

**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
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ (UFPA)

THIAGO POLETO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ (UFPA)

Agradecimento à órgão de fomento:

Agradecer a UFPA que me deu a oportunidade de realizar este curso que por meio deste estou ampliando meu conhecimentos e experiências.

1. INTRODUÇÃO

Na Administração Pública é comum contratar particulares para desenvolver tarefas que não constituem a função principal do órgão, mas que causam prejuízo quando interrompidas. De acordo com o Tribunal de Contas da União (2023.), os serviços prestados de forma contínua são aqueles que, pela sua essencialidade, buscam atender as necessidades da Administração Pública de forma permanente e continuada, com o objetivo de manter o pleno funcionamento das atividades principais do órgão, como serviços de vigilância, limpeza e conservação, e manutenção de equipamentos. O reconhecimento da essencialidade desses serviços permitiu que a Lei 14.133/2021 em seu artigo nº 106, excepcionalmente, disponha que os contratos de serviço continuado tenham o curso de duração de cinco anos e, a depender do caso, possam ser prorrogados por até dez anos (BRASIL 2021).

A decisão de renovação contratual é um ponto crítico que reflete as expectativas dos gestores quanto ao desempenho de um serviço. Quando o desempenho atende ou supera as expectativas, facilita a decisão de renovação do contrato. Em contrapartida, resultados insatisfatórios minam a confiança do contratante na capacidade de gestão da contratada, dificultando as negociações de renovação (Williams et al. 2023). Sob essa ótica, a renovação de contratos no serviço público não apenas garante a continuidade dos serviços, mas também oferece a oportunidade de reavaliar os termos do acordo, sendo um indicativo de confiança entre as partes, padronização e estabilidade dos serviços (Chenxi Shi et al. 2018; Beuve e Saussier 2021). Tendo em vista que os contratos são desenhados para alcançar objetivos comuns e estabelecer direitos e obrigações, como prazos de entrega, datas de pagamento e penalidades (Mwesiumo, Buvik, e Andersen 2018), é crucial compreender os fatores envolvidos na decisão de renovação contratual.

Entende-se que a decisão de renovação contratual, especialmente em setores públicos, impacta em áreas prioritárias da sociedade como saúde, educação e infraestrutura. Além de contribuir para alcançar um dos objetivos da Organização das Nações Unidas “*Desenvolver instituições eficazes, responsáveis e transparentes em todos os níveis*”, que é medido a partir da satisfação da população com a prestação dos serviços públicos (ONU 2024). A relevância dos contratos públicos é comprovada pelo montante gasto em 2023, onde os contratos firmados pela administração pública federal atingiram aproximadamente R\$ 65,06 bilhões, com 31,05% desse valor destinado a serviços (Portal da Transparência do Governo Federal BRASIL 2023). Esses números ressaltam a importância de entender os fatores que impactam a decisão de renovação contratual.

Uma administração eficaz enfrenta desafios como a assimetria de informações, restrições cognitivas e a falta de confiança, fatores que podem prejudicar as relações entre contratante e contratada (Mungra, Y e Yadav, PK 2023). Ademais, os contratos públicos frequentemente contêm cláusulas vantajosas para a administração, criando um desequilíbrio que pode fomentar o oportunismo por parte dos fornecedores (Qian e Zhang 2018). O oportunismo manifesta-se de duas formas: explícita, como o descumprimento de cláusulas contratuais, e implícita, como a violação de entendimentos não formalizados. Ambas as formas impactam negativamente as relações interpessoais e o desempenho organizacional (Luo 2006; Paswan et al. 2017). Reconhecer e mitigar o oportunismo é complexo, especialmente devido às diferentes intensidades em que ele pode se manifestar (Luo 2006). Portanto, uma gestão contratual eficaz deve abordar esses desafios para assegurar a integridade e o sucesso dos contratos públicos.

Esta pesquisa utilizou a teoria do comportamento planejado, que tem sido utilizada para prever e explicar o comportamento do indivíduo em diferentes contextos. Apesar da extensa literatura, existe uma lacuna no estudo específico de como essa teoria pode ser aplicada para entender as decisões de renovação de contratos de serviços na gestão pública, especialmente combinado com o oportunismo. A maior parte dos estudos anteriores focou em prever comportamentos de consumo ou saúde, com menor atenção dedicada às decisões gerenciais complexas (Gelderman et al. 2019). Sendo assim, entender as razões que contribuem para a tomada de decisão dos gestores ao renovar os contratos de serviços é uma visão importante para a área da gestão pública, que irá permitir aos gestores o desenvolvimento de estratégias mais eficazes perante a decisão de renovação contratual.

Inspirado no trabalho de Wangenheim, Wunderlich e Schumann (2017), este estudo analisa fatores que influenciam a decisão dos gestores na renovação de contratos, considerando a complexidade do processo que envolve aspectos organizacionais, estratégicos e sociais. Ao utilizar a teoria do comportamento planejado, investiga-se como as decisões de renovação de contratos de serviços na gestão pública são impactadas, especialmente quando combinadas com o oportunismo. Portanto, o objetivo deste artigo é duplo: explorar os efeitos das variáveis da teoria do comportamento planejado na intenção dos gestores públicos de renovar contratos de serviços e preencher a lacuna na literatura ao combinar essa teoria com o oportunismo dos fornecedores na gestão contratual.

2. REVISÃO DA LITERATURA E HIPÓTESES

2.1. Teoria do comportamento planejado em contratos de serviços contínuos

A teoria do comportamento planejado, proposta por Fishbein e Ajzen (1977), descreve que o comportamento é influenciado pela intenção, e argumenta que a probabilidade de realizar um comportamento é maior quando a intenção é forte. As intenções são moldadas por três fatores principais: normas subjetivas, atitudes e percepção de controle sobre o comportamento (Ajzen 1991). Pesquisas recentes sobre as aplicações da teoria do comportamento planejado, incluem intenções relacionadas ao meio ambiente (Si et al. 2020; Paul et al. 2016; Jose e Sia 2022; Fauzi et al. 2022), práticas de atividade física (Vahedian-Shahroodi et al. 2019; Ahmad e Agarwal, 2021), empreendedorismo (van Gelderen et al. 2008; Jansen et al. 2015) e intenção de renovar contratos de serviços (Xu et al. 2022). Embora a teoria do comportamento planejado tenha sido utilizada em diferentes contextos, o campo da gestão pública ainda carece de pesquisas. Esta investigação irá verificar se a teoria neste contexto está alinhada às pesquisas anteriores.

A norma subjetiva é entendida como a influência que um indivíduo percebe das pessoas do ciclo social, como familiares e amigos, para decidir sobre determinada ação (Ajzen 1991). De posse dessa indicação as expectativas da sociedade em relação a gestão contratual de serviços públicos são altas e impactam diretamente no processo. Fatores como transparência, integridade, imparcialidade e sensibilidade social são essenciais para que as decisões de renovação contratual reflitam os melhores interesses de todos os envolvidos. (OECD 2022). Seguindo esse raciocínio, as opiniões e pressões dos colegas de trabalho, usuários dos serviços e membros influentes da comunidade impactam diretamente no processo de tomada de decisão do gestor ante a renovação contratual. Conclui-se que as normas subjetivas atuam positivamente na intenção do gestor de renovação contratual. Então, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1: A percepção de normas subjetivas influencia positivamente a intenção dos gestores públicos ao decidirem pela renovação de contratos de serviços contínuos.

As atitudes são moldadas pelas expectativas das consequências de um comportamento, constituindo-se na avaliação pessoal do indivíduo sobre a ação em questão (Ajzen 1991). No caso específico, gestores públicos responsáveis por contratos, são os principais encarregados da execução contratual. A avaliação sobre a renovação deve ser fundamentada em critérios claros e mensuráveis, previamente estabelecidos e comunicados a todos os envolvidos. Isso inclui a avaliação de metas alcançadas no trabalho e comprometimento. A atitude imparcial assegura que as decisões tomadas sejam justas e baseadas no mérito, eliminando possíveis vieses. Essas atitudes são construídas com base em crenças em relação ao comportamento (Ahmad e Agarwal, 2021). A crença do gestor, acerca da continuidade da relação contratual afeta significativamente a tomada de decisão, então estabelece-se a seguinte hipótese:

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

O conceito de controle do comportamento percebido refere-se à percepção de autoeficácia do indivíduo sobre a facilidade ou dificuldade de realizar uma ação (Ajzen 1991). Na gestão de contratos, a percepção de controle do comportamento se manifesta pela compreensão do gestor sobre os regulamentos do contrato, a habilidade de negociação, a adaptação às mudanças regulatórias, o conhecimento do serviço, a capacidade de gerir as possíveis intercorrências, além de recursos financeiros para cobrir eventuais custos de transição. O controle percebido é entendido como a confiança do gestor na própria capacidade de executar a ação desejada (Ilyas e Zaman 2020). Então, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 3: O controle do comportamento percebido pelos gestores públicos influencia positivamente na intenção de renovação de contratos de serviços contínuos.

As relações demonstram que as organizações e contratados atuam com lealdade e compromisso, logo são favoráveis para ambos (Kutaula et al. 2020). Por outro lado, admite-se que a violação de um contrato diminui a confiança entre as partes, leva a revisão das condições acordadas e prejudica a continuidade do acordo (Gillani et al. 2021). A renovação contratual é necessária para que o contrato tenha continuidade. Para tanto, o gestor responsável deve ter a intenção de prosseguir com a manutenção contratual.

Segundo a teoria do comportamento planejado, essa intenção comportamental é motivada e antecede a ação em si (Ajzen 1991). Nesse sentido, quanto maior a intenção, maior é a probabilidade de o comportamento desejado se realizar. Para que a renovação contratual aconteça deve existir vantajosidade em permanecer com o mesmo contratado, levando em consideração o acúmulo de conhecimento adquirido no ano anterior (Albalate et al. 2020). Número limitado de fornecedores no mercado (Zheng et al. 2008). Estabilidade na relação (Xu et al. 2022). Logo, a intenção do gestor público em renovar um contrato será moldada por uma série de fatores, incluindo as expectativas da chefia, do fiscal do contrato e dos usuários dos serviços (normas subjetivas), pela própria avaliação que a manutenção do contrato representa (atitude), bem como pela autoeficácia para manter o contrato (controle percebido). Então, o gestor público requer informações que fundamentem a decisão de renovar o contrato. Com base nesse entendimento, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 4: A intenção dos gestores públicos afeta positivamente a decisão de renovação de contratos de serviços contínuos.

2.2. Oportunismo como moderador

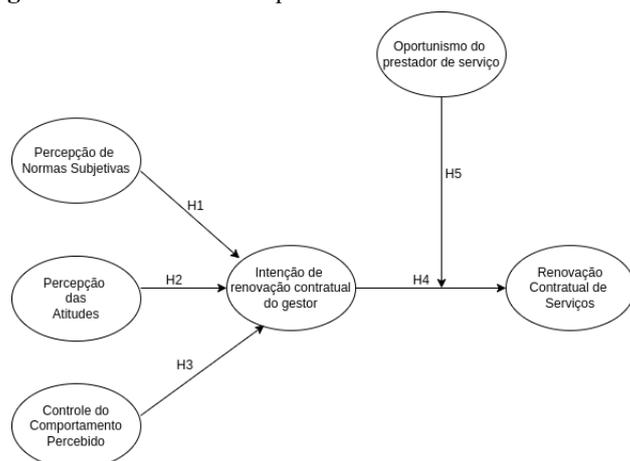
O oportunismo, conforme delineado pela teoria dos custos de transação, é definido pela busca racional do auto-interesse à custa de outrem (Williamson 1989). Esse conceito se manifesta de diversas formas, incluindo mentiras, decepções e violações de acordos (Rindfleisch e Heide 1997). É comum em relações contratuais onde uma parte busca benefício próprio em detrimento da outra (You et al. 2018). Na administração pública, a assinatura dos contratos de serviços contínuos com o setor privado visa manter as atividades auxiliares, que não correspondem à função pública principal (Di Pietro 2010). No entanto, a singularidade dos contratos os torna incapazes de antecipar as situações que poderão ocorrer, como uma alteração na legislação, desastre ambiental ou mudanças na economia (Wilson e Monnane 2018). Criando uma condição favorável para o oportunismo (Chen et al. 2022; Wang et al. 2023).

Uma análise com compradores de empresas industriais na Holanda (Gelderman et al. 2019) 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. Similarmente, 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 oportunismo (Mungra 2023). A confiança é caracterizada pela transformação de um relacionamento inesperado para um relacionamento seguro e estável, mesmo na ausência de mecanismos de monitoramento ou controle direto (Kingshott 2006). Em contratos de longo prazo, a confiança é um requisito necessário, pois nem todos os fatores podem ser previstos em um acordo formal (Gottfridsson e Rundh 2011). Cabe destacar, que existe uma correlação positiva entre a tolerância e a confiança, na presença da confiança o gestor pode ser condescendente ao oportunismo, especialmente, o oportunismo sutil que não está expresso no contrato (Sun et al. 2023). Desse modo, considerando que as empresas privadas têm como objetivo o lucro (Brown e Potoski 2003) e atuam visando seus próprios interesses (Williamson 1989), faz-se necessário testar o oportunismo como moderador entre a intenção e a tomada de decisão de renovação contratual, sendo formulada a seguinte hipótese:

Hipótese 5: O oportunismo atua como moderador negativo na relação entre a intenção e a tomada de decisão dos gestores públicos ao renovar contratos de serviços contínuos.

Diante do exposto, espera-se compreender os fatores que afetam a tomada de decisão do gestor público ante a renovação de contratos de prestação de serviço contínuo. A princípio, de acordo com a teoria do comportamento planejado, a pesquisa buscou entender como os determinantes, normas subjetivas, atitudes e controle do comportamento influenciam na intenção de renovação contratual. Em seguida, a investigação estendeu o modelo e integrou o oportunismo do prestador de serviço, a fim de entender a influência dessa variável na decisão de renovação contratual, conforme estabelecido pela Figura 1.

Figura 1. Estrutura da Pesquisa.



Fonte: Elaborado pela autora, a partir da teoria do comportamento planejado (Ajzen 1991).

3. METODOLOGIA

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

3.1. Estrutura da pesquisa

O desenho deste estudo é inspirado no modelo da teoria do comportamento planejado e seus constructos, a saber, atitude, normas subjetivas, controle do comportamento percebido, intenção e comportamento desejado. Ademais, integra o conceito do oportunismo a fim de investigar como esta variável afeta a decisão de renovação.

Ao utilizar a abordagem quantitativa, capaz de traduzir em números opiniões e informações, somado a técnicas estatísticas (análise descritiva da amostra, análise fatorial confirmatória, bootstrap, correlação entre as variáveis latentes, validade discriminante e convergente, efeitos diretos e indiretos do modelo estrutural) foi possível analisar e classificar os dados. 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 e De Freitas 2013). Desse modo, o pesquisador com base na teoria, faz o levantamento da coleta de dados, analisa e conclui o estudo negando ou confirmando a teoria aplicada.

3.2. População e procedimento

Inicialmente, o questionário foi elaborado a partir da revisão da literatura da teoria do comportamento planejado e do oportunismo, em seguida o questionário passou pela análise de cinco especialistas na área, incluindo professores, pesquisadores e gestores públicos, mediante um pré-teste utilizado para determinar a validade e confiabilidade do instrumento de pesquisa (Fornell e Larcker 1981). Os especialistas avaliaram o questionário prévio em termos de redação das perguntas, clareza e relevância. O pré-teste foi realizado com uma amostra composta por 30 pessoas e os resultados confirmaram o modelo.

Foram distribuídos 350 questionários estruturados e padronizados para instituições públicas brasileiras, predominantemente da região Norte, educacionais, financeiras e tecnológicas. Os questionários foram direcionados aos gestores de contratos de prestação de serviço contínuo, visto que são os tomadores de decisão que possuem conhecimento técnico e prático desses contratos, a escolha dos entrevistados foi mediante 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 via *e-mail* e mensagens *WhatsApp* para grupos de trabalho que compõem gestores públicos com este perfil. Todos os participantes foram informados de que os dados seriam mantidos em sigilo e utilizados apenas para fins de pesquisa. Dos gestores contatados, apenas 140 devolveram suas respostas, obtendo-se uma taxa de resposta de aproximadamente 40%, em que todas puderam ser aproveitadas nesta pesquisa. Para avaliação dos itens, foi utilizado uma escala *Likert* de cinco pontos, adequada e amplamente utilizada para medir opiniões dos participantes, variando entre “*discordo totalmente*” (1) a “*concordo totalmente*” (5).

Em relação às variáveis da pesquisa, a norma subjetiva, atitude, controle do comportamento percebido, intenção e renovação contratual, foram elaboradas com apoio dos estudos de Ajzen (1991) e a variável moderadora oportunidade foi formulada a partir dos estudos de Luo, et al (2015).

3.3. Análise dos dados

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. Inicialmente foi desenvolvida uma análise fatorial para analisar a estrutura das correlações das variáveis, desse modo definindo um conjunto de variáveis que são altamente relacionadas entre si (Hair et al. 2019). Nesse sentido, os constructos foram medidos em escalas de vários itens do questionário, e a análise confirmatória testou a confiabilidade interna dessas escalas.

A partir da verificação da correlação entre as variáveis dependentes e independentes, foi utilizado a modelagem de equações estruturais de mínimos quadrados parciais (MEE) para a execução da análise dos dados coletados e recorreu-se ao *software* SmartPLS 4.0. 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). A modelagem de equações estruturais tem ganhado relevância em investigações focadas em intenções comportamentais e suas determinações (Khan et al. 2023; Le e Vu 2023), e também tem sido utilizada nas pesquisas da área de Ciências Sociais, incluindo a gestão organizacional (Hair et al, 2019), como o estudo que analisou de que maneira a percepção da competência do gestor público afeta a governança relacional na contratação de serviços terceirizados de TI (Friaes et al. 2023).

4. RESULTADOS

Do total dos 140 entrevistados, 74% são do sexo masculino e 26% do sexo feminino. A porcentagem de participantes servidores efetivos é de 71%, celetistas 8% e cargos de confiança 21%. Em relação ao tempo de serviço, 21% possui entre 1 a 5 anos, 8% entre 6 a 10 anos, 47% entre 11 a 20 anos e 24% acima de 20 anos de serviço. A maioria dos participantes possui pós graduação (74%). Em relação aos tipos de serviços estipulados nos contratos,

têm-se que 42% correspondem a vigilância e segurança, 13% manutenção predial, 11% transporte, 5% recepção e 29% são tecnologia, manutenção de equipamentos, refrigeração e limpeza.

4.1. Avaliação dos resultados

O método PLS-SEM, que é executado pelo software SmartPLS 4.0, foi escolhido para esta pesquisa, pois é reconhecido por sua capacidade de trabalhar eficazmente mesmo com tamanhos de amostras reduzidos, estimar modelos complexos e oferecer maior poder estatístico (Hair et al. 2019). Portanto, o PLS-SEM é a técnica adequada para este estudo. A análise dos resultados envolve a utilização de um modelo de mensuração e um modelo estrutural. O modelo de mensuração especifica as relações entre uma variável e seus indicadores observados, o modelo estrutural analisa as relações entre as variáveis (Henseler et al. 2016).

4.2. Modelo de Mensuração

A primeira fase da avaliação do modelo proposto iniciou avaliando a confiabilidade das questões por variável, com o intuito de confirmar a consistência interna, confiabilidade, validade de conteúdo, validade convergente e validade discriminante. Em seguida, todos os indicadores foram incluídos no software SmartPLS para a formulação do modelo de mensuração. Dois itens referentes ao controle percebido (CCP 2 e CCP 3) tiveram que ser removidos do modelo, pois suas cargas fatoriais estavam baixas e não permitiriam garantir a validade convergente e discriminante do modelo. Na segunda fase, o modelo estrutural foi testado a fim de identificar quais hipóteses propostas foram suportadas mediante o conjunto de dados obtidos.

Aferir a validade discriminante é crucial, pois confirma que os constructos são distintos e não excessivamente correlacionados entre si. Nesta pesquisa, adotou-se o critério de Fornell e Larcker (1981) para a validação e confiabilidade do modelo, o qual estipula que as raízes quadradas dos valores de AVE (Variância Média Extraída) de cada constructo devem ser superiores às correlações com outros constructos relevantes, o valor de corte estabelecido é de 0,50 (Fornell e Larcker, 1981). Ao analisar os resultados descritos na Tabela 1 é possível identificar que os valores na diagonal são a raiz quadrada da AVE, como são maiores do que as correlações entre as VL (valores fora da diagonal), exceto o valor do constructo NS que na relação horizontal é menor do que 0,942. No geral, observa-se que os valores variam de 0,823 a 0,962 o que deixa evidente a existência da validade discriminante exceto no constructo NS.

Tabela 1. Critério Fornell e Larcker.

Constructos	AT	CCP	IN	NS	OP	REN
AT	0,859					
CCP	0,731	0,877				
IN	0,855	0,835	0,952			
NS	0,702	0,714	0,942	0,922		
OP	0,105	0,030	0,121	0,223	0,823	
REN	0,797	0,806	0,890	0,869	0,467	0,962

Fonte: Software SmartPLS 4.0.

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

Enquanto isso, a Tabela 2 apresenta os indicadores de validade convergente, como o alfa de Cronbach, confiabilidade composta (RHO-A) e a variância média extraída (AVE), todos atendendo os valores de corte de 0,70 e 0,50, respectivamente (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). Neste estudo, todas as variáveis latentes apresentaram coeficientes de carga fatorial superiores a 0,70, tanto o alfa de Cronbach variando de 0,899 e 0,964 quanto os valores de confiabilidade composta, que variou de 0,902 a 0,967. Assim como, a variância média extraída (AVE) de cada variável latente foi superior a 0,50, variando de 0,677 a 0,925 confirmando a validade convergente e indicando que o modelo de medição passou nos testes de confiabilidade e validade.

Tabela 2. Confiabilidade, validade e adequação do modelo. (continua)

Constructos	Itens	Cargas Externas	Alpha de Cronbach's	Confiabilidade e Composta	AVE
Percepção de normas subjetivas (NS)	NS1	0,835	0,964	0,967	0,850
	NS2	0,941			
	NS3	0,936			
	NS4	0,923			
	NS5	0,925			
	NS6	0,964			
Percepção das Atitudes (AT)	AT1	0,877	0,928	0,929	0,738
	AT2	0,901			
	AT3	0,823			
	AT4	0,952			
	AT5	0,834			
	AT6	0,754			
Controle do Comportamento percebido (CCP)	CCP1	0,867	0,899	0,902	0,768
	CCP4	0,913			
	CCP5	0,910			
	CCP6	0,812			
Intenção do gestor (IN)	IN1	0,989	0,948	0,949	0,907
	IN2	0,911			
	IN3	0,955			
Oportunismo (OP)	OP1	0,717	0,904	0,915	0,677

	OP2	0,902			
	OP3	0,812			
	OP4	0,819			
	OP5	0,841			
	OP6	0,836			
Decisão de renovação (REN)	REN1	0,944	0,959	0,959	0,925
	REN2	0,979			
	REN3	0,962			

Fonte: Software SmartPLS 4.0

Nota: Observa-se que o Alfa de Cronbach e a Confiabilidade composta (>0.7) e a AVE (>0.5) satisfazem os valores de corte.

4.3. Modelo Estrutural

A partir da validação do modelo estrutural, utilizou-se o procedimento de bootstrapping padrão, com 5000 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 as influências causais entre as variáveis latentes.

As variáveis normas subjetivas, atitudes e controle do comportamento percebido influenciaram positivamente a intenção dos gestores públicos de renovar os contratos de serviços contínuos, confirmando as hipóteses H1, H2 e H3. Os resultados também mostraram que a intenção de renovação contratual influencia positivamente a tomada de decisão do gestor público perante a renovação dos contratos, suportando a H4. Por último, a H5 sugeriu que o oportunismo atua negativamente na relação entre a intenção e a tomada de decisão de renovação contratual, confirmando a hipótese. Entende-se que uma variável moderadora pode fortalecer ou enfraquecer a relação entre uma variável independente e uma variável dependente (de Souza Bido e Da Silva 2019). Nesse sentido, a relação entre a intenção de renovação e a tomada de decisão da renovação foi enfraquecida pela influência do oportunismo corroborando com pesquisas que ressaltam a influência negativa do oportunismo nas relações contratuais (Wang et al. 2022). A Tabela 3, apresenta o resumo das hipóteses testadas com um nível 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). Os resultados do R^2 mostram que a intenção de renovação foi 98% relevante para a tomada de decisão da renovação e o comportamento de renovação contratual apresentou 92%, indicando a moderação negativa do oportunismo na decisão de renovação. O estudo também apresentou o tamanho do efeito (f^2), para avaliar a significância. Valores acima de 0,35, 0,15 e 0,02, podem ser considerados fortes, moderados e fracos (Cohen, 1988). O f^2 da atitude para a intenção é de 1.472, da norma subjetiva para a intenção é de 6.330, do controle percebido para a intenção é de 0,607, da intenção para a renovação é de 9.087 e a moderação do oportunismo para a renovação é de 1.692. Todos os resultados apresentam qualidade no tamanho do efeito, visto que os valores estão acima de 0,35.

Tabela 3. Teste das hipóteses com Moderação

	Hipóteses	Coefficiente	Desvio padrão	Valor - t	Valor - p	Decisão
H1	NS →IN	0,609	0,030	20.508	0.000	Aceitar
H2	AT →IN	0,287	0,027	10.791	0.000	Aceitar
H3	CCP→IN	0,189	0,020	9.284	0.000	Aceitar
H4	IN→REN	0,845	0,023	36.876	0.000	Aceitar
H5	OP →REN	0,362	0,045	7.990	0.000	Aceitar

Fonte: Software SmartPLS 4.0

5. DISCUSSÃO

Esta pesquisa buscou analisar se normas subjetivas, atitude, controle do comportamento percebido, intenção e o efeito moderador do oportunismo influenciam na tomada de decisão do gestor público perante a renovação de contratos de serviços contínuos. Foram formuladas cinco hipóteses a partir da literatura da teoria do comportamento planejado e o oportunismo, que apoiaram os resultados deste estudo. Os resultados da pesquisa indicam que a teoria do comportamento planejado prevê a intenção de renovação contratual dos gestores públicos, enquanto o oportunismo tem um efeito negativo na decisão de renovação.

Acerca das normas subjetivas, assim como no estudo de Chan, Chong e Ng (2022) que revelou as normas subjetivas com forte influência no comportamento ambiental dos gestores, neste estudo, a percepção da norma subjetiva se mostrou com a maior influência entre as variáveis na intenção de renovar, com 61% de impacto. Infere-se que os gestores valorizam as opiniões dos indivíduos que fazem parte do contexto corporativo.

Em contrapartida, o controle do comportamento percebido representou 19% da influência na intenção de renovação, sendo o menor entre os fatores, um achado divergente de outros estudos, que apresenta o controle percebido com forte influência no comportamento (Si et al. 2020). O resultado pode ser atribuído à baixa oferta de fornecedores no mercado capazes de atuar com a administração pública, como também à limitada autonomia e competência técnica dos gestores diante das decisões de renovação contratual, fatores que comprometem a autoeficácia do gestor. Na administração pública os gestores de contratos precisam possuir competência técnica e intelectual para lidar com mudanças contratuais, alterações na legislação, além de conhecimento de mercado. Na ausência dessas competências a tomada de decisão fica fragilizada.

Ao tratar da atitude, essa variável contribuiu com 29% para a intenção de renovação contratual, o resultado está em consonância com os estudos que revelaram a atitude com forte relevância na intenção comportamental (Shamlou et al. 2022; Dedeoğlu et al. 2022). Corroborando com a teoria do comportamento planejado, o melhor preditor para o

comportamento são as intenções (Ajzen, 1991). Nesta pesquisa, todos os determinantes apresentaram relevância na intenção de renovação contratual, 81% de significância na tomada de decisão.

Avançando com a análise dos resultados, o oportunismo revelou moderação negativa no comportamento, assim como no estudo de (Wang et al. 2023) em que o oportunismo afetou negativamente o desempenho dos projetos de parceria público privada. Apesar do resultado da pesquisa ter revelado o efeito negativo do oportunismo na relação, não foi suficiente para impedir a decisão de renovação contratual. Esse resultado pode sugerir a disposição do gestor público de tolerar o oportunismo do contratado (Qian e Zhang, 2018) ou não perceber o contratado operando de maneira oportunista, especialmente quando manifestado na forma leve mediante omissões de informações ou promessas verbais não cumpridas (Liu et al. 2014). Essa análise é necessária para compreender os fatores que embasam a tomada de decisão do gestor público ante a renovação de contratos de serviços contínuos. Além dos elementos cognitivos da teoria do comportamento planejado, a pesquisa revela a influência negativa do oportunismo do contratado. Logo, os contratos devem conter alguma maneira de gerir o relacionamento entre as partes envolvidas, para uma relação eficiente e saudável a longo prazo (Camén, Gottfridsson, e Rundh 2011).

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A teoria do comportamento planejado e as variáveis normas subjetivas, atitudes, controle percebido e a intenção são capazes de prever a intenção de decisão sobre a renovação de contratos de serviços contínuos. E o oportunismo opera reduzindo a capacidade do gestor ao renovar os contratos, tornando essencial que os gestores tenham consciência da relevância desses fatores na tomada de decisão.

É possível constatar que a influência do oportunismo no processo, prejudica a relação entre a Administração Pública e o contratado, favorecendo aumento dos custos de transação e dificultando negociações. No contexto prático, este estudo destaca para os gestores a importância de mecanismos de governança, transparência e confiança para mitigar a iminência do oportunismo durante as negociações de renovação contratual.

Este estudo amplia o entendimento sobre a tomada de decisão no âmbito da renovação de contratos. Além disso, fornece diretrizes práticas para a gestão pública de contratos, enfatizando a importância de mitigar o oportunismo para facilitar um ambiente contratual mais estável e confiável. Ao identificar e compreender essas influências negativas do oportunismo, os gestores podem adotar estratégias como monitoramento e fortalecimento nas relações sociais com os parceiros.

Como limitação, o estudo foi realizado no contexto da gestão pública brasileira e pode não ser aplicado para outros países. Sugere-se para trabalhos futuros a análise de outras variáveis comportamentais que influenciam na decisão de renovação contratual, como a confiança, tolerância e percepção de risco. Ademais, novas pesquisas podem investigar a presença do oportunismo dividido nas formas forte e fraca, a fim de verificar como os tipos de oportunismo afetam a decisão de renovação contratual.

REFERÊNCIA

- Ahmad, S, e Agarwal, MN. 2021. “Frugal creativity: a new conceptualization as planned behavior (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2021. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/57dd2894-2c0b-4d46-9b76-bf207fbb797e-dbe16192/relevance/1>.
- Ajzen, Icek. 1991. “The theory of planned behavior”. *Organizational behavior and human decision processes* 50 (2): 179–211.
- Albalade D., Germà Bel, Francisco González-Gómez, e Andrés J. Picazo-Tadeo. 2020. “Contract Renewal in Urban Water Services, Incumbent Advantage, and Market Concentration”. 2020. <https://doi.org/10.1111/puar.13282>.
- Balıkçioğlu Dedeoğlu, Sevgi, Duygu Eren, Nilufer Sahin Percin, e Şule Aydin. 2022. “Do tourists’ responsible behaviors shape their local food consumption intentions? An examination via the theory of planned behavior”. *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 34 (12): 4539–61. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-05-2021-0579>.
- Beuve, Jean, e Stéphane Saussier. 2021. “Renegotiations and Renewals of Public Contracts”. *Review of Industrial Organization* 59 (3): 461–82. <https://doi.org/10.1007/s11151-021-09819-w>.
- Braga de Oliveira Friaes, Ligiane Cristina, Thiago Poletto, Thárcylla Rebecca Negreiros Clemente, Camila Carvalho Ramos, Victor Diogho Heuer de Carvalho, e Thyago Celso Cavalcante Nepomuceno. 2023. “Relational governance in the ITO: the role of self-determination theory and the mediating effect of control perceived”. *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 36 (2): 177–98.
- Brown, TL, e Potoski, M. 2003. “Contract-Management Capacity in Municipal and County Governments (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2003. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/44ecec94-2687-4cac-a309-df9ae2d008f4-dbe19083/relevance/1>.
- Camén, Carolina, Patrik Gottfridsson, e Bo Rundh. 2011. “To trust or not to trust? Formal contracts and the building of long-term relationships”. *Management Decision* 49 (3): 365–83. <https://doi.org/10.1108/00251741111120752>.
- Chan, Kar Hoong, Lee-Lee Chong, e Tuan Hock Ng. 2022. “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* ahead-of-print (março). <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2021-0317>.
- Chen, JS, Liu, ZX, e Hu, RQ. 2022. “Research on the Influence of Tolerance of Opportunistic Behaviors of Channel Boundaries on the Choice of Response Strategies (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2022. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/fd339a10-33f5-4bb2-a929-3bb275263828-dbe1935d/relevance/1>.
- Chenxi Shi, Yongqiang Chen, Jingya You, e Hongjiang Yao. 2018. “Asset Specificity and Contractors’ Opportunistic Behavior: Moderating Roles of Contract and Trust (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2018. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/a52a7bb5-8bd9-4f22-acb6-e220d31f5d5c-dbe12d84/relevance/1>.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.).

- Contratos | Portal da Transparência do Governo Federal. s.d. Acesso em 17 de maio de 2024. <https://portaldatransparencia.gov.br/contratos?ano=2023>.
- Di Pietro, Maria Sylvia Zanella. 2010. *Direito administrativo*. Vol. 8. Atlas São Paulo. https://www.kufunda.net/publicdocs/Direito_Administrativo_-_Livro_Maria_Silvia_Di_Pietro.pdf.
- F. Hair Jr, Joe, Marko Sarstedt, Lucas Hopkins, e Volker G. Kuppelwieser. 2014. “Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research”. *European Business Review* 26 (2): 106–21. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>.
- Fauzi, MA, Hanafiah, MH, e Kunjuraman, V. 2022. “Tourists’ intention to visit green hotels: building on the theory of planned behaviour and the value-belief-norm theory (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2022. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/a3268e16-f790-46e0-a1c4-9836d962d6bf-dbe1a6d2/relevance/1>.
- Fishbein, Martin, e Icek Ajzen. 1977. “Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research”. https://philpapers.org/rec/FISBAI?all_versions=1.
- Fornell, Claes, e David F. Larcker. 1981. “Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error”. *Journal of Marketing Research* 18 (1): 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>.
- Gelderen, Marco van, Maryse Brand, Mirjam van Praag, Wynand Bodewes, Erik Poutsma, e Anita van Gils. 2008. “Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour”. *Career Development International* 13 (6): 538–59. <https://doi.org/10.1108/13620430810901688>.
- Gelderman, CJ, Mampaey, J, e Verhappen, M. 2019. “Self-justification for opportunistic purchasing behavior in strategic supplier relationships (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2019. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/045dcb19-b132-4bcd-aad7-0d26b2da257e-dbe1961a/relevance/1>.
- Gillani, A, Kutaula, S, e Budhwar, PS. 2021. “Psychological contract breach: Unraveling the dark side of business-to-business relationship (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2021. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/7d3452e6-1a1b-4231-aa48-101879648e46-dbe18dff/relevance/1>.
- Guimarães, Paulo Ricardo Bittencourt. 2008. “Métodos quantitativos estatísticos”. *Curitiba: Iesde Brasil SA* 1:252.
- Hair, JF, Risher, JJ, e Ringle, CM. 2019. “When to use and how to report the results of PLS-SEM (All Fields) – 14 – Web of Science Core Collection”. 2019. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/c2373045-20ce-477a-836e-ec1d9b75a523-dbe1b2fe/relevance/1>.
- Henseler et al. 2016. “Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines - Pesquisa Google”. 2016. <https://www.google.com/search?q=Using+PLS+path+modeling+in+new+technology+research%3A+updated+guidelines&aq=Using+PLS+path+modeling+in+new+technology+research%3A+updated+guidelines&aqs=chrome..69i57.7586551j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>.
- Ilyas, Asifa, e Muhammad Kashif Zaman. 2020. “An evaluation of online students’ persistence

- intentions”. *Asian Association of Open Universities Journal* 15 (2): 207–22.
- Jansen, Slinger, Tommy van de Zande, Sjaak Brinkkemper, Erik Stam, e Vasudeva Varma. 2015. “How education, stimulation, and incubation encourage student entrepreneurship: Observations from MIT, IIT, and Utrecht University”. *The International Journal of Management Education* 13 (2): 170–81. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2015.03.001>.
- Jose, KA, e Sia, SK. 2022. “Theory of planned behavior in predicting the construction of eco-friendly houses (All Fields) – 2 – Web of Science Core Collection”. 2022. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/82d23fe0-ac32-40ef-b4c7-93256af75853-dbe1a145/relevance/1>.
- Kingshott, Russel P. J. 2006. “The impact of psychological contracts upon trust and commitment within supplier–buyer relationships: A social exchange view”. *Industrial Marketing Management* 35 (6): 724–39. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.06.006>.
- Kutaula, Smirti, Gillani, Alvina, e Budhwar, Pawan S. 2020. “An analysis of employment relationships in Asia using psychological contract theory: A review and research agenda (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. dezembro de 2020. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/00979d1f-0fab-4034-bf6e-d31b348166ab-dbe14fd7/relevance/1>.
- “L14133”. s.d. Acedido a 11 de abril de 2024. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14133.htm.
- Liu, Y., Liu, T, e Li, Y. 2014. “How to inhibit a partner’s strong and weak forms of opportunism: Impacts of network embeddedness and bilateral TSIs (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2014. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/af9e01a9-6f52-4360-a05e-183e55b81e06-dbe1696c/relevance/1>.
- Luo, Yadong, e 陆亚东. 2006. “Opportunism in Inter-Firm Exchanges in Emerging Markets”. *Management and Organization Review* 2 (1): 121–47. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2006.00032.x>.
- Luo, YD, Liu, Y, e Hou, JG. 2015. “Improving performance and reducing cost in buyer–supplier relationships: The role of justice in curtailing opportunism (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2015. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/b36530b4-649f-4d6f-81f1-ba02b1bc58c1-dbe1703c/relevance/1>.
- Mungra, Y, e Yadav, PK. 2023. “Effect of social capital and transaction cost on multifaceted opportunism in manufacturer-supplier relationship (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2023. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/adc1182b-813e-4750-b41d-885b28aa97c0-dbe1442c/relevance/1>.
- Mwesiumo, Deodat, Arnt Buvik, e Otto Andersen. 2018. “Contractual Safeguarding of Specific Assets in Cross-Border and Domestic Buyer–Supplier Relationships”. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation* 4 (3): 167–85. <https://doi.org/10.1177/2055563620918866>.
- OECD. 2022. *Manual de Integridade Pública Da OCDE*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. https://www.oecd-ilibrary.org/governance/manual-de-integridade-publica-da-ocde_db62f5a7-pt.
- Paswan, AK, Hirunyawipada, T, e Iyer, P. 2017. “Opportunism, governance structure and

- relational norms: An interactive perspective (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2017.
<https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/a72d35e9-c351-47bf-9a49-62b5fdeace48-dbe1782f/relevance/1>.
- Paul, Justin, Ashwin Modi, e Jayesh Patel. 2016. “Predicting Green Product Consumption Using Theory of Planned Behavior and Reasoned Action”. *Journal of Retailing and Consumer Services* 29 (março):123–34. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.11.006>.
- Prodanov, Cleber Cristiano, e Ernani Cesar De Freitas. 2013. *Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico-2ª Edição*. Editora Feevale. <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=zUDsAQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA4&dq=prodanov+e+freitas+2013&ots=ddZ09gB7BL&sig=HoEWzIrPTRhtq6j8iRS02XlrxJc>.
- Qian, QZ, e Zhang, LY. 2018. “Impact of Regulatory Focus on Choice of Project-Governance Modes: Role of Tolerance of Opportunistic Behavior (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2018.
<https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/87a1bd0a-dae6-44e8-908b-075f29cc092b-dbe16de8/relevance/1>.
- Rindfleisch, Aric, e Jan B. Heide. 1997. “Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications”. *Journal of Marketing* 61 (4): 30–54.
<https://doi.org/10.1177/002224299706100403>.
- Shamlou, Zahra, Mohammad Karim Saberi, e Mohammad Reza Amiri. 2022. “Application of theory of planned behavior in identifying factors affecting online health information seeking intention and behavior of women”. *Aslib Journal of Information Management* 74 (4): 727–44. <https://doi.org/10.1108/AJIM-07-2021-0209>.
- Si, HY, Shi, JG, e Lan, J. 2020. “Understanding intention and behavior toward sustainable usage of bike sharing by extending the theory of planned behavior (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2020.
<https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/b1aaadd0-96ca-4f48-87cb-e76b68e6cd84-dbe1ac3c/relevance/1>.
- Souza Bido, Diógenes de, e Dirceu Da Silva. 2019. “SmartPLS 3: especificação, estimação, avaliação e relato”. *Administração: Ensino e Pesquisa* 20 (2): 488–536.
- Sun, J, Tekleab, A, e Wu, WP. 2023. “The contingent roles of market turbulence and organizational innovativeness on the relationships among interfirm trust, formal contracts, interfirm knowledge sharing and firm performance (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2023.
<https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/9553ee3a-f77e-44b6-b6b6-5f71857a1486-dbe14c30/relevance/1>.
- “Sustainable Development Goal 16: Paz, Justiça e Instituições Eficazes | As Nações Unidas no Brasil”. s.d. Acesso em 17 de maio de 2024. <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs/16>.
- União, Tribunal de Contas da. s.d. “Licitações e Contratos: Orientações e Jurisprudência do TCU | Portal TCU”. Acedido a 11 de abril de 2024. <https://portal.tcu.gov.br/licitacoes-e-contratos-orientacoes-e-jurisprudencia-do-tcu.htm>.
- Vahedian-Shahroodi, Mohammad, Mahdi Moshki, Habibollah Esmaily, Somaye Gholezo, Elaheh Monfared, e Maryam Damirchi. 2019. “Predicting the intention to perform physical activity in the elderly based on the theory of planned behavior”. *Journal of Research and Health* 9 (junho):324–29. <https://doi.org/10.29252/jrh.9.4.324>.

- Wang, X, Yin, YL, e Xu, ZC. 2023. “Influence of trust networks on the cooperation efficiency of PPP projects: moderating effect of opportunistic behavior (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2023. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/105823f6-196d-4e0b-91f3-755b8290c50b-dbe172a6/relevance/1>.
- Wangenheim, Florian V., Nancy V. Wunderlich, e Jan H. Schumann. 2017. “Renew or cancel? Drivers of customer renewal decisions for IT-based service contracts”. *Journal of Business Research* 79:181–88.
- Williams, Paul, Nicholas J. Ashill, e Earl Naumann. 2023. “Drivers of Contract Renewal over Time: A Framework of Analysis in B2B Services”. *Journal of Strategic Marketing*, outubro. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0965254X.2023.2257704>.
- Williamson, Oliver E. 1989. “Transaction cost economics”. *Handbook of industrial organization* 1:135–82.
- Wilson, Mark M. J., Ian MacDonald, e Monnane M. Monnane. 2018. “Controlling opportunism in the wine industry: the role of contract monitoring and contract incentives”. *Journal of Wine Research* 29 (2): 87–105. <https://doi.org/10.1080/09571264.2017.1356273>.
- Xu, YX, Lyu, J, e Liu, HB. 2022. “Intentions of Farmers to Renew Productive Agricultural Service (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2022. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/dd2e574a-977e-4514-9525-467aa2bf3de2-dbe17582/relevance/1>.
- You, JY, Chen, YQ, e Shi, CX. 2018. “Uncertainty, opportunistic behavior, and governance in construction projects: The efficacy of contracts (All Fields) – 2 – Web of Science Core Collection”. 2018. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/1ad16938-64f6-4455-8e05-a6677b3ca586-dbe1a9d8/relevance/1>.
- Zhang, J, Zhang, Y, e Du, MF. 2021. “The impact of relative governance on B2B firms’ value appropriation from industrial buyer–seller relationships: empirical evidence from China (All Fields) – 1 – Web of Science Core Collection”. 2021. <https://www-webofscience.ez3.periodicos.capes.gov.br/wos/woscc/summary/68c81f1c-09bf-4578-b34c-6fc759ab1d07-dbe19dda/relevance/1>.
- Zheng, Jurong, Jens K. Roehrich, e Michael A. Lewis. 2008. “The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public–private procurement arrangements”. *Journal of Purchasing and Supply Management*, Practice Makes Perfect: Special Issue of Best Papers of the 16th Annual IPSERA Conference 2007, 14 (1): 43–54. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2008.01.004>.