



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO

NAJLA ANDRADE MASSOUD DE SÁ

**INTEGRANDO A TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E O  
OPORTUNISMO PARA PREVER OS EFEITOS NA INTENÇÃO DE RENOVAÇÃO  
CONTRATUAL DE SERVIÇOS CONTÍNUOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

BELÉM-PA  
2024

NAJLA ANDRADE MASSOUD DE SÁ

**INTEGRANDO A TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E O  
OPORTUNISMO PARA PREVER OS EFEITOS NA RENOVAÇÃO CONTRATUAL DE  
SERVIÇOS CONTÍNUOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração, do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Mestre em Administração. Linha de Pesquisa: Estratégia e Desempenho Organizacional.

Orientador: Prof. Dr. Thiago Poletto

BELÉM-PA  
2024

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD  
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Pará  
Gerada automaticamente pelo módulo Ficat, mediante os dados fornecidos pelo(a)  
autor(a)**

---

S111i Sá, Najla Andrade Massoud de.  
Integrando a teoria do comportamento planejado e o  
oportunismo para prever os efeitos na renovação contratual  
de serviços contínuos na administração pública / Najla  
Andrade Massoud de Sá. — 2024.  
50 f. : il. color.

Orientador(a): Prof. Dr. Thiago Poletto  
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Pará,  
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-  
Graduação em Administração, Belém, 2024.

1. Administração pública. 2. Teoria do  
comportamento planejado. 3. Oportunismo. 4.  
Renovação de contratos. I. Título.

CDD 351

---

NAJLA ANDRADE MASSOUD DE SÁ

**INTEGRANDO A TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E O  
OPORTUNISMO PARA PREVER OS EFEITOS NA RENOVAÇÃO CONTRATUAL  
DE SERVIÇOS CONTÍNUOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração, do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Pará, como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Mestre em Administração.

Data de Aprovação: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

Conceito: \_\_\_\_\_

**Banca Examinadora**

---

Prof. Dr. Thiago Poletto - Presidente/Orientador  
(PPGAD – ICESA – UFPA)

---

Prof. Dr. Thyago Celso Cavalcante Nepomuceno - Membro Externo  
(PPGE - CCEN – UFPE)

---

Prof. Dr. Victor Diogho Heuer de Carvalho - Membro Externo  
(CSER – UFAL - Campos do Sertão)

---

Prof. Dr. Harley dos Santos Martins - Membro Interno  
(PPGAD - CABAE – UFPA)

Dedico esta dissertação ao meu esposo e ao meu filho, sem eles nada seria.

Ao meu esposo, pela paciência, compreensão e apoio em cada etapa deste curso. Suas palavras me encorajaram a seguir em frente, especialmente nos dias mais desafiadores.

Ao meu filho, que é um dos motivos principais de seguir com este mestrado. Desejo que esta pesquisa sirva como um exemplo de dedicação, disciplina e educação para você alcançar seus maiores sonhos.

## AGRADECIMENTOS

Ao Eric, meu esposo, agradeço o amor, o apoio e a compreensão. Por sempre acreditar em mim, me incentivar e ser minha escuta e ombro amigo durante esta experiência e tantas outras na vida. Também sou grata por sua presença como pai, oferecendo amor e cuidado ao Henrique, garantindo que ele não sentisse tanto a minha ausência durante as aulas e a escrita. Ao meu filho Henrique que, mesmo tão pequeno, demonstrou uma maturidade surpreendente ao lidar com minha ausência. Você é, e sempre será, minha maior motivação e inspiração.

À Leni, que cuidou e cuida com tanto amor e carinho do Henrique, permitindo que eu me dedicasse a este projeto com tranquilidade e foco. À minha sogra, Shirley, e à minha cunhada, Luana, que são verdadeiras fontes de inspiração para mim, representando exemplos de força, inteligência, perseverança e fé.

Ao meu orientador, pela paciência, orientação e experiências compartilhadas. Obrigada por enxergar em mim um potencial que nem eu sabia que tinha. À Anna Carolina, minha psicanalista, que foi minha maior escuta ao longo dessa trajetória. Suas palavras me ajudaram a tornar o processo mais leve e prazeroso.

À minha amiga Stephanie, pelo auxílio indispensável com a estatística da pesquisa. Sua paciência e generosidade foram essenciais para que eu aprendesse e superasse os desafios dessa etapa. À minha amiga de turma, Íris, pela ajuda valiosa na coleta de dados. Sua colaboração foi fundamental para que eu pudesse concluir esta etapa tão importante da pesquisa. Aos meus colegas de trabalho, que assumiram responsabilidades na minha ausência e me incentivaram constantemente. Às minhas amigas e aos meus amigos de curso que de alguma forma me ajudaram neste processo. Por fim, à minha família, que sempre torceu e acreditou em mim.

A todos vocês, meu sincero agradecimento. Esta pesquisa é também fruto da força e do incentivo que recebi de cada um.

## RESUMO

**Finalidade:** Este estudo explora a integração entre a teoria do comportamento planejado e o conceito de oportunismo para analisar as intenções de renovação contratual em serviços contínuos na administração pública. **Originalidade:** A pesquisa avança no campo acadêmico ao aplicar essa combinação teórica para compreender as decisões de gestores públicos em relação à renovação de contratos. O estudo ressalta a relevância de elementos cognitivos nas decisões dos gestores quanto à renovação contratual. Este enfoque teórico aprofunda a compreensão dos processos decisórios do setor público e converge com as avaliações externas relacionadas ao oportunismo dos contratados. **Abordagem:** A metodologia quantitativa examinou as respostas de 198 gestores públicos encarregados de contratos de prestação de serviços contínuos. O método utilizado para analisar os resultados é o *Partial Least Squares* (PLS), a partir do *software* SmartPLS 4.0. **Conclusões:** Os resultados afirmam que as variáveis da teoria do comportamento planejado (normas subjetivas, atitudes e controle do comportamento percebido) exercem influência positiva na intenção de renovação contratual. No entanto, o oportunismo apresentou efeito negativo na intenção de renovação contratual. Ademais, o oportunismo moderou positivamente a relação entre atitude e a intenção, enquanto não houve moderação entre as normas subjetivas e o controle do comportamento percebido. **Implicações práticas:** Propõe-se aos gestores adotarem estratégias de negociação que priorizem o diálogo transparente, essencial para estabelecer confiança entre as partes. Ademais, a administração pública deve investir no aprimoramento da capacidade gerencial, a fim de implementar soluções adequadas para a gestão contratual.

**Palavras-chave:** teoria do comportamento planejado; oportunismo; intenção; renovação de contratos.

## ABSTRACT

**Purpose:** This study explores the integration between the theory of planned behavior and the concept of opportunism to analyze contract renewal intentions in continuous services in public administration. **Originality:** The research advances the academic field by applying this theoretical combination to understand the decisions of public managers regarding contract renewal. The study highlights the relevance of cognitive elements in managers' decisions regarding contract renewal. This theoretical approach deepens the understanding of public sector decision-making processes and converges with external assessments related to contractors' opportunism. **Approach:** The quantitative methodology examined the responses of 198 public managers in charge of continuous service contracts. The method used to analyze the results is Partial Least Squares (PLS), based on SmartPLS 4.0 software. **Conclusions:** The results indicate that the variables of the theory of planned behavior (subjective norms, attitudes, and perceived behavioral control) exert a positive influence on contract renewal intention. However, opportunism had a negative effect on contract renewal intention. Furthermore, opportunism positively moderated the relationship between attitude and intention, while there was no moderation between subjective norms and perceived behavior control. **Practical implications:** It is proposed that managers adopt negotiation strategies that prioritize transparent dialogue, which is essential to establish trust between the parties. Furthermore, public administration should invest in improving managerial capacity in order to implement appropriate solutions for contract management.

**Keywords:** theory of planned behavior; opportunism; intention; contract renewal.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo conceitual.....	19
Figura 2 - Modelo de Mensuração .....	27
Figura 3 - Resultados do Bootstrapping .....	30
Figura 4 - A influência do Oportunismo na Intenção de Renovação Contratual.....	35

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Características sociodemográficas da amostra.....	26
Tabela 2 - Critério Fornell e Larcker .....	28
Tabela 3 - Confiabilidade, validade e adequação do modelo .....	29
Tabela 4 - Teste das hipóteses.....	31

## LISTA DE ABREVIATURAS/SIGLAS

AT	Atitude
AVE	Average Variance Extracted
CCP	Controle do Comportamento Percebido
IN	Intenção
NS	Normas Subjetivas
OP	Oportunismo
PLS	Partial Least Square
RHO_C	Composite Reliability
SEM	Structural Equation Modeling
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
VL	Variável Latente ou Construto

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>REVISÃO DA LITERATURA E HIPÓTESES.....</b>	<b>14</b>
<b>2.1</b>	<b>Teoria do comportamento planejado.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2</b>	<b>Oportunismo como moderador.....</b>	<b>16</b>
<b>3</b>	<b>DESENHO DA PESQUISA.....</b>	<b>20</b>
<b>3.1</b>	<b>Natureza da pesquisa.....</b>	<b>20</b>
<b>3.2</b>	<b>Amostra.....</b>	<b>20</b>
<b>3.4</b>	<b>Método.....</b>	<b>23</b>
<b>4</b>	<b>RESULTADOS.....</b>	<b>26</b>
<b>4.1</b>	<b>Análise Demográfica.....</b>	<b>26</b>
<b>4.2</b>	<b>Avaliação dos resultados.....</b>	<b>27</b>
<b>5</b>	<b>DISCUSSÃO.....</b>	<b>32</b>
<b>5.1</b>	<b>Implicações práticas.....</b>	<b>35</b>
<b>5.2</b>	<b>Implicações teóricas.....</b>	<b>36</b>
<b>6</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>37</b>
	<b>APÊNDICE A - Questionário para coleta de dados.....</b>	<b>46</b>
	<b>APÊNDICE B - Matriz de Cargas Fatoriais (cross loadings) - Modelo estendido.....</b>	<b>48</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Entender os fatores que influenciam a renovação de contratos entre contratante e contratado na administração pública é fundamental para a gestão estratégica pública. A prática da renovação promove maior flexibilidade, cooperação e adaptação às necessidades emergentes entre contratantes e contratados (Frydinger; Hart; Vitasek, 2019). É um indicativo de confiança entre as partes, padronização e estabilidade dos serviços (Chi *et al.*, 2018; Beuve; Saussier, 2021). Ademais, a renovação contratual é considerada um resultado de sucesso do contratado (Cabral; Ribeiro; Romão, 2021), capaz de ser usada para criar incentivos de melhoria do serviço prestado (Dalen; Moen; Riis, 2006).

Os contratos são elaborados com o propósito de alcançar objetivos comuns e estabelecer direitos e obrigações, incluindo prazos de entrega, datas de pagamento e penalidades (Mwesiumo; Buvik; Andersen, 2018). Quando geridos e executados de forma eficiente, tornam-se instrumentos valiosos para o atendimento do interesse público e a otimização de recursos (Friaes *et al.*, 2023). Nesse sentido, a identificação das causas que motivam a renovação contratual é fundamental para o planejamento estratégico de longo prazo com os contratados.

A decisão de renovação contratual está alinhada a um dos objetivos da Organização das Nações Unidas, que visa "desenvolver instituições eficazes, responsáveis e transparentes em todos os níveis", sendo esse objetivo mensurado pela satisfação da população com a prestação dos serviços públicos (ONU, 2024). Nesse contexto, a importância dos contratos públicos é destacada pelo montante gasto em 2023, quando os contratos firmados pela administração pública federal totalizaram aproximadamente R\$65,06 bilhões, dos quais 31,05% foram destinados à prestação de serviços (Brasil, 2023).

De acordo com o Tribunal de Contas da União (Brasil, 2023), os serviços prestados de forma contínua são aqueles necessários e auxiliares para a manutenção das atividades administrativas de forma permanente e contínua com o objetivo de manter o pleno funcionamento das atividades. São exemplos de serviços de natureza continuada: vigilância, limpeza e conservação, manutenção elétrica, manutenção predial,

manutenção de equipamentos. O reconhecimento da essencialidade desses serviços permitiu que a Lei 14.133/2021, artigo 106, excepcionalmente, disponha que os contratos de serviço continuado possam ser prorrogados até a vigência máxima de dez anos (Brasil, 2021).

No entanto, a literatura ainda carece de evidências sobre os aspectos que influenciam a decisão de renovação por parte dos gestores públicos. A presente pesquisa busca avaliar os elementos que moldam a intenção de renovação contratual em contratos de serviços contínuos. Considera-se que, quando o desempenho da contratada atende ou supera as expectativas, um ambiente de suporte é criado entre as partes, reforçando a validação por parte do gestor (Cabral; Ribeiro; Romão, 2021). Por outro lado, resultados insatisfatórios comprometem a confiança do contratante na capacidade de prestação de serviço da contratada (Williams; Ashill; Naumann, 2023).

Os contratos com a administração pública enfrentam desafios como a assimetria de informações, lacunas contratuais, ausência de confiança entre as partes e desequilíbrios contratuais (Beuve; Saussier, 2021). Esses fatores contribuem para o advento de comportamentos oportunistas por parte dos contratados (Mungra; Yadav, 2023). Nas relações contratuais, o oportunismo se manifesta de duas formas: de maneira ativa, como no descumprimento de cláusulas contratuais, e de maneira passiva, representada pela violação de entendimentos não formalizados. Ambas as manifestações impactam negativamente as relações interpessoais e o desempenho organizacional (Paswan; Hirunyawipada; Iyer, 2017). A identificação e a mitigação do oportunismo são critérios fundamentais na gestão de contratos (Luo, 2006). Assim, torna-se essencial compreender os motivos que afetam a decisão de renovação contratual, permitindo aos gestores avaliar se a manutenção do contrato continuará a gerar benefícios ou se os prejuízos associados podem comprometer a prestação dos serviços.

Amparado na investigação conduzida por Wangenheim, Wunderlich e Schumann (2017), que contribuiu para o avanço da área de marketing ao analisar os estímulos que influenciam os clientes na renovação de contratos de serviços, este estudo busca expandir a literatura ao examinar a renovação contratual no contexto da gestão pública. O objetivo do estudo é investigar os aspectos que afetam a intenção dos gestores

públicos de renovar contratos de serviços contínuos, utilizando como base teórica a teoria do comportamento planejado e o conceito de oportunismo.

A teoria do comportamento planejado foi selecionada a partir da extensa aplicação na previsão e na explicação do comportamento individual em diferentes contextos (Ajzen, 2020). Apesar da literatura existente, identifica-se uma lacuna no uso dessa teoria para compreender decisões de renovação de contratos de serviços na gestão pública. Estudos anteriores concentraram-se em comportamentos relacionados ao consumo ou à saúde (Ajzen, 2011), enquanto decisões gerenciais receberam menor atenção (Gelderman; Mampaey; Verhappen, 2019). Nesse sentido, investigar as razões que impactam a tomada de decisão dos gestores públicos na renovação de contratos, com base na referida teoria, representa uma contribuição relevante para a área da gestão pública.

A originalidade desta pesquisa reside na combinação dos construtos da teoria do comportamento planejado e do oportunismo como influenciadores da intenção de renovação de contratos de serviços contínuos por parte dos gestores. Essa abordagem oferece subsídios para que as conclusões obtidas possam ser aplicadas no aprimoramento de estratégias voltadas à renovação contratual.

O restante do trabalho está organizado da seguinte forma: (2) a primeira seção realiza uma revisão da literatura, abordando os fundamentos da teoria do comportamento planejado e do conceito de oportunismo; (3) a segunda seção detalha o desenho do estudo, incluindo a amostra, os métodos utilizados para a coleta de dados e as técnicas empregadas na análise; e (4) a seção final apresenta os resultados e as principais descobertas, (5) discussão destacando as implicações gerenciais e contribuições teóricas, (6) conclusão e as sugestões para pesquisas futuras.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA E HIPÓTESES

### 2.1 Teoria do comportamento planejado

A teoria do comportamento planejado, proposta por Fishbein e Ajzen (1977), descreve que o comportamento é influenciado pela intenção, argumentando que as intenções favorecem a execução do comportamento. Sendo assim, as intenções são moldadas por três determinantes principais: normas subjetivas, atitude em relação ao comportamento e percepção de controle, definida como a capacidade de executar o comportamento (Ajzen, 1991). Sendo assim, para motivar a intenção de renovação, o gestor deve acreditar na vantajosidade em permanecer com o mesmo contratado, amparado pelo acúmulo de conhecimento adquirido no ano anterior (Albalate *et al.*, 2020), número limitado de fornecedores no mercado (Zheng *et al.*, 2008) e estabilidade na relação (Xu *et al.*, 2022). Em linhas gerais, a intenção do gestor público em renovar um contrato será moldada por uma série de elementos, incluindo as expectativas do ciclo corporativo, a própria avaliação que a manutenção do contrato representa, bem como a capacidade de gerenciar o contrato por mais um ano.

Pesquisas recentes sobre as aplicações da teoria do comportamento planejado relataram que os determinantes afetaram positivamente as intenções de comportamento, como as práticas relacionadas ao meio ambiente (Si *et al.*, 2020; Paul *et al.*, 2016; Jose; Sia, 2022; Fauzi *et al.*, 2022), práticas de atividade física (Vahedian-Shahroodi *et al.*, 2019; Ahmad; Agarwal, 2021), empreendedorismo (Gelderen *et al.*, 2008; Jansen *et al.*, 2015) e intenção de renovar contratos de serviços terceirizados especializados em agricultura (Xu *et al.*, 2022). Para verificar a consonância da teoria com as pesquisas anteriores, este estudo combina os efeitos do oportunismo com os fatores psicossociais da teoria do comportamento planejado e almeja explicar o processo de formação de intenção comportamental e identificar as razões que afetam a decisão do gestor público em renovar contratos de serviços contínuos. Entende-se que os gestores públicos são os principais encarregados da execução contratual. Por tais motivos, os gestores de contratos de serviço contínuo serão o público-alvo de investigação desta pesquisa.

Avançando com essas concepções iniciais, a norma subjetiva é entendida como a pressão que um indivíduo percebe das pessoas do ciclo social, como familiares e amigos, para decidir sobre determinada ação (Ajzen, 1991). O estudo de Xu *et al.* (2022) indica que uma boa relação dos agricultores com a vizinhança diminui a intenção de renovar contratos de serviços agrícolas, considerando que, nesse contexto, a cooperação mútua e a assistência gratuita se tornam amplamente presentes. Seguindo esse raciocínio, as opiniões e as pressões do ciclo corporativo do gestor impactam diretamente na intenção de renovação contratual.

De acordo com o Decreto nº 9.507/2018, a gestão de um contrato de serviço contínuo é auxiliada pela fiscalização técnica, administrativa, setorial e pelo público usuário (Brasil, 2018). Influenciado pela perspectiva dessas pessoas que atuam na gestão contratual, o gestor é inclinado a renovar os contratos de serviços contínuos. Portanto, formula-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 1:** As normas subjetivas influenciam positivamente a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

As atitudes são formadas pelas expectativas das consequências de uma ação, representam o julgamento dos indivíduos sobre aprovar ou desaprovar o comportamento desejado (Ajzen, 1991). A atitude assegura que as decisões tomadas sejam justas e baseadas no mérito, eliminando possíveis vieses (Ahmad; Agarwal, 2021). A pesquisa realizada no Vietnã mostrou que as atitudes são preditores significativos de intenções, assim como a intenção de se vacinar contra a COVID-19 (Le; Vu, 2023). De acordo com Paul, Modi e Patel (2016), a atitude é o principal determinante da intenção comportamental. Assume-se que o gestor de contrato é a pessoa que possui expertise técnica, habilidade de negociação e conhece as intercorrências que ocorreram durante a vigência contratual. Logo, a expectativa acerca da continuidade da relação contratual já está formada e afeta positivamente a intenção de renovar o contrato. Desse modo, propõe-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 2:** As atitudes comportamentais influenciam positivamente a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

O controle do comportamento percebido refere-se à percepção de controle do indivíduo sobre a facilidade ou dificuldade de realizar uma ação (Ajzen, 1991). É

entendido como a convicção do gestor na própria capacidade de executar a ação desejada (Ilyas; Zaman, 2020). No contexto de renovação de contratos de serviços agrícolas, foi identificado que o controle percebido teve efeito significativo na intenção dos agricultores renovarem o contrato (Xu *et al.*, 2022). Já na gestão de contratos, a percepção de controle percebido se manifesta pela compreensão do gestor sobre os regulamentos do contrato, a habilidade de negociação, a adaptação às mudanças regulatórias, o conhecimento do serviço prestado, a capacidade de gerir as possíveis intercorrências, os recursos financeiros para cobrir eventuais custos de transação. Sobretudo, diz respeito ao grau de controle que o gestor possui para manter a parceria com o contratado. Sendo assim, formula-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 3:** O controle do comportamento percebido influencia positivamente a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

## 2.2 Oportunismo como moderador

O estudo analisa o efeito moderador do oportunismo na relação entre os construtos da teoria do comportamento planejado e a intenção de decisão de renovação de contratos de serviços contínuos na administração pública.

Conforme delineado pela teoria dos custos de transação, o oportunismo é definido pela busca racional do auto-interesse em prejuízo do outro (Williamson, 1989). Comum nas relações contratuais (You *et al.*, 2018), o oportunismo se manifesta de diversas formas, incluindo mentiras, omissões e violações de acordos (Rindfleisch; Heide, 1997). Assim, o oportunismo tem o potencial de impactar as intenções comportamentais, capaz de atenuar, intensificar ou até mesmo reverter o efeito da variável independente sobre a dependente. Ao considerar o oportunismo, reconhece-se que, mesmo diante de perspectivas favoráveis à renovação contratual, a percepção de comportamentos oportunistas por parte do contratado é capaz de afetá-las negativamente. Dessa forma, a escolha do oportunismo como variável moderadora fundamenta-se em razões previamente apresentadas, destacando a importância na dinâmica das interações contratuais.

No estudo de Yi, Lee e Amenuvor (2023), identificou-se que o oportunismo ativo aumenta os custos de negociação e de monitoramento, e o oportunismo passivo exerce aumento nos custos de má adaptação, porém não apresenta aumento nos custos de monitoramento. Vale ressaltar que a governança relacional demonstra eficácia na proteção da relação contratual contra os diversos tipos de oportunismo (Son *et al.*, 2021). Dentro dessa lógica, ao comparar a eficácia da especificidade contratual com a adaptabilidade a contingências em contextos culturais específicos, é possível identificar qual tipo de contrato se mostra mais eficiente na prevenção do oportunismo (Wang *et al.*, 2023).

O estudo de Wang *et al.* (2023) aponta que existe uma correlação negativa entre o oportunismo e a eficiência de cooperação em projetos de parceria público-privada. Na Holanda, uma análise com compradores de empresas industriais explorou as origens do oportunismo em relações comerciais, concluindo que fatores como pressões internas por resultados, cultura da empresa e a exigência por desempenho são catalisadores para a prática de ações oportunistas (Gelderman *et al.*, 2019). Similarmente, as relações sustentadas por contratos formais apresentam aumento no oportunismo, atribuído à falta de confiança mútua entre as partes (Zhang *et al.*, 2021). Em contrapartida, parcerias informais, alicerçadas na confiança, contribuem para diminuir a incidência de comportamentos oportunistas (Mungra, 2023). Nesse contexto, em contratos de longo prazo, a confiança é um requisito necessário, pois nem todas as circunstâncias são passíveis de previsão em um acordo formal (Gottfridsson; Rundh, 2011). Cabe destacar que existe uma correlação positiva entre a tolerância e a confiança, em que na presença da confiança o gestor tem a propensão de ser condescendente ao oportunismo, especialmente o oportunismo passivo, que não está explicitamente previsto no contrato e apresenta maior dificuldade de detecção (Sun *et al.*, 2023).

Na administração pública, os contratos de serviços contínuos são caracterizados como contratos de longo prazo e a natureza singular desses contratos dificulta a previsão de todas as situações e consequências passíveis de surgir ao longo da vigência, como alterações legislativas, desastres ambientais ou mudanças econômicas (Wilson; Monnane, 2018). Esse cenário favorece condições propícias para o oportunismo (Chen *et al.*, 2022; Wang *et al.*, 2023), comprometendo a eficiência e a integridade da gestão

pública. A partir desse contexto, a análise da renovação contratual fundamentada na perspectiva do oportunismo do contratado justifica-se pela relevância desse fenômeno nas relações contratuais (Wilson; MacDonald; Monnane, 2018; Luo, 2006; Malhotra; Murnighan, 2002; Lu *et al.*, 2015).

Com base na revisão da literatura, foi verificado que o modelo especificado por Ajzen (1991) recebeu suporte empírico (Ajzen, 2011; Fauzi; Nguyen; Malik, 2023). Todavia, ao adicionar outra variável, é possível entender de forma mais abrangente o comportamento de decisão de renovação contratual. A proposta de incluir o oportunismo como variável moderadora é apoiada no estudo de Baron e Kenny (1986). Os autores orientam que as variáveis moderadoras precisam ser utilizadas quando as variáveis preditoras de um comportamento não são consistentes em cenários diferentes.

As inconsistências se revelam na investigação que analisou a intenção de compra de produtos *halal*, em que as normas subjetivas não afetaram a intenção de compra dos consumidores (Memon *et al.*, 2019). Por outro lado, no estudo de Le e Vu (2023), as normas subjetivas influenciaram significativamente a intenção vacinal. Tratando-se da atitude e do controle do comportamento percebido, ambos apresentaram efeito negativo na intenção de práticas ambientais (Chan; Chong; Ng, 2022), contrariando os estudos de Pan *et al.* (2022) e Xu *et al.* (2022), em que as atitudes e controle do comportamento percebido revelaram significativa influência na intenção de comportamento.

A fim de compreender como essas variáveis afetam a intenção comportamental no contexto deste estudo, formulam-se as seguintes hipóteses:

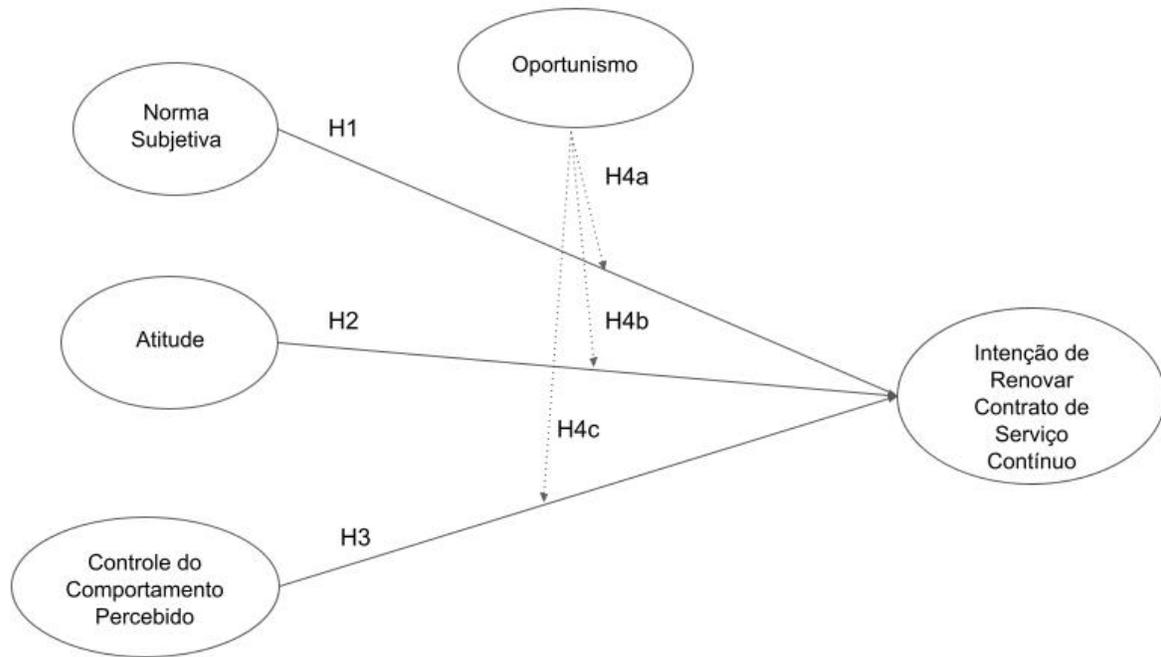
**Hipótese 4a:** O oportunismo modera a relação entre a norma subjetiva e a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

**Hipótese 4b:** O oportunismo modera a relação entre a atitude e a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

**Hipótese 4c:** O oportunismo modera a relação entre controle do comportamento percebido e a intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços contínuos.

Adaptado da teoria do comportamento planejado, o modelo de pesquisa é apresentado na Figura 1.

Figura 1 - Modelo conceitual



Fonte: Elaborado pela autora, adaptado da Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 2015) e o Oportunismo prevendo a Intenção de Renovação Contratual (2024).

### 3 DESENHO DA PESQUISA

Esta seção expõe e discute a base metodológica da pesquisa que será utilizada a fim de alcançar os objetivos pretendidos.

#### 3.1 Natureza da pesquisa

De acordo com o objetivo geral da pesquisa, em que se pretendeu identificar como a atitude, as normas subjetivas e o controle percebido, associados ao oportunismo do contratado, influenciam a intenção do gestor público na renovação contratual, optou-se pela realização de um estudo de abordagem quantitativa e de natureza causal.

Por meio de técnicas estatísticas, o método quantitativo é assinalado pelo uso da quantificação na coleta e análise das informações coletadas. Para Richardson (1999), este método tem como princípio a intenção de garantir a precisão dos resultados, garantindo uma margem de segurança em relação às conclusões obtidas, evitando distorções de análise e interpretação de resultados. O método quantitativo é adequado para pesquisas de natureza descritiva, que buscam classificar, explicar e interpretar fatos que ocorrem, em especial quando investigam a relação causa-efeito entre os fenômenos e a interpretação das especificidades dos comportamentos ou das atitudes dos indivíduos analisados (Prodanov; Freitas, 2013).

A pesquisa de natureza causal é apropriada para verificar se há relação de causa-efeito entre duas ou mais variáveis, e uma das condições para se determinar a causalidade é o suporte teórico para a relação a ser analisada (Pearl, 2009).

#### 3.2 Amostra

Para alcançar o tamanho mínimo da amostra para aplicar a pesquisa, recorreu-se ao *software* G\*Power 3.1.9. Para uso da ferramenta, foi identificada a variável latente que recebe o maior número de setas ou o maior número de preditores (Faul; Franz *et al.*, 2009). A variável latente Intenção de Renovação Contratual, na estrutura desta pesquisa, recebe três setas, indicando ser a variável que recebe o maior número de setas. Logo, é

essa variável que vai decidir a amostra mínima a ser utilizada no *software SmartPLS 4.0*. A amostra mínima necessária para o estudo foi de 77 casos. Para garantir maior consistência e robustez do modelo, adotou-se a recomendação presente na literatura, que sugere o uso de pelo menos o dobro ou o triplo da amostra mínima calculada (Ringle; Silva; Bido, 2014). Assim, a pesquisa utilizou uma amostra composta por 198 casos, excedendo a recomendação mínima e contribuindo para a qualidade dos resultados obtidos. Os dados coletados podem ser considerados como uma amostragem não probabilística, ou amostra por conveniência (Hair *et al.*, 2019).

### 3.3 Instrumento de coleta de dados

Inicialmente, o questionário foi elaborado para atender aos objetivos da pesquisa, com base na revisão da literatura da teoria do comportamento planejado e do oportunismo. As variáveis utilizadas para mensuração foram fundamentadas em escalas validadas de estudos anteriores, referente ao mesmo tema, porém com adaptações para o contexto desta investigação. O Quadro 1 detalha as dimensões abordadas neste trabalho, as respectivas variáveis correspondentes e as devidas referências identificadas a partir da literatura.

Quadro 1 - Variáveis da Pesquisa

(continua)

Variáveis	Descrição	Referências
Normas Subjetivas (NS)	É a percepção que o gestor tem acerca da expectativa de um determinado grupo ou indivíduo (ciclo corporativo, fiscal do contrato ou chefia), se aprova ou desaprova a renovação contratual.	(Almrafee; Akaileh, 2024) (Ajzen, 1991)
Atitudes (AT)	Refere-se ao grau em que o gestor de contratos avalia favoravelmente ou desfavoravelmente a decisão de renovação contratual.	(Xu <i>et al.</i> , 2022) (Octav-Ionut, 2015) (Almrafee; Akaileh, 2024) (Ajzen, 1991)

Quadro 2 - Variáveis da Pesquisa

(conclusão)

Variáveis	Descrição	Referências
Controle do Comportamento Percebido (CCP)	É definido como a presença de fatores que influenciam na capacidade e autonomia do gestor e que podem facilitar ou impedir a renovação do contrato.	(Ajzen, 1991) (Octav-Ionut, 2015) (Almrafee; Akaileh, 2024)
Intenção de Renovação Contratual (IN)	Refere-se à motivação ou disposição do gestor de contrato para realizar a renovação contratual.	(Williams <i>et al.</i> , 2017) (Ajzen, 1991)
Oportunismo (OP)	Visa analisar sob a perspectiva do gestor, o quanto as ações ou atitudes do contratado se apresentam oportunistas e podem impactar na intenção de renovar o contrato.	(Luo <i>et al.</i> , 2015)

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Nota: A Tabela apresenta variáveis e seus conceitos para embasar esta pesquisa. As variáveis foram formuladas a partir de estudos anteriores e adaptadas ao contexto de renovação contratual de prestação de serviço contínuo.

A princípio, foi aplicado um pré-teste com amostra composta por 38 participantes. O objetivo foi avaliar a compreensão e a efetividade do questionário, que também contou com a análise de cinco especialistas na área, incluindo professores, pesquisadores e gestores públicos. Os especialistas avaliaram o questionário em termos de redação das perguntas, clareza e relevância. Foram fornecidas e consideradas recomendações para melhorar a redação da pergunta, de forma a facilitar a compreensão dos participantes, incluindo a especificação do tipo de serviço a que se refere o contrato.

Os questionários foram direcionados aos gestores de contratos de prestação de serviço contínuo, visto que são os tomadores da decisão de renovação contratual e que possuem conhecimento técnico e prático dessa tarefa. Assim, todos os participantes foram informados de que os dados seriam mantidos em sigilo e utilizados apenas para fins de pesquisa. A escolha dos entrevistados se deu a partir de amostragem por conveniência, que é obtida quando o pesquisador utiliza dados que estão ao seu alcance, devido à dificuldade na obtenção de informações ou restrição de recursos (Guimarães,

2008). Desenvolvido por meio do *Google Forms*, os questionários foram distribuídos por *e-mail*, cujos endereços foram obtidos em *sites* de órgãos públicos, e por mensagens *WhatsApp* para grupos de trabalho que compõem o público com este perfil. A escolha do meio eletrônico para aplicação do questionário se justifica devido à vantagem e à agilidade na aplicação, além de controle e acompanhamento das respostas, rapidez na tabulação dos dados obtidos, facilidade em aumentar a amplitude da amostra e baixo custo de implementação.

Tratando-se da avaliação dos itens, foi utilizada uma escala *Likert* de cinco pontos, adequada e amplamente utilizada para medir opiniões dos participantes, variando entre “*Discordo totalmente*” (1) a “*Concordo totalmente*” (5) (Apêndice A). As variáveis sociodemográficas da pesquisa foram idade, gênero, escolaridade, vínculo de trabalho, tempo de serviço e o tipo de serviço contínuo gerenciado pelo entrevistado.

### **3.4 Método**

De acordo com Prodanov e Freitas (2013), a análise de dados deve ser realizada para atender os objetivos da pesquisa por meio da comparação e confronto de dados a fim de testar as hipóteses estabelecidas na pesquisa. Após a análise dos dados, ou simultaneamente, ocorre a interpretação desses, em que se estabelece a ligação entre os resultados obtidos com outros já conhecidos, que podem ser resultantes de teorias estabelecidas ou estudos realizados.

A partir da verificação da correlação entre as variáveis latentes, foi utilizada a modelagem de equações estruturais de mínimos quadrados parciais, do inglês *Structural Equation Modeling* (SEM), a qual se traduz em uma técnica de modelagem estatística multivariada de caráter geral, usualmente utilizada nas Ciências Humanas e Sociais, sendo esta entendida como uma combinação de análise fatorial e regressão múltipla (Henseler *et al.*, 2016). Essa abordagem fornece uma estrutura geral e conveniente para análises estatísticas que incluem vários procedimentos multivariados tradicionais, especialmente as análises fatoriais, análises de regressão, análises discriminantes e correlação canônica.

Essa metodologia foi escolhida porque é recomendada quando a análise pretende testar um cenário teórico em uma perspectiva de previsão, assim como quando o desenho estrutural é complexo e a amostra é pequena (Hair *et al.*, 2014). Além disso, a modelagem de equações estruturais tem ganhado relevância em investigações focadas em intenções comportamentais (Khan; Hameed; Akram, 2023; Le; Vu, 2023) e também tem sido utilizada nas pesquisas da área de ciências sociais e comportamento, incluindo a gestão organizacional (Hair *et al.*, 2019).

Para a execução da análise dos dados coletados, recorreu-se ao *software SmartPLS 4.0*, tanto para a análise fatorial confirmatória quanto para a modelagem de equações estruturais baseadas na estimação de ajuste de mínimos quadrados parciais. O *software SmartPLS* é adequado nas análises que buscam testar um cenário teórico na perspectiva de previsão e quando o modelo estrutural é complexo composto por vários construtos (Hair *et al.*, 2019).

Seguindo essa lógica, as análises para as equações estruturais devem ser feitas em duas etapas: primeiro se avalia os modelos de mensuração; depois se avalia o modelo estrutural (Henseler *et al.*, 2016).

No modelo de mensuração, observa-se primeiro as validades convergentes, que são dadas pela variância média extraída (Henseler; Ringle; Sinkovics, 2009). Na validade convergente, os itens que são indicadores de um construto específico devem convergir ou compartilhar uma elevada proporção de variância comum (Hair *et al.*, 2019). A variância média extraída mede o quanto em média as variáveis se correlacionam positivamente com os seus respectivos construtos ou variáveis latentes.

Após a validade convergente, deve-se analisar os valores de consistência interna (Alfa de Cronbach) e confiabilidade composta (RHO\_C). Tanto o Alfa de Cronbach quanto a confiabilidade composta são usados para avaliar se a amostra está livre de vieses e se as respostas são confiáveis. Valores de Alfa de Cronbach acima de 0,6 e 0,7 são considerados adequados em pesquisas exploratórias e valores de 0,7 e 0,9 da confiabilidade composta são considerados satisfatórios (Hair *et al.*, 2014). A confiabilidade também é um indicador de validade convergente, e uma elevada confiabilidade de construto indica a existência de consistência interna, significando que

todas as medidas consistentemente representam o mesmo construto latente (Hair *et al.*, 2019).

O próximo passo deve ser realizar a avaliação da validade discriminante. A validade discriminante demonstra o grau em que um construto é verdadeiramente diferente dos demais. Assim, uma validade discriminante alta dá evidências de que um construto é único e captura fenômenos que outras medidas não conseguem (Hair *et al.*, 2019). Será utilizado o critério de Fornell e Larcker (1981), no qual se compara as raízes quadradas dos valores das variâncias média extraída (AVE) de cada construto com as correlações entre os construtos, assim as raízes quadradas das AVE devem ser maiores que as correlações entre os indicadores. Havendo validade discriminante, termina-se os ajustes dos modelos de mensuração e inicia-se a análise do modelo estrutural.

O ponto de partida para a avaliação do modelo estrutural é pelo  $R^2$ , coeficiente de determinação para cada constructo. Esse indicador determina a porção da variância das variáveis endógenas, que é explicada pelo modelo estrutural e indica a qualidade do modelo ajustado. Para a área de ciências sociais e comportamentais, Cohen (1988) sugere que o  $R^2 = 0,02$  seja classificado como efeito pequeno,  $R^2 = 0,13$  como efeito médio e  $R^2 = 0,26$  como efeito grande. Em seguida, analisa-se se essas relações são significantes, ou seja, se  $p$  é menor ou igual a 0.05, pois nos casos de correlação há a hipótese nula ( $H_0$ ), em que o coeficiente de caminho = 0. Se o  $p$  for maior ou igual a 0.05, deve-se aceitar a hipótese nula e repensar na inclusão de variáveis latentes ou observadas no modelo (Ringle; Silva; Bido, 2014).

Por fim, é sugerido o critério de Stone-Geisser e tamanho do efeito ( $f^2$ ) ou teste de Cohen. Esse indicador mensura o quanto cada construto é útil para o ajuste do modelo. Conforme Hair *et al.* (2019), valores de 0.02 são pequenos, 0.15 médios e valores de 0.35 grandes. O  $f^2$  também indica a razão entre a parte explicada pelo modelo e a parte não explicada ( $f^2 = R / (1 - R^2)$ ).

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Análise Demográfica

Foram distribuídos 683 questionários estruturados e padronizados para órgãos públicos brasileiros em todo o território nacional, no período de agosto a novembro de 2024. A amostragem final resultou em 198 respostas consideradas válidas para a pesquisa. As características sociodemográficas da amostra são visualizadas na Tabela 1.

Tabela 1 - Características sociodemográficas da amostra

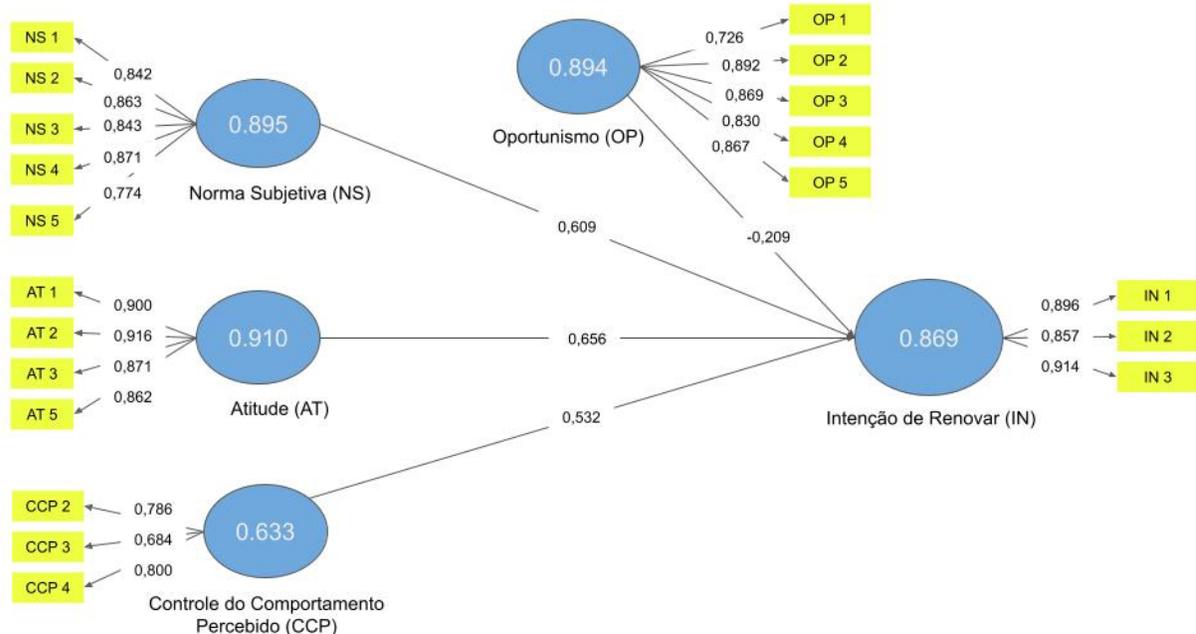
<b>Características</b>	<b>Amostra</b>	<b>Porcentagem %</b>
<b>Gênero</b>		
Feminino	58	29,29
Masculino	139	69,7
Prefiro não informar	1	1,01
<b>Idade (anos)</b>		
18 a 35	30	15,2
36 a 55	132	66,7
acima de 55	36	18,2
<b>Escolaridade</b>		
Ensino Médio	6	3
Ensino Superior	36	18
Pós-Graduação	156	78
<b>Tipo de vínculo</b>		
Servidor efetivo	154	77,8
Contrato de trabalho	4	2
Cargo comissionado	38	19,2
Outros	2	1
<b>Período de atuação (anos)</b>		
1 a 10	52	26,3
11 a 30	126	63,6
acima de 30	20	10,1
<b>Natureza do serviço</b>		
Limpeza e Conservação	24	12,1
Vigilância e Segurança	18	9,1
Manutenção Predial	12	6,1
Manutenção Equipamentos	14	7,1
Outros	90	45,5
Todos acima	40	20,2

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

## 4.2 Avaliação dos resultados

Os indicadores foram incluídos no *software SmartPLS* para a formulação do modelo de mensuração, duas variáveis referentes ao Controle do Comportamento Percebido (CCP1 e CCP5) e uma variável do indicador Atitude (AT4) foram removidas do modelo, pois as cargas fatoriais estavam baixas e não permitiriam garantir a validade convergente e discriminante. Em seguida, o modelo estrutural foi testado a fim de identificar se as hipóteses propostas foram suportadas mediante o conjunto de dados obtidos. A Figura 2 representa o modelo.

Figura 2 - Modelo de Mensuração



Fonte: Dados da pesquisa a partir do SmartPLS 4.0.

Nota: NS - Norma Subjetiva; AT - Atitudes; CCP - Controle do Comportamento Percebido; IN - Intenção de Renovar Contratos; OP - Oportunismo.

Recomenda-se que, para avaliar a validade discriminante, a raiz quadrada da variância média extraída (AVE) deve ser maior do que as correlações entre as variáveis latentes. Nesta pesquisa, utilizou-se o valor mínimo de 0,50 para a AVE. Como exposto na Tabela 2, os resultados divergem entre 0,758 e 0,889, o que evidencia a presença de validade discriminante.

Tabela 2 - Critério Fornell e Larcker

<b>Constructos</b>	<b>AT</b>	<b>CCP</b>	<b>IN</b>	<b>NS</b>	<b>OP</b>
<b>AT</b>	<b>0,888</b>				
<b>CCP</b>	0,469	<b>0,758</b>			
<b>IN</b>	0,656	0,532	<b>0,889</b>		
<b>NS</b>	0,467	0,462	0,609	<b>0,839</b>	
<b>OP</b>	-0,305	-0,201	-0,289	-0,015	<b>0,839</b>

Fonte: Software SmartPLS 4.0.

Nota: Lê-se: NS - Norma Subjetiva; AT - Atitudes; CCP - Controle do Comportamento Percebido; IN - Intenção de Renovar Contratos; OP - Oportunismo.

Enquanto isso, a Tabela 3 apresenta os indicadores de validade convergente, como o Alfa de Cronbach, confiabilidade composta (RHO-C) e a variância média extraída (AVE). Para haver validade convergente, os indicadores de Alfa de Cronbach e confiabilidade composta devem ser superiores a 0,6 e 0,7, respectivamente, e as AVE das variáveis latentes superior a 0,50 (Hair *et al.*, 2019). A confiabilidade e a validade são aspectos essenciais de qualquer modelo de medição e podem ser avaliadas a partir de testes de confiabilidade e validação (Hair *et al.*, 2014). Os valores de Alfa de Cronbach, da confiabilidade composta (RHO\_C) e da variância média extraída (AVE) atenderam os valores de corte e confirmaram a confiabilidade e a validade discriminante do modelo.

Tabela 3 - Confiabilidade, validade e adequação do modelo

Constructos	Itens	Cargas Externas	Alpha de Cronbach	Confiabilidade Composta (RHO_C)	AVE
Normas Subjetivas (NS)	NS1	0,842	0,895	0,901	0,704
	NS2	0,863			
	NS3	0,843			
	NS4	0,871			
	NS5	0,774			
Atitudes (AT)	AT1	0,900	0,910	0,920	0,788
	AT2	0,916			
	AT3	0,871			
	AT5	0,862			
Controle do Comportamento percebido (CCP)	CCP2	0,786	0,633	0,648	0,575
	CCP3	0,684			
	CCP4	0,800			
Intenção do gestor (IN)	IN1	0,896	0,869	0,887	0,791
	IN2	0,857			
	IN3	0,914			
Oportunismo (OP)	OP1	0,726	0,894	0,908	0,704
	OP2	0,892			
	OP3	0,869			
	OP4	0,830			
	OP5	0,867			

Fonte: Software SmartPLS 4.0

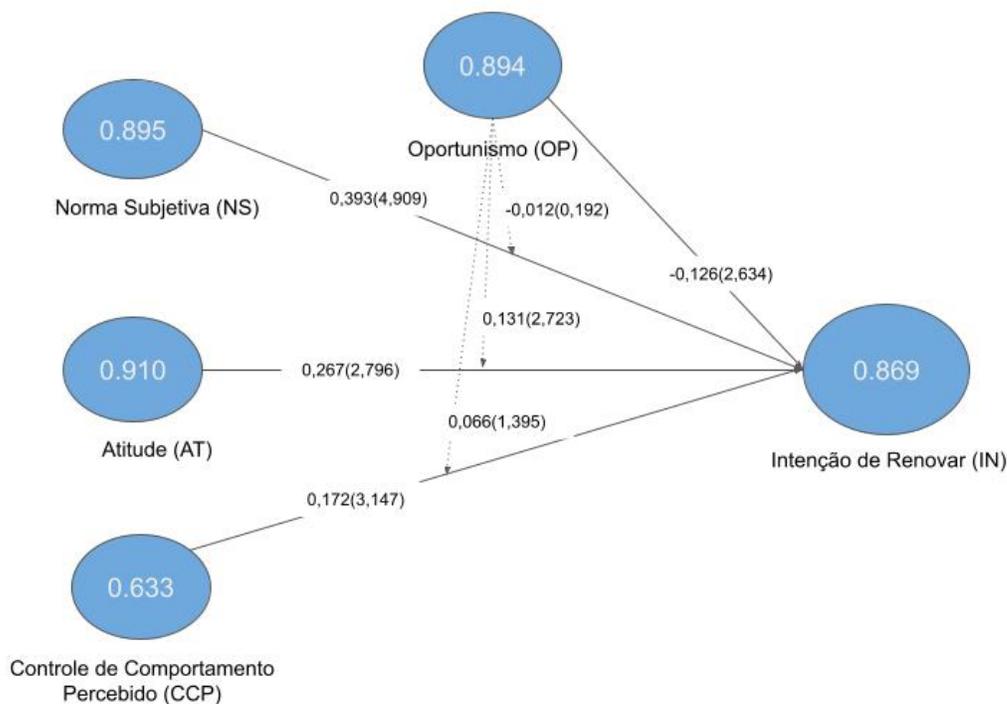
Nota: A tabela apresenta as cargas externas, Alfa de Cronbach, confiabilidade composta e variância média extraída de cada item. Observa-se que todos os construtos satisfazem os valores de corte. O Alpha de Cronbach e a confiabilidade composta apresentam valores acima de (>0.6) e a AVE (>0.5).

A partir da validação do modelo estrutural, utilizou-se o procedimento de *bootstrapping* padrão, com 5.000 reamostras para avaliação do coeficiente de caminho com valor de corte de 0,05 e valores t (Hair *et al.*, 2019). Assim, foi possível analisar os efeitos causais entre as variáveis latentes. A Figura 3 apresenta o *bootstrapping* do modelo.

Inicialmente, H1 propõe que a norma subjetiva influencia positivamente a intenção de renovação contratual, os resultados fornecidos pela Tabela 4 e Figura 3 apresentam uma relação significativa positiva entre a norma subjetiva e a intenção de renovação contratual ( $b= 0,393$ ,  $t= 4,909$ ,  $p < 0,5$ ). Os resultados também relatam uma relação positiva entre atitude e a intenção de renovação contratual com ( $b= 0,267$ ,  $t= 2,796$ ,  $p <$

0,5). Da mesma forma, o controle do comportamento percebido afeta positivamente a intenção de renovação contratual ( $b = 0,172$ ,  $t = 3,147$ ,  $p < 0,5$ ), assim os resultados apoiam H1, H2 e H3. Tratando-se da H4, apresenta relação positiva significativa entre o oportunismo e a intenção de renovação contratual que é apoiada com ( $b = -0,126$ ,  $t = 2,634$ ,  $p < 0,5$ ). H4a propõe que o oportunismo modera a relação entre a norma subjetiva e a intenção de renovação contratual que não é suportada conforme ( $b = -0,012$ ,  $t = 0,192$ ,  $p > 0,5$ ). H4b sugere que o oportunismo modera a relação entre atitude e intenção de renovação contratual, que é suportada como ( $b = 0,131$ ,  $t = 2,723$ ,  $p < 0,5$ ). H4c propõe que o oportunismo modera a relação entre controle do comportamento percebido e a intenção de renovação contratual, que não é suportada conforme ( $b = 0,066$ ,  $t = 1,395$ ,  $p > 0,5$ ).

Figura 3 - Resultados do Bootstrapping



Fonte: Dados da pesquisa a partir do SmartPLS 4.0.

Nota: A figura representa o significado dos coeficientes de caminho utilizando o procedimento *bootstrapping* padrão, a fim de fornecer as estimativas do modelo estrutural e testar as hipóteses a um nível de significância de 0,05.

Tabela 4 - Teste das hipóteses

	<b>Hipóteses</b>	<b>Coefficiente</b>	<b>Desvio padrão</b>	<b>Valor - t</b>	<b>Valor - p</b>	<b>Decisão</b>
H1	NS →IN	0,393	0,080	4,909	0,000	Aceitar
H2	AT →IN	0,267	0,095	2,796	0,001	Aceitar
H3	CCP→IN	0,172	0,055	3,147	0,000	Aceitar
H4	OP→IN	-0,126	0,048	2,634	0,001	Aceitar
H4a	OP x NS →IN	-0,012	0,064	0,192	0,085	Negar
H4b	OP x AT →IN	0,131	0,048	2,723	0,001	Aceitar
H4c	OP x CCP →IN	0,066	0,047	1,395	0,016	Negar

Fonte: Software SmartPLS 4.0.

Nota: A tabela destaca os resultados do *bootstrapping* padrão. Há um intervalo de confiança de 95%.

O coeficiente de determinação para cada constructo ( $R^2$ ) indica o percentual de variabilidade explicada pelos constructos endógenos, indicando a qualidade do modelo ajustado (Henseler *et al.*, 2016). Cohen (1988) sugere que  $R^2$  acima de 0,26 possui efeito grande. Neste estudo, o valor apresentado foi  $R^2 = 0,622$ . Isso sugere que norma subjetiva, atitude e controle do comportamento percebido explicam a variância de 62% na intenção de renovação contratual.

O estudo também apresentou o tamanho do efeito ( $f^2$ ) para avaliar a significância. O  $f^2$  da atitude para a intenção é de 0,096; da norma subjetiva para a intenção é de 0,253; do controle percebido para a intenção é de 0,054; e a moderação do oportunismo para a intenção de renovação é de 0,036. Todos os resultados apresentam qualidade no tamanho do efeito, visto que os valores estão acima de 0,35 (Cohen, 1988). Referente à validação cruzada da redundância do construto, constatou-se que o  $Q^2$  excede zero ( $Q^2 = 0,578$ ), confirmando que o modelo estimado possui relevância preditiva.

## 5 DISCUSSÃO

Esta pesquisa teve como objetivo analisar a influência de normas subjetivas, atitude, controle do comportamento percebido e o efeito moderador do oportunismo na intenção de renovação de contratos de prestação de serviços contínuos. As descobertas da pesquisa indicam que a teoria do comportamento planejado prevê a intenção de renovação contratual dos gestores públicos, enquanto o oportunismo do contratado tem influência negativa na intenção de renovação contratual.

De acordo com Ajzen (2020), o melhor preditor para o comportamento são as intenções. Corroborando a teoria do comportamento planejado, todos os determinantes apresentaram relevância na intenção de renovação contratual. Acerca das normas subjetivas, assim como no estudo de Chan, Chong e Ng (2022), revelou-se esse construto com significativo impacto no comportamento ambiental dos gestores. Nesta investigação, as normas subjetivas mostraram a maior influência entre as variáveis na intenção de renovar, com 39% de efeito. Infere-se que os gestores valorizam as opiniões dos indivíduos que fazem parte do contexto corporativo, como chefia, usuários dos serviços, fiscais de contrato e companheiros de equipe. Ao tratar da atitude, essa variável contribuiu com 27% para a intenção de renovação contratual, cujo resultado está em consonância com os estudos que revelaram a atitude com forte relevância na intenção comportamental (Shamlou; Saberi; Amiri, 2022; Dedeoğlu *et al.*, 2022).

O controle do comportamento percebido também teve efeito positivo sobre a intenção de renovação, representado com 17%, o menor fator entre os analisados. Um achado divergente de outros estudos, que apresenta o controle percebido como um forte preditor do comportamento (Si *et al.*, 2020). Infere-se que a divergência é atribuída à baixa oferta de fornecedores no mercado capazes de atuar com a administração pública, como também à limitada autonomia e à capacidade gerencial diante das decisões de renovação contratual, elementos que comprometem o controle percebido do gestor. Quando o indivíduo detém controle real sobre um comportamento, aumenta as chances de realizar o comportamento pretendido quando aparecer a oportunidade (Bosnjak *et al.*, 2020). Na administração pública, os gestores de contratos precisam ter competência técnica e intelectual para lidar com ajustes no contrato, alterações na legislação e

conhecimento da concorrência no mercado. Na ausência dessas competências, o gestor dispõe de informações parciais, o que limita a fundamentação da tomada de decisão.

Avançando com a análise dos resultados, o oportunismo revelou moderação negativa na intenção de renovação contratual, com -13%. Similarmente ao estudo de Wang et al. (2023), em que o oportunismo afetou negativamente o desempenho dos projetos de parceria público privada. No entanto, ao analisar a moderação do oportunismo entre as relações dos construtos normas subjetivas, atitude e controle do comportamento percebido, apenas na relação com o construto atitude a moderação apresentou influência significativa. Entende-se que a atitude do gestor em relação à decisão de renovação contratual reflete a avaliação diante de práticas oportunistas por parte dos contratados. Nesse contexto, os gestores tendem a priorizar a mitigação de possíveis perdas futuras em detrimento de potenciais ganhos ao manter a parceria. Essa postura é especialmente relevante na administração pública, contexto em que as relações contratuais são regidas por normas legais, que não permitem tolerância com práticas oportunistas. Assim, ao se depararem com tais comportamentos, os gestores buscam alternativas que promovam maior segurança e previsibilidade, como a possibilidade de não renovar o contrato e buscar no mercado um novo contratado para prestação do serviço, alinhando as decisões aos princípios legais e ao interesse público.

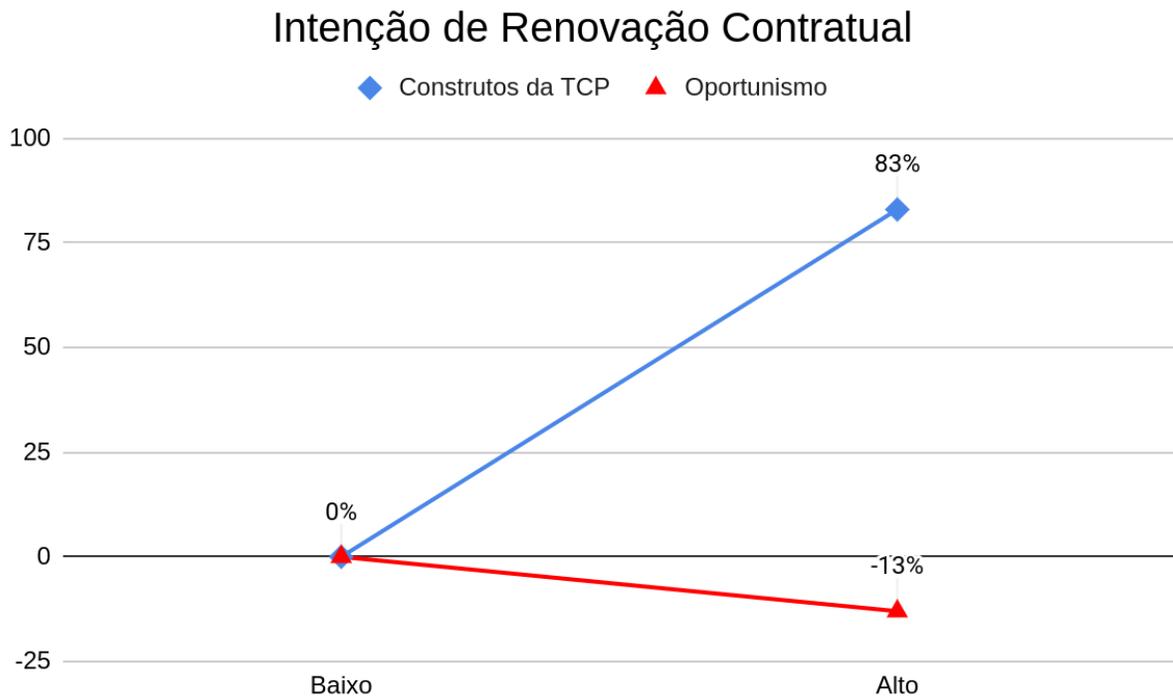
Acerca do oportunismo não apresentar moderação no construto normas subjetivas, infere-se que as pessoas que fazem parte do convívio corporativo do gestor de contrato não conseguem detectar a presença do oportunismo na relação contratual, assim não são impactadas pelo oportunismo do contratado. Em relação ao construto controle do comportamento percebido, percebe-se que quanto maior for a percepção de controle exercido pelo contratante sobre o cumprimento das obrigações contratuais e a entrega de resultados, menor será o efeito negativo do oportunismo sobre a disposição em renovar o contrato. Isso ocorre porque a percepção de controle reduz a assimetria de informações e a incerteza em relação ao comportamento do contratado, diminuindo as oportunidades para práticas oportunistas. Além disso, o contratante sente maior confiança e segurança para gerenciar potenciais desvios de conduta, o que mitiga os efeitos adversos do oportunismo na confiança e na continuidade da relação contratual.

Apesar do resultado da pesquisa ter revelado a moderação do oportunismo enfraquecendo a intenção de renovação contratual, os construtos normas subjetivas, atitude e controle do comportamento percebido revelaram significativa influência na intenção de renovação contratual. Esse resultado pode sugerir a disposição do gestor público de tolerar o oportunismo do contratado (Qian; Zhang, 2018) ou não perceber o contratado operando de maneira oportunista, especialmente quando manifestado na forma passiva, a partir de omissões de informações ou promessas verbais não cumpridas (Liu *et al.*, 2014).

A identificação de comportamentos oportunistas é apontada como fundamental para a prevenção de riscos futuros e a maximização de ganhos contratuais (Yin *et al.*, 2020). Ademais, priorizar o relacionamento, ao invés de focar exclusivamente nos acordos do contrato, é capaz de produzir resultados satisfatórios a longo prazo (Wang *et al.*, 2022), ainda que seja fundamental que os contratos contenham todas as informações necessárias para prevenir o comportamento oportunista do contratado e reduzir a assimetria de informação por meio de uma especificação clara do que é permitido e do que é proibido (Zheng; Roehrich; Lewis, 2008). Nesse contexto, recomenda-se que os contratos contenham mecanismos voltados para a gestão eficiente do relacionamento entre as partes, com o objetivo de promover relações sustentáveis e eficazes a longo prazo (Camén; Gottfridsson; Rundh, 2011).

O impacto da interação do oportunismo sobre a intenção de renovação contratual demonstra que a presença de comportamentos oportunistas tende a reduzir de forma significativa essa intenção, como apresentado na Figura 4. Tal análise é considerada essencial para o entendimento dos fatores que afetam a decisão de renovação em contratos de serviços contínuos.

Figura 4 - A influência do Oportunismo na Intenção de Renovação Contratual



Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Nota: Representação gráfica da interação entre o oportunismo e a intenção de renovação contratual. O oportunismo afeta negativamente a intenção de renovação contratual.

## 5.1 Implicações práticas

A compreensão da ameaça do oportunismo do contratado pelos gestores de contratos desempenha um papel central na melhoria dos resultados nas relações contratuais. A elaboração de contratos, com regras claras e justas para a prestação de serviços, contribui para a criação de um ambiente que favorece comportamentos colaborativos e promove interações baseadas na reciprocidade.

Esse modelo gera benefícios mútuos para contratantes e contratados ao incentivar práticas que priorizem o sucesso compartilhado e minimizem os conflitos. Ademais, esse enfoque pode influenciar positivamente o comportamento de agentes oportunistas, estimulando-os a adotar uma postura mais equilibrada e menos orientada ao interesse próprio. Na prática, essa abordagem transforma a relação contratual em

uma verdadeira parceria de valor compartilhado, reduzindo a ocorrência de comportamentos oportunistas.

## **5.2 Implicações teóricas**

A ampliação da teoria do comportamento planejado, ao incorporar o conceito de oportunismo, apresenta uma nova perspectiva para compreender as dinâmicas que moldam as intenções de renovação contratual nas relações entre contratantes e contratados. O oportunismo, caracterizado por comportamentos que priorizam interesses próprios em detrimento de obrigações contratuais ou éticas, afeta diretamente as atitudes dos gestores em relação à continuidade das parcerias.

A percepção elevada de oportunismo tem implicações teóricas para a intenção de renovação contratual, ao impactar negativamente a atitude dos gestores. Quando o oportunismo é percebido como alto, ele altera a avaliação da confiabilidade e do valor do contratado, levando a uma mudança na percepção geral sobre a parceria. Esse efeito pode resultar em atitudes mais cautelosas, maior aversão a riscos e, em muitos casos, na busca por alternativas mais seguras.

## 6 CONCLUSÃO

O objetivo do trabalho foi concluído revelando que a teoria do comportamento planejado e as variáveis normas subjetivas, atitudes e controle do comportamento percebido são capazes de prever a intenção de renovação de contratos de serviços contínuos, tornando essencial que os gestores tenham consciência da relevância desses fatores na tomada de decisão. Em contrapartida, o oportunismo opera reduzindo a intenção de renovação contratual.

É possível constatar que a influência do oportunismo no processo prejudica a relação entre contratante e o contratado, favorece aumento dos custos de transação, prejudica o estabelecimento de confiança, agrava conflitos na relação contratual e aumenta a incerteza de coordenação. A pesquisa de Brown *et al.* (2003) afirma que os governos aumentam o investimento na gestão contratual quando estão insatisfeitos com os resultados do contrato anterior. Nesse sentido, no âmbito prático, este estudo ressalta para os gestores a importância de desenvolver a capacidade de gestão contratual, aprimorar os processos de contratação e monitoramento dos contratados, além de promover a reciprocidade nas relações contratuais. Essas ações são fundamentais tanto para prevenir a ocorrência de comportamentos oportunistas na prestação de serviços quanto para reduzir os níveis de insatisfação ou os custos adicionais associados à gestão de contratos futuros. Como consequência, este trabalho amplia o entendimento sobre a intenção do gestor público de renovação de contratos, fornece diretrizes práticas para a capacidade de gestão pública contratual e enfatiza a importância de mitigar o oportunismo para facilitar um ambiente contratual mais estável e seguro.

Como limitação, o estudo foi realizado no contexto da gestão pública brasileira e pode não ser aplicado para outros países. A caracterização do oportunismo entre passivo e ativo (Luo, 2006) não foi avaliada nesta pesquisa, por isso, em trabalhos futuros, recomenda-se utilizá-la para avaliar os efeitos. Sugere-se, ainda, a análise de outras variáveis comportamentais que influenciam na decisão de renovação contratual, como confiança (Shi *et al.*, 2018), tolerância (Lee, 2023), percepção de risco (Demirag *et al.*, 2012) e capacidade gerencial com enfoque nas trocas relacionais (Wong; Wong; Boonitt, 2024). Explorar como as normas sociais compartilhadas (Benítez-Ávila *et al.*, 2018)

impactam o desempenho e a sustentabilidade de relações contratuais em diferentes contextos organizacionais (Silva; Rathnayaka; Fernando, 2024; Zhang; Shi; Ma, 2024) também parece ter potencial para produzir novos insights e ampliar o conhecimento do tema.

## REFERÊNCIAS

- AHMAD, S.; AGARWAL, M. Frugal creativity: a new conceptualization as planned behavior. **International Journal of Innovation Science**, v. 13, p. 627-644, 2021.
- AJZEN, I. The Theory of Planned Behavior: Frequently Asked Questions. **Human Behavior and Emerging Technologies**, v. 2, p. 314-324, 2020.
- AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 50, p. 179-211, 1991.
- AJZEN, I. 2011. The Theory of Planned Behaviour: Reactions and Reflections. **Psychology & Health**, v. 26, p. 1113-1127, 2011.
- ALBALATE, D.; BEL, G.; GONZÁLES-GOMÉZ, F.; PICAZO-TADEO, A. Contract Renewal in Urban Water Services, Incumbent Advantage, and Market Concentration. **Public Administration Review**, v. 82, p. 314-324, 2020.
- ALMRAFEE, M.; AKAILEH, M. Customers' Purchase Intention of Renewable Energy in Jordan: The Case of Solar Panel Systems Using an Extended Theory of Planned Behavior (TPB). **International Journal of Energy Sector Management**, v. 18, p. 457-473, 2024.
- ASIH, D.; SETINI, M.; SOELTON, M.; MUNA, N.; PUTRA, I. G. C.; DARMA, D. C.; JUDIARNI, J. A. Predicting Green Product Consumption Using Theory of Planned Behavior and Reasoned Action. **Journal of Retailing and Consumer Services**, v. 10, p. 3367-3374, 2020.
- BARON, R. M.; KENNY, D. A. The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 51, p. 1173-1182, 1986.
- BENÍTEZ-ÁVILA, C.; HARTMANN, A.; DEWULF, G.; HENSELER, J. Interplay of relational and contractual governance in public-private partnerships: The mediating role of relational norms, trust and partners' contribution". **International Journal of Project Management**, v. 36, p. 429-443, 2018.
- BEUVE, J.; SAUSSIÉ, S. Renegotiations and Renewals of Public Contracts. **Review of Industrial Organization**, v. 59, p. 461-482, 2021.
- BOSNJAK, M.; AJZEN, I., SCHMIDT, P. The Theory of Planned Behavior: Selected Recent Advances and Applications. **Europe's Journal Of Psychology**, v. 16, p. 352-356, 2020.
- BRASIL. As Nações Unidas no Brasil. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs/16>. Acesso em 17 de maio de 2024.

BRASIL. **Portal da Transparência do Governo Federal**. Contratos Públicos. Disponível em: <https://portaldatransparencia.gov.br/contratos?ano=2023>. Acesso em 17 de maio de 2024.

BRASIL. **Decreto 9.507, de 21 de setembro de 2018**. Dispõe sobre a execução indireta, mediante contratação, de serviços da administração pública federal direta, autárquica e fundacional e das empresas públicas e sociedade de economia mista controladas pela União.

BRASIL. **Lei 14.133, de 01 de abril de 2021**. Lei de licitações e contratos.

BRASIL. **Tribunal de Contas da União**. Disponível em: <https://portal.tcu.gov.br/licitacoes-e-contratos-orientacoes-e-jurisprudencia-do-tcu.html>. Acesso em 11 de abril de 2024.

BROWN, T. L.; POTOSKI, M. Contract-Management Capacity in Municipal and County Governments. **Public Administration Review**, v. 63, p. 153-164, 2003.  
CABRAL, S.; RIBEIRO, P. F.; SANDERS, Z. R. Determinants of Contract Renewals in Business-to-Business Relationships. **RAUSP Management Journal**, v. 55, p. 473-489, 2020.

CAMÉN, C.; GOTTFRIDSSON, P.; RUNDH, B. To trust or not to trust? Formal contracts and the building of long-term relationships. **Management Decision**, v. 49, p. 365-383, 2011.

CHAN, K. H.; CHONG, L.; NG, T. H. Integrating extended theory of planned behaviour and norm activation model to examine the effects of environmental practices among Malaysian companies. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, v. 14, p. 851-873, 2022.

CHEN, J.; LIU, Z.; HU, R. Research on the Influence of Tolerance of Opportunistic Behaviors of Channel Boundaries on the Choice of Response Strategies. **Frontiers in Psychology**, v. 13, 2022.

COHEN, J. **Statistical power analysis for the behavioral sciences**. 2nd. ed. New York: Psychology Press, 1988.

DALEN, D. M.; MOEN, E. R.; RIIS, C. Contract renewal and incentives in public procurement. **International Journal of Industrial Organization**, v. 24, p. 269-285, 2006.

DEDEOGLU, S.; EREN, D.; PERCIN, N.; AYDIN, S. Do tourists' responsible behaviors shape their local food consumption intentions? An examination via the theory of planned behavior. **International Journal of Contemporary Hospitality Management**, v. 34, p. 4539-4561, 2022.

DEMIRAG, I.; KHADAROO, I., STAPLETON, P.; STEVENSON, C. The diffusion of risks in public private partnership contracts. **Accounting, Auditing & Accountability Journal**, v. 25, p. 1317-1339, 2012.

FAUL, F.; ERDFELDER, E.; BUCHNER, A.; LANG, A. G. Statistical Power Analyses Using G\*Power 3.1: Tests for Correlation and Regression Analyses. **Behavior Research Methods**, v. 41, p. 1149-1160, 2009.

FAUZI, M. A.; HANAFIAH, M. H.; KUNJURAMAN, V. Tourists' intention to visit green hotels: building on the theory of planned behaviour and the value-belief-norm theory. **Journal Of Tourism Futures**, v. 10, p. 255-276, 2022.

FAUZI, M. A.; NGUYEN, M.; MALIK, A. Knowledge Sharing and Theory of Planned Behavior: A Bibliometric Analysis. **Journal of Knowledge Management**, v. 28, p. 293-311, 2024.

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. **Philosophy and Rhetoric**, v. 10, p. 130-132, 1977.

FORNELL, C.; LARCKER, D.F. Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. **Journal of Marketing Research**, v. 18, p. 39-50, 1981.

FRIAES, L.; POLETO, T.; CLEMENTE, T.; RAMOS, C.; CARVALHO, V.; NEPOMUCENO, T. Relational Governance in the ITO: The Role of Self-Determination Theory and the Mediating Effect of Control Perceived. **Academia Revista Latinoamericana de Administración**, v. 36, p. 177-198, 2023.

FRYDLINGER, D.; HART, O.; VITASEK, K. A New Approach to Contracts. **Harvard Business Review**, v. 97, p. 116-125, 2019.

GELDEREN, M.; BRAND, M.; PRAAG, M.; BODEWES, W.; POUTSMA, E.; GILS, A. Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour. **Career Development International**, v. 13, p. 538-559, 2008.

GELDERMAN, C.; MAMPAEY, J.; SEMEIJN, J.; VERHAPPEN, M. Self-justification for opportunistic purchasing behavior in strategic supplier relationships. **Journal of Business and Industrial Marketing**, v. 34, p. 451-462, 2019.

GUIMARÃES, P. **Métodos quantitativos estatísticos**. Curitiba: Iesde Brasil SA, v. 1, p. 252, 2008.

HAIR, J. F.; SARSTEDT, M.; HOPKINS, L.; KUPPELWIESER, V. Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. **European Business Review**, v. 26, p. 106-121, 2014.

HAIR, J. F.; RISHER, J. J.; SARSTEDT, M.; RINGLE, C. M. When to use and how to

report the results of PLS-SEM. **European Business Review**, v. 31, p. 2-24, 2019.

HENSELER, J.; HUBONA, G.; RAY, P. A. Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines. **Industrial Management & Data Systems**, v. 116, p. 2-20, 2016.

HENSELER, J.; RINGLE, C. M.; SINKOVICS, R. R. The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. **Advances in International Marketing**, v. 20, p. 277-319, 2009.

ILYAS, A.; ZAMAN, M. K. An evaluation of online students' persistence intentions. **Asian Association of Open Universities Journal**, v. 15, p. 207-222, 2020.

JANSEN, S.; ZANDE, T. V.; BRINKKEMPER, S.; STAM, E.; VARMA, V. How education, stimulation, and incubation encourage student entrepreneurship: Observations from MIT, IIT, and Utrecht University. **The International Journal of Management Education**, v. 13, p. 170-181, 2015.

JOSE, K. A.; SIA, S. K. Theory of planned behavior in predicting the construction of eco-friendly houses. **Management of Environmental Quality**, v. 33, p. 938-954, 2022.

KHAN, Y. W.; HAMEED, I.; AKRAM, U. What drives attitude, purchase intention and consumer buying behavior toward organic food? A self-determination theory and theory of planned behavior perspective. **British Food Journal**, v. 125, p. 2572-2587, 2023.

LE, X. C.; VU, T. T. L. The best is the earliest: a reflection of vaccination uptake amidst the pandemic in Vietnam. **Global Knowledge, Memory and Communication**, v. 72, p. 714-730, 2023.

LEE, Y. When does a supplier tolerate resellers' opportunistic behaviors? Transaction benefit and cost perspectives. **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 38, p. 1101-1115, 2023.

LIU, Y.; LIU, T.; LI, Y. How to inhibit a partner's strong and weak forms of opportunism: Impacts of network embeddedness and bilateral TSIs. **Industrial Marketing Management**, v. 43, p. 280-292, 2014.

LU, P.; GUO, S.; QIAN, L.; HE, P.; XU, X. The effectiveness of contractual and relational governances in construction projects in China. **International Journal of Project Management**, v. 33, p. 212-222, 2015.

LUO, Y. Opportunism in Inter-Firm Exchanges in Emerging Markets. **Management and Organization Review**, v. 2, p. 121-147, 2006.

LUO, Y.; LIU, Y.; YANG, Q.; MAKSIMOV, V.; HOU, J. Improving performance and reducing cost in buyer-supplier relationships: The role of justice in curtailing opportunism. **Journal Of Business Research**, v. 68, p. 607-615, 2015.

- MALHOTRA, D.; MURNIGHAN, J. K. The Effects of Contracts on Interpersonal Trust. **Administrative Science Quarterly**, v. 47, p. 534-559, 2002.
- MEMON, Y. J.; AZHAR, S. M.; HAQUE, R.; BHUTTO, N. A. Religiosity as a Moderator between Theory of Planned Behavior and Halal Purchase Intention. **Journal of Islamic Marketing**, v. 11, p. 1821-1836, 2020.
- MUNGRA, Y.; YADAV, P. K. Effect of social capital and transaction cost on multifaceted opportunism in manufacturer-supplier relationship. **Journal of Business and Industrial Marketing**, v. 38, p. 1961-1980, 2023.
- MWESIUMO, D.; BUVIK, A.; ANDERSEN, O. Contractual Safeguarding of Specific Assets in Cross-Border and Domestic Buyer–Supplier Relationships”. **Journal of Strategic Contracting and Negotiation**, v. 4, p. 167-185, 2018.
- OCTAV-IONUT, M. Applying the Theory of Planned Behavior in Predicting Pro-environmental Behaviour: The Case of Energy Conservation. **Acta Universitatis Danubius. Oeconomica**, v. 11, p. 15-32, 2015.
- PAN, J.; TENG, Y.; WU, K.; WEN, T. Anticipating Z-Generation Tourists’ Green Hotel Visit Intention Utilizing an Extended Theory of Planned Behavior. **Frontiers in Psychology**, v. 13, 2022.
- PASWAN, A. K.; HIRUNYAWIPADA, T.; IYER, P. Opportunism, governance structure and relational norms: An interactive perspective. **Journal Of Business Research**, v. 77, p. 131-139, 2017.
- PEARL, J. Causality: Models, Reasoning and Inference. **Econometric Theory**, v. 19, p. 675-685, 2000.
- PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013. *E-book*.
- QIAN, Q.; ZHANG, L. Impact of Regulatory Focus on Choice of Project-Governance Modes: Role of Tolerance of Opportunistic Behavior. **Journal of Construction Engineering and Management**, v. 144, 2018.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.
- RINGLE, C. M.; SILVA, D.; BIDO, D. S. Modelagem de Equações Estruturais com Utilização do Smartpls. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 13, p. 56-73, 2014.
- SHAMLOU, Z.; SABERI, M. K.; AMIRI, M. R. Application of theory of planned behavior in identifying factors affecting online health information seeking intention and behavior of women. **Aslib Journal of Information Management**, v. 74, p. 727-744, 2022.

SHI, C.; CHEN, Y.; YOU, J.; YAO, H. Asset Specificity and Contractors' Opportunistic Behavior: Moderating Roles of Contract and Trust. **Journal of Management in Engineering**, v. 34, 2018.

SI, H.; SHI, J. G.; TANG, D.; WU, G.; LAN, J. Understanding intention and behavior toward sustainable usage of bike sharing by extending the theory of planned behavior. **Resources, Conservation and Recycling**, v. 152, 2020.

SILVA, C. W. C.; RATHNAYAKA, D. D.; FERNANDO, M. A. C. S. S. The effect of supplier sustainability risk management strategies on supply chain performance. **Journal of Global Operations and Strategic Sourcing**, v. 17, p. 334-350, 2024.

SON, B. G.; KIM, H.; HUR, D.; SUBRAMANIAN, N. The Dark Side of Supply Chain Digitalisation: Supplier-Perceived Digital Capability Asymmetry, Buyer Opportunism and Governance. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 41, p. 1220-1247, 2021.

VAHEDIAN-SHAHROODI, M.; MOSHKI, M.; ESMAILY, H.; GHOLEZO, S.; LAEL-MONFARED, E.; DAMIRCHI, M. Predicting the intention to perform physical activity in the elderly based on the theory of planned behavior. **Journal of Research and Health**, v. 9, p. 324-329, 2019.

WANG, T.; HAN, L.; YANG, Z.; JIA, Y. The Effect of Cultural Differences on the Relationship between Contract Governance and Opportunism. **European Journal of Marketing**, v. 57, p. 2974-3004, 2023.

WANG, X.; YIN, Y.; XU, Z.; DENG, J. Influence of trust networks on the cooperation efficiency of PPP projects: moderating effect of opportunistic behavior. **Journal of Asian Architecture and Building Engineering**, v. 22, p. 2275-2290, 2023.

WANG, Y.; CHEN, Y.; WANG, W.; CHEN, Y.; JIN, M. Revisiting the Relationship Between Contract Governance and Contractors' Opportunistic Behavior in Construction Projects. **IEEE Transactions on Engineering Management**, v. 69, p. 2517-2529, 2022.

WANGENHEIM, F.; WUNDERLICH, N.; SCHUMANN, J. H. Renew or cancel? Drivers of customer renewal decisions for IT-based service contracts. **Journal of Business Research**, v. 79, p. 181-188, 2017.

WILLIAMS, P.; ASHILL, N.J.; NAUMANN, E. Drivers of Contract Renewal over Time: A Framework of Analysis in B2B Services. **Journal of Strategic Marketing**, p. 1-19, 2023.

WILLIAMS, P. J.; KHAN, M. S.; SEMAAN, R.; NAUMANN, E. R.; ASHILL, N. J. Drivers of Contract Renewal in International B2B Services: A Firm-Level Analysis. **Marketing Intelligence & Planning**, v. 35, p. 358-376, 2017.

WILLIAMSON, O. E. Chapter 3 Transaction cost economics. **Handbook of industrial**

**organization**, v. 1, p. 135-182, 1989.

WILSON, M. M. J.; MACDONALD, I.; MONNANE, M. M. Controlling opportunism in the wine industry: the role of contract monitoring and contract incentives. **Journal of Wine Research**, v. 29, p. 87-105, 2018.

WONG, C. Y.; WONG, C. W. Y.; BOON-ITT, S. How do individual supply-chain integration dimensions independently and collectively affect operational performance? A study of manufacturing industries in Thailand. **Journal of Global Operations and Strategic Sourcing**, v. ahead-of-print, 2024.

XU, Y.; LYU, J.; XUE, Y.; LIU, H. Intentions of Farmers to Renew Productive Agricultural Service Contracts Using the Theory of Planned Behavior: An Empirical Study in Northeastern China. **Agriculture (Switzerland)**, v. 12, 2022.

YI, H. T.; LEE, M.; AMENUVOR, F. E. Effects of Contractual Completeness on Opportunistic Behaviors, Multilevel Transaction Costs and Relationship Termination Intention: The Moderating Effect of Alternative Attractiveness. **European Journal of Marketing**, v. 57, p. 2945-2973, 2023.

YIN, Y.; LIN, Q.; XIAO, W.; YIN, H. Impacts of Risk Allocation on Contractors' Opportunistic Behavior: The Moderating Effect of Trust and Control. **Sustainability (Switzerland)**, v. 12, p. 1-16, 2020.

ZHANG, L.; SHI, L.; MA, L. Effect of public-private partnership features on contractual complexity: evidence from China. **Engineering, Construction and Architectural Management**, v. 31, p. 3876-3894, 2024.

ZHENG, J.; ROEHRICH, J. K.; LEWIS, M. A. The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements. **Journal of Purchasing and Supply Management**, v. 14, p. 43-54, 2008.

## APÊNDICE A - Questionário para coleta de dados

### Carta de Apresentação

Caro/a Participante:

Este instrumento foi originado de uma investigação de mestrado e tem como principal objetivo medir de forma rápida a intenção do gestor ao renovar um contrato de prestação de serviço continuado, através da perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado e do conceito de Oportunismo. Para estudar estes temas, a colaboração é extremamente importante. As informações pertinentes para este estudo serão recolhidas por meio do preenchimento deste questionário.

Todas as informações prestadas são confidenciais, servindo exclusivamente para os fins da investigação em causa. A participação neste trabalho é inteiramente voluntária e em qualquer altura poderá recusar continuar, sem que tenha quaisquer consequências.

Caso venha a ter alguma dúvida relativa a participação, pode contactar através do correio eletrónico: najlamassoud@gmail.com, ou por meio de mensagem eletrônica no número: (91) 98405-0901. Reconheço este apoio como fundamental e, desde já, agradeço a disponibilidade para participar desta pesquisa!

### Você aceita participar desta pesquisa?

Sim

Não

**Caso gerencie mais de um contrato de prestação de serviço contínuo, antes de iniciar, escolha apenas um contrato como referência para responder todo o questionário.**

As questões estão organizadas em escalas de resposta de tipo Likert de 5 pontos.

1 - Discordo Totalmente; 2 - Discordo; 3 - Neutro; 4 - Concordo; 5 - Concordo Totalmente.

**Norma Subjetiva** - É a percepção que o gestor tem acerca da expectativa de um determinado grupo ou indivíduo (colegas de trabalho, fiscal do contrato ou chefia) se aprova ou desaprova a renovação contratual.

NS 1 - As pessoas que valorizo preferem que eu renove o contrato.

NS 2 - Meus colegas de trabalho preferem que eu renove o contrato.

NS 3 - O fiscal do contrato espera que eu renove o contrato.

NS 4 - Minha chefia imediata espera que eu renove o contrato.

NS 5 - Pessoas importantes na organização em que atuo estão satisfeitas com a relação contratual e esperam que eu renove o contrato.

**Atitude** - Refere-se ao grau em que o gestor de contratos avalia favoravelmente ou desfavoravelmente a decisão de renovação contratual.

AT 1 - Considero que a renovação do contrato é positiva em termos de custo-benefício.

AT 2 - Acredito que a renovação do contrato resultará em economicidade para a organização.

AT 3 - Considero que a renovação do contrato está alinhada com os objetivos estratégicos da organização.

AT 4 - Considero importante conhecer a reputação do prestador de serviço.

AT 5 - Acredito que a renovação contratual é a melhor decisão a ser tomada.

**Controle do Comportamento Percebido** - É definido como a presença de fatores que influenciam na capacidade e autonomia do gestor e que podem facilitar ou impedir a renovação do contrato.

CCP 1 - Considero fácil contratar um novo prestador de serviço.

CCP 2 - Considero fácil renovar os contratos.

CCP 3 - A organização na qual atuo possui recursos financeiros suficientes para arcar com os encargos da renovação contratual.

CCP 4 - Tenho conhecimento e autonomia suficientes para a tomada de decisão acerca da renovação contratual.

CCP 5 - Tenho habilidade técnica para realizar a renovação contratual.

**Intenção** - Refere-se à motivação ou disposição do gestor de contrato para realizar a renovação contratual.

INT 1 - Tenho a intenção de continuar o relacionamento com este prestador de serviço.

INT 2 - Atesto a qualidade do serviço deste prestador para outras organizações públicas.

INT 3 - Planejo renovar o contrato de prestação de serviço continuado.

**Oportunismo** - Visa analisar sob a perspectiva do gestor, o quanto as ações ou atitudes do contratado se apresentam oportunistas e podem impactar na decisão de renovar o contrato.

OP 1 - O prestador de serviço tenta aumentar seu próprio ganho evitando obrigações contratuais.

OP 2 - O prestador de serviço às vezes viola os termos e condições contratuais.

OP 3 - O prestador de serviço às vezes oculta informações críticas para se beneficiar em detrimento da organização pública.

OP 4 - O prestador de serviço se recusa a fazer ajustes em resposta às nossas necessidades.

OP 5 - O prestador de serviço falha em investir em recursos (humanos, equipamentos ou materiais) conforme exigido no contrato.

Obrigada pela participação.

### APÊNDICE B - Matriz de Cargas Fatoriais (cross loadings) - Modelo estendido

	AT	CCP	IN	NS	OP	OP x CCP	OP x AT	OP x NS
AT 1	<b>0,899</b>	0,391	0,616	0,395	-0,297	0,143	0,476	0,01
AT 2	<b>0,914</b>	0,467	0,537	0,379	-0,287	0,133	0,416	0,149
AT 3	<b>0,871</b>	0,388	0,486	0,333	-0,271	0,155	0,345	0,03
AT 4	<b>0,339</b>	0,242	0,153	0,289	0,047	0,016	0,018	-0,147
AT 5	<b>0,857</b>	0,444	0,657	0,52	-0,231	0,113	0,332	0,04
CCP 1	-0,055	<b>0,184</b>	-0,016	0,141	0,146	0,113	0,005	0,153
CCP 2	0,327	<b>0,789</b>	0,382	0,45	-0,047	-0,039	0,08	-0,02
CCP 3	0,325	<b>0,648</b>	0,341	0,384	-0,13	0,081	0,011	-0,112
CCP 4	0,418	<b>0,801</b>	0,471	0,249	-0,257	0,021	0,197	0,055
CCP 5	0,238	<b>0,474</b>	0,158	0,177	-0,047	-0,109	-0,04	-0,075
INT 1	0,51	0,424	<b>0,896</b>	0,576	-0,206	0,14	0,274	0,006
INT 2	0,536	0,409	<b>0,858</b>	0,442	-0,258	0,104	0,409	0,107
INT 3	0,676	0,547	<b>0,914</b>	0,593	-0,3	0,258	0,357	0,007
NS 1	0,536	0,399	0,596	<b>0,842</b>	-0,066	0,03	0,177	-0,168
NS 2	0,292	0,357	0,428	<b>0,863</b>	0,025	0,018	-0,066	-0,237
NS 3	0,348	0,346	0,464	<b>0,843</b>	0,047	-0,07	-0,031	-0,211
NS 4	0,36	0,379	0,49	<b>0,871</b>	0,083	-0,038	0,014	-0,229
NS 5	0,415	0,427	0,535	<b>0,774</b>	-0,121	-0,085	0,026	-0,176
OP 1	-0,227	-0,187	-0,175	0,07	<b>0,726</b>	-0,019	-0,159	-0,063
OP 2	-0,21	-0,103	-0,237	0,046	<b>0,892</b>	0,016	-0,135	0,047
OP 3	-0,232	-0,159	-0,258	-0,032	<b>0,869</b>	-0,011	-0,178	-0,043
OP 4	-0,298	-0,19	-0,284	-0,077	<b>0,830</b>	-0,09	-0,283	-0,05
OP 5	-0,259	-0,2	-0,237	-0,031	<b>0,867</b>	0,058	-0,168	-0,011

<b>OP x CCP</b>	0,15	0,004	0,196	-0,034	-0,014	<b>1</b>	0,567	0,441
<b>OP x AT</b>	0,434	0,124	0,388	0,04	-0,225	0,567	<b>1</b>	0,618
<b>OP x NS</b>	0,05	-0,035	0,041	-0,241	-0,027	0,441	0,618	<b>1</b>