

# **AS CATEGORIAS CONFIANÇA E COMPROMETIMENTO COMO BASES DAS REDES DE NEGÓCIOS: ANÁLISE DAS REDES DE AGRICULTORES DE EMBU-GUAÇU**

**Autora:** Eliana Claro Glorigiano Tarricone

**Orientador:** Prof. Dr. Ernesto Michelangelo Giglio

As relações humanas mudaram nas últimas décadas, com novos padrões de comportamento e, com isso, a sociedade como um todo acompanhou os novos paradigmas, inclusive nas empresas que perceberam que poderiam utilizar recursos de parceiros e até de concorrentes para não onerarem seus produtos e serviços. Os problemas que afetam determinado segmento abrem novas possibilidades de trabalhar em conjunto, isto é, em redes de negócios. A necessidade de ligação, de não se tornar uma empresa sozinha em meio a empresas que estão se fortalecendo pela atuação em redes, força a procura por alianças e trabalhos coletivos. Buscam-se, portanto, ligações em redes construídas e fortalecidas, em certos casos, pelas relações sociais. Dentre as diversas categorias sociais que permeiam essas relações, visa-se entender se confiança e comprometimento são as bases dessas redes. Duas perguntas deverão ser respondidas na finalização do presente trabalho: 1) São as relações sociais as mais importantes para a formação e desenvolvimento das redes? 2) As categorias sociais como confiança e comprometimento podem ser consideradas como bases das redes?. Analisar-se-á, por meio de pesquisa exploratória e qualitativa, a rede formada pelos agricultores, principalmente de hidropônicos, de Embu-Guaçu, onde esse tipo de agricultura tem forte influência na economia da cidade, na expectativa de que, mesmo sendo economicamente viável, seja resultado de relações de confiança e comprometimento.

**Apoio PROSUP-CAPES**