (2002). Tax Avoidance, Evasion, and Administration. In A. J. Auerbach & M. Feldstein (Eds.), *Handbook of Public Economics* (Vol. 3, pp. 1423–1470). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1573-4420\(02\)80026-X](https://doi.org/10.1016/S1573-4420(02)80026-X)
- Smart, M. (2012). *The Application of the Theory of Planned Behaviour and Structural Equation Modelling in Tax Compliance Behaviour: a New Zealand Study* [Unpublished Doctoral Dissertation, University of Canterbury]. <http://hdl.handle.net/10092/7528>
- Smith, K. W. (1992). Reciprocity and Fairness: Positive Incentives for Tax Compliance. In J. Slemrod (Ed.), *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement* (pp. 223–258). University of Michigan Press.
- Smith, K. W., & Kinsey, K. A. (1987). Understanding Taxpaying Behavior: A Conceptual Framework with Implications for Research. *Law & Society Review, 21*(4), 639–663. <https://doi.org/10.2307/3053599>
- Soares, C., & Afonso, Ó. (2019). The Non-Observed Economy in Portugal: The monetary model and the MIMIC model. *Metroeconomica, 70*(1), 172–208. <https://doi.org/10.1111/meca.12235>
- Solomon, D. J. (2001). Conducting web-based surveys. *Practical Assessment, Research, and Evaluation, 7*(19), 1–4. <https://doi.org/10.7275/404h-z428>
- Sommer, L. (2011). The Theory Of Planned Behaviour And The Impact Of Past Behaviour. *International Business & Economics Research Journal (IBER), 10*(1), 91–110. <https://doi.org/10.19030/iber.v10i1.930>
- Song, Y., & Yarbrough, T. E. (1978). Tax Ethics and Taxpayer Attitudes A Survey. *Public Administration Review, 38*, 442–452. <https://doi.org/10.2307/975503>

- Sparks, P., Guthrie, C. A., & Shepherd, R. (1997). The Dimensional Structure of the Perceived Behavioral Control Construct. *Journal of Applied Social Psychology*, 27(5), 418–438. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00639.x>
- Spicer, M. W. (1974). *A Behavioral Model of Income Tax Evasion* [Unpublished Doctoral Dissertation. Ohio State University]. http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1486981547848839
- Spicer, M. W. (1986). Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion. *National Tax Journal*, 39(1), 13–20. <https://www.jstor.org/stable/41792154>
- Spicer, M. W., & Becker, L. A. (1980). Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach. *National Tax Journal*, 33(2), 171–176. <https://www.jstor.org/stable/41862299>
- Spicer, M. W., & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finance*, 31(2), 295–305. https://engagedscholarship.csuohio.edu/urban_facpub/1117/
- Stalans, L. J., Smith, K. W., & Kinsey, K. A. (1989). When Do We Think About Detection? Structural Opportunity and Taxpaying Behavior. *Law & Social Inquiry*, 14(3), 481–503. <https://doi.org/10.1111/j.1747-4469.1989.tb00071.x>
- Staudt, N. C. (1997). The Hidden Costs of the Progressivity Debate. *Vanderbilt Law Review*, 50(4), 919–991. <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vlrv/vol50/iss4/3>
- Stok, F. M., & Ridder, D. T. D. (2019). The Focus Theory of Normative Conduct. In K. Sassenberg & M. L. W. Vliek (Eds.), *Social Psychology in Action* (pp. 95–110). Switzerland: Springer Nature. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-13788-5>
- Strümpel, B. (1969). The Contribution of Survey Research to Public Finance. In A. T. Peacock (Ed.), *Quantitative Analysis in Public Finance* (pp. 13–22). Praeger.
- Sunshine, J., & Tyler, T. R. (2003). The Role of Procedural Justice and Legitimacy in Shaping Public Support for Policing. *Law & Society Review*, 37(3), 513–548. <https://doi.org/10.1111/1540-5893.3703002>
- Taing, H. B., & Chang, Y. (2020). Determinants of Tax Compliance Intention: Focus on the Theory of Planned Behavior. *International Journal of Public Administration*, 1–12. <https://doi.org/10.1080/01900692.2020.1728313>
- Taylor, N. (2003). Understanding Taxpayer Attitudes Through Understanding Taxpayer Identities. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 71–92). Ashgate Publishing. <https://doi.org/10.4324/9781315241746>
- Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y. M., & Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics & Data Analysis*, 48(1), 159–205. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.03.005>
- Thibaut, J., Friedland, N., & Walker, L. (1974). Compliance with Rules: Some Social Determinants. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(6), 792–801. <https://doi.org/10.1037/h0037535>
- Thibaut, J., & Walker, L. (1975). *Procedural Justice: A Psychological Analysis*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Thibaut, J., & Walker, L. (1978). A Theory of Procedure. *California Law Review*, 66(3), 541–566. <https://doi.org/10.15779/Z38WX8J>
- Thibaut, J., Walker, L., & Lind, E. A. (1972). Adversary Presentation and Bias in Legal Decisionmaking. *Harvard Law Review*, 86(2), 386–401. <https://doi.org/10.2307/1339895>
- Thurman, Q. C. (1991). Taxpayer Noncompliance and General Prevention: An Expansion of the Deterrence Model. *Public Finance*, 46(2), 289–298.
- Tittle, C. R. (1969). Crime Rates and Legal Sanctions. *Social Problems*, 16(4), 409–423. <https://doi.org/10.2307/799950>

- Tittle, C. R. (1980). *Sanctions and Social Deviance: The Question of Deterrence*. Praeger Publishers.
- Tittle, C. R., & Rowe, A. R. (1973). Moral Appeal, Sanction Threat, and Deviance: An Experimental Test. *Social Problems*, 20(4), 488–498. <https://doi.org/10.2307/799710>
- Torgler, B. (2003). To evade taxes or not to evade: that is the question. *The Journal of Socio-Economics*, 32(3), 283–302. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(03\)00040-4](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(03)00040-4)
- Torgler, B. (2007). *Tax Compliance and Tax Morale: a Theoretical and Empirical Analysis*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781847207203>
- Trafimow, D., & Finlay, K. A. (1996). The Importance of Subjective Norms for a Minority of People: Between Subjects and Within Subjects Analyses. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(8), 820–828. <https://doi.org/10.1177/0146167296228005>
- Trafimow, D., Sheeran, P., Conner, M., & Finlay, K. A. (2002). Evidence that perceived behavioural control is a multidimensional construct: Perceived control and perceived difficulty. *British Journal of Social Psychology*, 41(1), 101–121. <https://doi.org/10.1348/014466602165081>
- Trivedi, V. U., Shehata, M., & Lynn, B. (2003). Impact of Personal and Situational Factors on Taxpayer Compliance: An Experimental Analysis. *Journal of Business Ethics*, 47(3), 175–197. <https://doi.org/10.1023/A:1026294332606>
- Trivedi, V. U., Shehata, M., & Mestelman, S. (2005). Attitudes, Incentives, and Tax Compliance. *Canadian Tax Journal*, 53(1), 29–61. <https://www.ctf.ca/ctfweb/Documents/PDF/2005ctj/05ctj1-trivedi.pdf>
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Thomson Brooks/Cole Publishing.
- Tyler, T. R. (1989). The psychology of procedural justice: A test of the group-value model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(5), 830–838. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.5.830>
- Tyler, T. R. (1990). *Why People Obey the Law: Procedural Justice, Legitimacy, and Compliance*. Yale University Press.
- Tyler, T. R. (1994). Psychological models of justice motive: antecedents of distributive and procedural justice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(5), 850–863. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.850>
- Tyler, T. R. (1997). The Psychology of Legitimacy: A Relational Perspective on Voluntary Deference to Authorities. *Personality and Social Psychology Review*, 1(4), 323–345. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0104_4
- Tyler, T. R. (2001). Social Justice. In R. Brown & S. L. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp. 344–364). Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9780470693421.ch17>
- Tyler, T. R. (2003). Procedural Justice, Legitimacy, and the Effective Rule of Law. *Crime and Justice*, 30, 283–357. <https://doi.org/10.1086/652233>
- Tyler, T. R. (2007). Procedural Justice. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Eds.), *Encyclopedia of Social Psychology* (Vol. 2, pp. 704–705). SAGE Publications. <https://doi.org/10.4135/9781412956253.n419>
- Tyler, T. R. (2009). Procedural justice, identity and deference to the law: What shapes rule-following in a period of transition? *Australian Journal of Psychology*, 61(1), 32–39. <https://doi.org/10.1080/00049530802607639>
- Tyler, T. R. (2010). Sanctions and Procedural Justice Theory. In F. T. Cullen & P. Wilcox (Eds.), *Encyclopedia of Criminological Theory* (Vol. 2, pp. 972–975). Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781412959193.n268>

- Tyler, T. R., & Blader, S. L. (2000). *Cooperation in Groups: Procedural Justice, Social Identity and Behavioral Engagement*. Psychology Press.
- Tyler, T. R., & Blader, S. L. (2003). The Group Engagement Model: Procedural Justice, Social Identity, and Cooperative Behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 7(4), 349–361. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0704_07
- Tyler, T. R., Boeckmann, R. J., Smith, H. J., & Huo, Y. J. (1997). *Social Justice in a Diverse Society*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429306310>
- Tyler, T. R., Degoey, P., & Smith, H. J. (1996). Understanding Why the Justice of Group Procedures Matters: A Test of the Psychological Dynamics of the Group-Value Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 913–930. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.913>
- Tyler, T. R., & Folger, R. (1980). Distributional and Procedural Aspects of Satisfaction With Citizen-Police Encounters. *Basic and Applied Social Psychology*, 1(4), 281–292. https://doi.org/10.1207/s15324834basp0104_1
- Tyler, T. R., & Jackson, J. (2014). Popular legitimacy and the exercise of legal authority: Motivating compliance, cooperation, and engagement. *Psychology, Public Policy, and Law*, 20(1), 78–95. <https://doi.org/10.1037/a0034514>
- Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1992). A Relational Model of Authority in Groups. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25(C), 115–191. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60283-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60283-X)
- Tyler, T. R., Rasinski, K. A., & Spodick, N. (1985). Influence of voice on satisfaction with leaders: Exploring the meaning of process control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(1), 72–81. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.1.72>
- Tyler, T. R., & Smith, H. J. (1998). Social Justice and Social Movements. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 595–629). McGraw-Hill.
- Ulker-Demirel, E., & Ciftci, G. (2020). A systematic literature review of the theory of planned behavior in tourism, leisure and hospitality management research. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 43(April), 209–219. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2020.04.003>
- van Dijke, M., De Cremer, D., & Mayer, D. M. (2010). The Role of Authority Power in Explaining Procedural Fairness Effects. *Journal of Applied Psychology*, 95(3), 488–502. <https://doi.org/10.1037/a0018921>
- van Dijke, M., Gobena, L. B., & Verboon, P. (2019). Make Me Want to Pay. A Three-Way Interaction Between Procedural Justice, Distributive Justice, and Power on Voluntary Tax Compliance. *Frontiers in Psychology*, 10, 1–15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01632>
- van Dijke, M., & Verboon, P. (2010). Trust in authorities as a boundary condition to procedural fairness effects on tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 80–91. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.005>
- Verboon, P., & Goslinga, S. (2009). The role of fairness in tax compliance. *Netherlands Journal of Psychology*, 65, 136–145. <https://doi.org/10.1007/BF03080136>
- Verboon, P., & van Dijke, M. (2011). When do severe sanctions enhance compliance? The role of procedural fairness. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 120–130. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.09.007>
- Vermunt, R., & Steensma, H. (2016). Procedural Justice. In C. Sabbagh & M. Schmitt (Eds.), *Handbook of Social Justice Theory and Research* (pp. 219–236). Springer Science+Business Media. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0_12
- Violette, G. R. (1989). Effects of Communicating Sanctions on Taxpayer Compliance. *Journal of the American Taxation Association*, 11(1), 92–104. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/fall-89#violette>

- Vogel, J. (1974). Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data. *National Tax Journal*, 27(4), 499–513. <https://www.jstor.org/stable/41861983>
- von Hirsch, A., Bottoms, A. E., Burney, E., & Wikström, P. O. (1999). *Criminal Deterrence and sentence severity: An analysis of recent research*. Hart Publishing.
- Wallschutzky, I. G. (1984). Possible Causes of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology*, 5(4), 371–384. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(84\)90034-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(84)90034-5)
- Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1976). New Directions in Equity Research. *Advances in Experimental Social Psychology*, 9, 1–42. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60057-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60057-X)
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and Research*. Allyn & Bacon.
- Wang, L., & Zhang, Y. (2016). An extended version of the theory of planned behaviour: the role of self-efficacy and past behaviour in predicting the physical activity of Chinese adolescents. *Journal of Sports Sciences*, 34(7), 587–597. <https://doi.org/10.1080/02640414.2015.1064149>
- Wärneryd, K.-E., & Walerud, B. (1982). Taxes and Economic Behavior: Some Interview Data on Tax Evasion in Sweden. *Journal of Economic Psychology*, 2(3), 187–211. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(82\)90003-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(82)90003-4)
- Warshaw, P. R., & Davis, F. D. (1985). Disentangling Behavioral Intention and Behavioral Expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(3), 213–228. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(85\)90017-4](https://doi.org/10.1016/0022-1031(85)90017-4)
- Webley, P., Robben, H., Elffers, H., & Hessing, D. (2010). *Tax evasion: An experimental approach*. Cambridge University Press.
- Weigel, R. H., Hessing, D. J., & Elffers, H. (1987). Tax Evasion Research: A Critical Appraisal and Theoretical Model. *Journal of Economic Psychology*, 8(2), 215–235. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(87\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(87)90021-3)
- Wenzel, M. (2002). The Impact of Outcome Orientation and Justice Concerns on Tax Compliance: The Role of Taxpayers' Identity. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 629–645. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.629>
- Wenzel, M. (2003). Tax Compliance and the Psychology of Justice: Mapping the Field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 41–69). Ashgate Publishing. <https://doi.org/10.4324/9781315241746>
- Wenzel, M. (2004). The Social Side of Sanctions: Personal and Social Norms as Moderators of Deterrence. *Law and Human Behavior*, 28(5), 547–567. <https://doi.org/10.1023/B:LAHU.0000046433.57588.71>
- Wenzel, M. (2006). A Letter from the Tax Office: Compliance Effects of Informational and Interpersonal Justice. *Social Justice Research*, 19(3), 345–364. <https://doi.org/10.1007/s11211-006-0011-y>
- Wenzel, M., & Okimoto, T. G. (2016). Retributive Justice. In C. Sabbagh & M. Schmitt (Eds.), *Handbook of Social Justice Theory and Research* (pp. 237–256). Springer Science+Business Media. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3216-0_13
- Wenzel, M., Okimoto, T. G., Feather, N. T., & Platow, M. J. (2008). Retributive and Restorative Justice. *Law and Human Behavior*, 32(5), 375–389. <https://doi.org/10.1007/s10979-007-9116-6>
- Wenzel, M., & Thielmann, I. (2006). Why We Punish in the Name of Justice: Just Desert versus Value Restoration and the Role of Social Identity. *Social Justice Research*, 19(4), 450–470. <https://doi.org/10.1007/s11211-006-0028-2>
- Westland, J. C. (2010). Lower bounds on sample size in structural equation modeling. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(6), 476–487. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2010.07.003>

- Wetzels, M., Odekerken-Schröder, G., & van Oppen, C. (2009). Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration. *MIS Quarterly*, 33(1), 177–196. <https://doi.org/10.2307/20650284>
- Wilson, B., & Henseler, J. (2007). Modeling Reflective Higher-Order Constructs using Three Approaches with PLS Path Modeling: A Monte Carlo Comparison. In M. Thyne & K. R. Deans (Eds.), *Australian and New Zealand Marketing Academy Conference Proceedings and Referred Papers* (pp. 791–800). ANZMAC. <https://core.ac.uk/reader/31147180>
- Witte, A. D., & Woodbury, D. F. (1985). The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance: The Case of the U.S. Individual Income Tax. *National Tax Journal*, 38(1), 1–13. <https://www.jstor.org/stable/41791992>
- Wold, H. (1982). Soft modelling: the Basic Design and Some Extensions. In K. G. Jöreskog & H. O. A. Wold (Eds.), *System under Indirect Observation: Causality, Structure, Prediction* (Vol. 2, pp. 1–54). North-Holland.
- Worsham, R. G. (1996). The Effect of Tax Authority Behavior on Taxpayer Compliance: A Procedural Justice Approach. *Journal of the American Taxation Association*, 18(2), 19–39. <https://aaahq.org/ATA/Publications/JATA/fall-96#worsham>
- Wrong, D. H. (1961). The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. *American Social Review*, 26(2), 183–193. <https://doi.org/10.2307/2089854>
- Yitzhaki, S. (1974). A note on Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 3(2), 201–202. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(74\)90037-1](https://doi.org/10.1016/0047-2727(74)90037-1)
- Zimring, F. E., & Hawkins, G. J. (1973). *Deterrence: The Legal Threat in Crime Control*. University of Chicago Press. <https://archive.org/details/deterrencelegal0000zimir/page/400>

APÊNDICE N.º 1
Questionário de investigação

INQUÉRITO

O Comportamento de Cumprimento Fiscal em sede de tributação do rendimento pessoal (IRS) em Portugal

O objetivo deste inquérito é recolher informações acerca do comportamento de cumprimento fiscal dos contribuintes individuais em Portugal relativamente à tributação dos rendimentos por si auferidos.

A sua **participação é voluntária**, no entanto, para que os resultados sejam significativos é necessário obter o maior número possível de respostas.

Cada questão foi colocada com um determinado objetivo. Há algumas questões que podem parecer-lhe iguais, mas, na realidade, abordam questões ligeiramente diferentes.

Não há respostas certas ou erradas em nenhuma das questões, mas para que as suas respostas possam ser úteis, é necessário que assinale em todas elas a resposta que melhor descreve a sua opinião. No final do inquérito terá oportunidade de expressar livremente quaisquer comentários e/ou sugestões. Todos eles serão lidos e tidos em devida consideração.

As suas **respostas serão anónimas e tratadas com a máxima confidencialidade** e os dados serão somente utilizados em âmbito académico.

MUITO OBRIGADA PELA SUA PARTICIPAÇÃO!

A maioria das questões constantes neste inquérito utilizam uma escala com 5 valores e ser-lhe-á solicitado que assinale o número que melhor descreve a sua opinião.

Esta escala diferencial semântica utiliza adjetivos bipolares evolutivos, ou seja, nas extremidades (números 1 e 5) encontramos adjetivos opostos sendo que o número 3 é o ponto neutro da escala.

Recordamos que não existem questões certas ou erradas (o nosso objetivo é tão somente saber qual a sua opinião) e que é garantido o total anonimato e confidencialidade das suas respostas.

O preenchimento da totalidade do inquérito não deverá ultrapassar 10/15 minutos.

PARTE A

As seguintes afirmações refletem algumas crenças acerca do comportamento de cumprimento fiscal. Assinale, por favor, o número que melhor reflete a sua opinião.

Os números 1 e 5 contêm adjetivos opostos e o número 3 é o ponto neutro da escala.

- 1 - Tenho a intenção de na próxima declaração de IRS declarar a totalidade dos rendimentos tributáveis auferidos e as deduções fiscais em conformidade com as regras fiscais, mesmo se tiver oportunidade de omitir uma parte dos rendimentos ou de aumentar indevidamente as deduções fiscais.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

- 2 - Quando entregou a sua última declaração de IRS, qual a percentagem (aproximada) que declarou de rendimentos tributáveis e de deduções fiscais em conformidade com a legislação fiscal?

NENHUMA 1 2 3 4 5 TOTAL
 0% 25% 50% 75% 100%

- 3 - Para mim, cumprir as obrigações fiscais ao declarar a totalidade do rendimento tributável auferido e as deduções fiscais em conformidade com a legislação fiscal aquando da entrega da próxima declaração de IRS, pode ser descrito como:

[Marque uma opção para cada uma das 5 escalas]

- a) AGRADÁVEL 1 2 3 4 5 DESAGRADÁVEL
b) IRRELEVANTE 1 2 3 4 5 IMPORTANTE
c) RESPONSÁVEL 1 2 3 4 5 IRRESPONSÁVEL
d) IMPRUDENTE 1 2 3 4 5 PRUDENTE
e) DESONESTO 1 2 3 4 5 HONESTO

- 4 - Na eventualidade de receber em dinheiro algum rendimento sujeito a IRS eu declará-lo-ia na minha declaração de IRS mesmo se soubesse que tal não seria reportado por terceiros à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT).

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

- 5 - Com o objetivo de reduzir a minha dívida fiscal, eu declararia uma despesa fiscal não autorizada se soubesse que a AT não teria uma forma de confirmar a veracidade dessa dedução fiscal em particular.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

- 6 - Sinto-me pressionada(o) pelas pessoas que me são importantes para, na próxima declaração de IRS, cumprir as minhas obrigações fiscais declarativas (rendimentos e deduções).

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

7 - Se eu omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções indevidas, a AT irá detetar esse facto através de uma ação de inspeção tributária.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

8 - A maioria das pessoas cuja opinião eu mais valorizo acha que eu devo reportar todos os meus rendimentos tributáveis e deduções fiscais de acordo com a legislação em vigor.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

9 - Cumprir com as minhas obrigações fiscais ao declarar todo o meu rendimento tributável e deduções fiscais de acordo com a legislação vigente é parte integrante do meu dever cívico enquanto cidadã(o).

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

10 - Estou confiante que consigo omitir rendimentos tributáveis e/ou aumentar indevidamente o montante das deduções fiscais na próxima declaração de IRS, sem que tal seja detetado pela AT.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

11 - É contra os meus princípios morais omitir parte do meu rendimento tributável e/ou declarar deduções fiscais que não estejam em conformidade com a legislação em vigor.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

12 - A maioria das pessoas que me são importantes não perderá o respeito por mim se eu não declarar corretamente a minha situação tributária (totalidade do rendimento tributável e deduções fiscais em conformidade com as regras fiscais).

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

13 - Omitir rendimentos tributáveis e/ou aumentar indevidamente as deduções fiscais na próxima declaração de IRS, sem que a AT o detete, seria para mim:

FÁCIL 1 2 3 4 5 DIFÍCIL

14 - Se eu omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções indevidas, a AT irá punir esta conduta através de sanções pecuniárias.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

15 - A maioria das pessoas que são importantes para mim irá omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas nas suas declarações fiscais.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

16 - Serei bem-sucedida(o) caso decida omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas na próxima declaração de IRS.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

17 - De uma forma geral, eu ajo em conformidade com o que as pessoas que são importantes para mim pensam que eu devo fazer.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

18 - A comunicação que é realizada à AT por terceiros (entidades patronais, instituições bancárias, etc.) sobre os rendimentos que foram pagos aos contribuintes dificulta a omissão desses rendimentos auferidos aquando da submissão da declaração de IRS.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

19 - Darei o meu melhor para, na próxima declaração de IRS, declarar corretamente a minha situação fiscal (rendimentos e deduções) mesmo que surja uma oportunidade para omitir uma parte do rendimento e/ou de aumentar indevidamente as deduções fiscais.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

20 - De uma forma geral, eu sou dissuadida(o) de incumprimentos fiscais declarativos se acreditar que tal conduz a que as pessoas cuja opinião eu mais valorizo percam o respeito por mim.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

21 - Manuel, trabalhador liberal que realiza serviços de canalização, recebeu 500 euros pela prestação de um serviço a um particular. Uma vez que o cliente lhe pediu para não emitir fatura (para não ter de pagar o IVA) e os 500 euros foram pagos em dinheiro, o Manuel sabe que é difícil a AT detetar a existência desse rendimento, pelo que não declarou esse rendimento na sua declaração de IRS. Se fosse o Manuel quão provável seria agir da mesma forma?

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

22 - A Ana foi a uma farmácia comprar medicamentos para a sua mãe (tributados à taxa reduzida do IVA). A Ana sabe que o único rendimento da mãe é a sua reduzida reforma e que esta não necessita de apresentar quaisquer despesas para que a sua dívida fiscal seja nula. Assim, embora a Ana saiba que a mãe não pertence ao seu agregado familiar, solicita a fatura com o seu número de identificação fiscal de forma a poder aumentar as suas próprias deduções fiscais. Se fosse a Ana quão provável seria agir da mesma forma?

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

23 - O meu objetivo, aquando da entrega da próxima declaração de IRS, é declarar corretamente a minha situação fiscal mesmo se tiver oportunidade de suprimir uma parte do rendimento tributável obtido ou exagerar nas minhas verdadeiras deduções fiscais.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

24 - Segundo pensa saber, quantas vezes nos últimos 4 anos omitiu rendimentos tributáveis e/ou declarou deduções fiscais não conformes com a legislação em vigor no momento da entrega da sua declaração de IRS?

SEMPRE 1 2 3 4 5 NUNCA
Sempre 3 vezes 2 vezes 1 vez Nunca

25 - A implementação do sistema e-Fatura (com o conseqüente cruzamento informático de dados entre a identificação fiscal do adquirente de despesas e os sectores de atividade passíveis de deduções fiscais em sede de IRS) dificulta o aumento indevido de deduções fiscais com vista à redução da carga fiscal dos contribuintes.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

26 - Sentir que o meu comportamento fiscal cumpridor contribui positivamente para a sociedade é para mim:

DESAGRADÁVEL 1 2 3 4 5 AGRADÁVEL

27 - Ser punida(o) financeiramente por omissão de rendimentos tributáveis e/ou declaração indevida de deduções fiscais é para mim:

DESAGRADÁVEL 1 2 3 4 5 AGRADÁVEL

28 - A decisão de cumprir, ou não, as minhas obrigações fiscais declarativas (rendimentos e deduções) na próxima declaração de IRS depende inteiramente de mim.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

29 - De uma forma geral, eu faço aquilo que acredito que a maioria das pessoas que são importantes para mim faria numa situação similar.

DISCORDO 1 2 3 4 5 CONCORDO

30 - Ter a minha declaração de IRS alvo de uma ação de fiscalização por parte da AT como consequência da deteção de incumprimentos declarativos é para mim:

DESAGRADÁVEL 1 2 3 4 5 AGRADÁVEL

31 - Caso a AT detete incumprimentos na minha declaração de IRS (omissão de rendimentos tributáveis e/ou declaração de deduções fiscais indevidas) acho que não irá aplicar uma moldura sancionatória muito pesada.

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

32 - Omitir rendimentos tributáveis e/ou declarar deduções fiscais indevidas far-me-á sentir culpada(o).

IMPROVÁVEL 1 2 3 4 5 PROVÁVEL

33 - Com que frequência auferes rendimentos sujeitos a tributação e que são reportados à AT por outras entidades? (Por exemplo, rendimentos sujeitos a retenções na fonte)

NUNCA 1 2 3 4 5 SEMPRE

34 - Quão gravosa acha que seria a sanção pecuniária aplicada pela AT caso detetasse incumprimentos declarativos de rendimentos e/ou de deduções fiscais na sua declaração de IRS?

SUAVE 1 2 3 4 5 SEVERA

35 - Sentir-me culpada(o) por não declarar corretamente a minha verdadeira situação tributária (rendimentos e deduções fiscais) é para mim:

DESAGRADÁVEL 1 2 3 4 5 AGRADÁVEL

36 - Com a implementação do sistema e-Fatura, aumentar de forma indevida as deduções fiscais com vista à redução da minha carga fiscal é para mim:

DIFÍCIL 1 2 3 4 5 FÁCIL

37 - Quanto controlo acredita deter em termos de omissão de rendimentos tributáveis auferidos e/ou aumento indevido de deduções fiscais na próxima declaração de IRS?

NENHUM CONTROLO 1 2 3 4 5 CONTROLO TOTAL

38 - Saber que cumpro as minhas obrigações morais e éticas ao declarar a minha verdadeira situação tributária é para mim:

IRRELEVANTE 1 2 3 4 5 IMPORTANTE

PARTE B

A – As seguintes afirmações refletem algumas crenças acerca do sistema fiscal português (em concreto sobre a tributação do rendimento pessoal). Por favor, indique a sua discordância ou concordância com cada uma dessas afirmações assinalando o número apropriado.

| SISTEMA FISCAL | | Discordo Totalmente ↓ | | Neutral ou s/ opinião ↓ | | Concordo Totalmente ↓ |
|----------------|---|-----------------------------|---|----------------------------------|---|-----------------------------|
| 1 | Garantir que todos paguem a sua justa parcela de impostos é importante para um sistema fiscal justo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Face ao montante de imposto que pago, acho que recebo em contrapartida os justos benefícios públicos (saúde, educação, infraestruturas, etc.). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | É justo que contribuintes com rendimentos similares devam pagar um montante similar de imposto. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Acredito que pago a minha justa parcela de imposto sobre o rendimento ao abrigo do sistema fiscal vigente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Contribuintes com rendimentos elevados têm uma maior capacidade para pagar impostos pelo que é justo que estejam sujeitos a taxas de imposto progressivamente mais elevadas do que contribuintes com rendimentos baixos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | É justo que contribuintes com rendimentos baixos devam usufruir de maiores benefícios públicos do que contribuintes com rendimentos elevados. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Comparativamente a outros contribuintes acho que pago mais imposto sobre o rendimento do que aquele que considero ser justo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Acredito que é justa a forma como a carga fiscal é distribuída por todos os contribuintes. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | A percentagem de imposto sobre o rendimento que é paga pelos contribuintes com rendimentos elevados é muito elevada. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Acho que é justo eu pagar um montante de imposto similar ao dos contribuintes que auferam rendimentos de montante semelhante ao meu. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | É justo que contribuintes com rendimentos baixos estejam sujeitos a uma taxa de imposto mais baixa do que contribuintes com rendimentos médios. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | O montante de imposto que pago sobre os rendimentos que aufero é muito elevado considerando os benefícios públicos que recebo em troca. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13 | É justo que o que seja “igual antes de imposto deva ser igual depois de imposto”, ou seja, se um contribuinte auferir um rendimento ilíquido de 20.000 euros e pagar 2.000 euros de imposto, então todos os contribuintes que auferam 20.000 euros antes de imposto devem ficar com 18.000 euros depois de imposto. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Comparando o imposto sobre o rendimento que é pago pelos contribuintes mais ricos, acho que pago mais do que aquilo que considero ser justo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 | O Governo não utiliza corretamente as receitas dos impostos para a realização de fins públicos de natureza financeira, económica e social. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

B – As seguintes afirmações refletem algumas crenças sobre a atuação da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) na gestão e aplicação das regras fiscais. Por favor, indique a sua discordância ou concordância com cada uma dessas afirmações assinalando o número apropriado.

| AUTORIDADE TRIBUTÁRIA | | Discordo Totalmente ↓ | | Neutral ou s/ opinião ↓ | | Concordo Totalmente ↓ |
|------------------------------|---|-------------------------------------|---|---|---|-------------------------------------|
| 1 | A AT relaciona-se com os contribuintes de uma forma educada e respeitosa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | A AT toma decisões de forma objetiva e imparcial, tendo sempre presente que todos os contribuintes são iguais perante a lei. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | A AT respeita e protege os direitos dos contribuintes enquanto cidadãos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | A AT não toma em igual consideração as opiniões e preocupações de todos os contribuintes. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Os procedimentos adotados pela AT são consistentes ao longo do tempo e entre contribuintes e situações. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | A AT incentiva o contribuinte a apresentar os meios de prova que considere convenientes à defesa dos seus direitos e interesses. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | A AT tem uma relação deontológica e institucional para com os contribuintes assente no respeito, confiança, honestidade e neutralidade. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | A AT atende superiormente aos interesses dos grandes contribuintes (individuais e coletivos) comparativamente ao contribuinte comum (efeito <i>lobby</i>). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | A AT trata os contribuintes como pessoas de confiança para fazerem o que é correto fazer. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | A AT toma decisões fundamentadas em informação exata e rigorosa obtida previamente à tomada de decisão. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

PARTE C

Por favor, nas questões seguintes assinale a resposta que melhor a(o) descreve.

1 Idade

- Inferior a 25 anos
- 25 – 44 anos
- 45 – 65 anos
- Superior a 65 anos

2 Género

- Masculino
- Feminino

3 Estado Civil

- Solteiro(a)
- Casado(a) ou Unido(a) de Facto
- Divorciado(a)
- Viúvo(a)

4 Rendimento Bruto Anual

- Inferior a 20.000,00 euros
- 20.000,00 – 39.999,99 euros
- 40.000,00 – 79.999,99 euros
- Superior a 80.000,00 euros

5 N.º de Dependentes

- 0
- 1
- 2
- 3 ou mais

6 Fonte principal de rendimento

- Rendimentos por conta de outrem
- Rendimentos profissionais e empresariais
- Rendimentos de capitais (juros, dividendos, etc.)
- Rendimentos prediais (rendas)
- Pensões / Reformas
- Subsídios sociais (desemprego, rend. mínimo, etc.)
- Outro. Especifique: _____

7 N.º de anos de experiência profissional (por conta de outrem e/ou por conta própria)

- Inexistente / Não se aplica
- Menos de 1 ano
- 1 – 9 anos
- 10 – 19 anos
- 20 – 29 anos
- 30 ou mais anos

8 Nível de escolaridade

- Ensino Básico (até ao 9.º ano) ou inferior
- Ensino Secundário (até ao 12.º ano)
- Ensino Superior

Comentários Adicionais:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Obrigada pelo seu tempo e disponibilidade!

Se quiser receber um resumo dos resultados envie-me, por favor, um e-mail (falves@ualg.pt)

com os seus dados de contacto.

APÊNDICE N.º 2

Efeitos diretos, indiretos e totais sobre os construtos

| | EFEITOS | | | SIGNIFICÂNCIA ESTATÍSTICA | |
|--------------------------------|---------|-----------|--------|---------------------------------|------------------------|
| | Diretos | Indiretos | Totais | <i>t</i> _(bootstrap) | <i>p</i> -values |
| Efeitos sobre a IC | | | | | |
| ATT | 0.281 | --- | 0.281 | 4.424 | 0.000 |
| CC_SNL | --- | 0.114 | 0.114 | 2.759 | 0.006 |
| CC_SL | --- | 0.012 | 0.012 | 0.596 | 0.551 ^(N/S) |
| NS | 0.075 | --- | 0.075 | 1.161 | 0.246 ^(N/S) |
| CN | --- | 0.031 | 0.031 | 1.104 | 0.270 ^(N/S) |
| CCP | 0.322 | --- | 0.322 | 4.572 | 0.000 |
| CC | --- | 0.103 | 0.103 | 2.894 | 0.004 |
| SF | --- | 0.055 | 0.055 | 2.444 | 0.015 |
| AT | --- | 0.026 | 0.026 | 2.155 | 0.031 |
| Efeitos sobre as ATT | | | | | |
| CC_SNL | 0.406 | --- | 0.406 | 6.052 | 0.000 |
| CC_SL | 0.044 | --- | 0.044 | 0.618 | 0.537 ^(N/S) |
| SF | --- | 0.196 | 0.196 | 4.199 | 0.000 |
| AT | --- | 0.093 | 0.093 | 3.119 | 0.002 |
| Efeitos sobre as CC_SNL | | | | | |
| SF | 0.456 | --- | 0.456 | 6.111 | 0.000 |
| AT | 0.223 | --- | 0.223 | 3.711 | 0.000 |
| Efeitos sobre as CC_SL | | | | | |
| SF | 0.254 | --- | 0.254 | 2.427 | 0.015 |
| AT | 0.059 | --- | 0.059 | 0.773 | 0.440 ^(N/S) |
| Efeitos sobre as NS | | | | | |
| CN | 0.417 | --- | 0.417 | 7.041 | 0.000 |
| Efeitos sobre o CCP | | | | | |
| CC | 0.320 | --- | 0.320 | 4.841 | 0.000 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos *outputs* do SmartPLS

APÊNDICE N.º 3

Cálculo do impacto relativo da relevância preditiva

| Construtos exógenos | Q² incluído | Q² excluído | q² |
|---|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Magnitude dos efeitos no CF | | | |
| IC | 0.271 | 0.200 | 0.097 |
| CCP | 0.271 | 0.218 | 0.073 |
| SF | 0.271 | 0.263 | 0.011 |
| AT | --- | --- | --- |
| Magnitude dos efeitos na IC | | | |
| ATT | 0.115 | 0.074 | 0.046 |
| CCP | 0.115 | 0.059 | 0.063 |
| Magnitude dos efeitos nas ATT | | | |
| CC_SNL | 0.105 | 0.019 | 0.096 |
| CC_SL | --- | --- | --- |
| Magnitude dos efeitos nas CC_SNL | | | |
| SF | 0.188 | 0.055 | 0.164 |
| AT | 0.188 | 0.156 | 0.039 |
| Magnitude dos efeitos nas CC_SL | | | |
| SF | 0.027 | - 0.002 | 0.030 |
| AT | --- | --- | --- |

Fonte: Elaboração própria

ANEXO N.º 1

Avaliação do Common Method Bias

| Total Variance Explained | | | | | | |
|--------------------------|---------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| Component | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 9,204 | 16,436 | 16,436 | 9,204 | 16,436 | 16,436 |
| 2 | 5,360 | 9,571 | 26,008 | | | |
| 3 | 3,114 | 5,560 | 31,568 | | | |
| 4 | 2,939 | 5,249 | 36,817 | | | |
| 5 | 2,390 | 4,269 | 41,086 | | | |
| 6 | 2,168 | 3,871 | 44,957 | | | |
| 7 | 1,873 | 3,345 | 48,302 | | | |
| 8 | 1,635 | 2,921 | 51,222 | | | |
| 9 | 1,591 | 2,841 | 54,064 | | | |
| 10 | 1,579 | 2,819 | 56,883 | | | |
| 11 | 1,392 | 2,485 | 59,368 | | | |
| 12 | 1,377 | 2,460 | 61,828 | | | |
| 13 | 1,240 | 2,215 | 64,042 | | | |
| 14 | 1,178 | 2,103 | 66,146 | | | |
| 15 | 1,108 | 1,979 | 68,125 | | | |
| 16 | 1,070 | 1,911 | 70,036 | | | |
| 17 | ,963 | 1,720 | 71,756 | | | |
| 18 | ,858 | 1,533 | 73,288 | | | |
| 19 | ,823 | 1,470 | 74,759 | | | |
| 20 | ,812 | 1,449 | 76,208 | | | |
| 21 | ,785 | 1,402 | 77,610 | | | |
| 22 | ,717 | 1,280 | 78,891 | | | |
| 23 | ,705 | 1,259 | 80,150 | | | |
| 24 | ,658 | 1,175 | 81,324 | | | |
| 25 | ,644 | 1,150 | 82,474 | | | |
| 26 | ,617 | 1,102 | 83,576 | | | |
| 27 | ,580 | 1,035 | 84,611 | | | |
| 28 | ,556 | ,993 | 85,604 | | | |
| 29 | ,520 | ,928 | 86,532 | | | |
| 30 | ,511 | ,912 | 87,444 | | | |
| 31 | ,478 | ,854 | 88,298 | | | |
| 32 | ,461 | ,824 | 89,121 | | | |
| 33 | ,447 | ,798 | 89,920 | | | |
| 34 | ,425 | ,759 | 90,679 | | | |
| 35 | ,409 | ,730 | 91,409 | | | |
| 36 | ,386 | ,690 | 92,099 | | | |
| 37 | ,372 | ,664 | 92,763 | | | |
| 38 | ,348 | ,622 | 93,385 | | | |
| 39 | ,338 | ,603 | 93,988 | | | |
| 40 | ,318 | ,567 | 94,555 | | | |
| 41 | ,295 | ,526 | 95,082 | | | |
| 42 | ,280 | ,500 | 95,582 | | | |
| 43 | ,268 | ,478 | 96,060 | | | |
| 44 | ,265 | ,473 | 96,532 | | | |
| 45 | ,248 | ,442 | 96,974 | | | |
| 46 | ,241 | ,431 | 97,405 | | | |
| 47 | ,218 | ,390 | 97,795 | | | |
| 48 | ,206 | ,368 | 98,163 | | | |
| 49 | ,175 | ,313 | 98,476 | | | |
| 50 | ,169 | ,302 | 98,778 | | | |
| 51 | ,159 | ,285 | 99,062 | | | |
| 52 | ,151 | ,270 | 99,332 | | | |
| 53 | ,126 | ,226 | 99,558 | | | |
| 54 | ,118 | ,210 | 99,768 | | | |
| 55 | ,100 | ,178 | 99,946 | | | |
| 56 | ,030 | ,054 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Fonte: *Printscreen* do software IBM SPSS Statistics – versão 25