ÁREA TEMÁTICA: Empreendedorismo e Startups

CATEGORIA: ENANGRAD Pleno

CONFIANÇA ENTRE STARTUP DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E FORNECEDORES: EFEITOS SOBRE AÇÕES SUSTENTÁVEIS NA BIOECONOMIA AMAZÔNICA

Resumo

O estudo investiga o papel da confiança nas relações de uma Startup de Desenvolvimento Sustentável (SDS) do setor alimentício amazônico e fornecedores de agricultura familiar, buscando compreender como a presença e a violação de confiança interferem na realização de Ações com Características Sustentáveis (ACS). O problema de pesquisa decorre de lacuna teórica sobre confiança em parcerias entre startups orientadas à sustentabilidade e fornecedores da bioeconomia, contexto em que decisões de crescimento econômico convivem com a necessidade de preservação de sistemas vivos amazônicos. Adotou-se pesquisa qualitativa exploratória, com estudo de caso único, cujos dados foram coletados por meio de oito entrevistas semiestruturadas com cinco fornecedores selecionados a partir de critério de vínculo comercial mínimo de quatro anos, submetidas à análise de conteúdo. Os resultados indicam que a confiança cognitiva prevalece sobre a afetiva na sustentação de cinco ACS identificadas, relacionadas sobretudo às dimensões social e de informação e conhecimento, com fraca aderência à dimensão político-institucional. A ação de manutenção do contrato comercial, que garante previsibilidade de renda e acesso a conhecimento técnico, concentrou o maior número de evidências de confiança e violação, geralmente associada a descumprimentos objetivos de prazos e pagamentos. Verificou-se, ainda, que a confiança afetiva funciona como recurso relacional para reparar violações, evitando o rompimento das parcerias. Conclui-se que a confiança constitui processo dinâmico, multidimensional e insubstituível para viabilizar práticas sustentáveis em sistemas produtivos locais amazônicos, contribuindo teoricamente para os estudos de confiança interorganizacional envolvendo startups e, na prática, para gestores e formuladores de políticas públicas voltados à bioeconomia.

Palavras-chave: Confiança; Bioeconomia amazônica; Startups de desenvolvimento sustentável.

Abstract

This study investigates the role of trust in the relationship between a Sustainable Development Startup (SDS) operating in the Amazonian food sector and its family-farming suppliers, aiming to understand how the presence and violation of trust affect the implementation of Actions with Sustainable Characteristics (ASC). The research problem stems from a theoretical gap concerning trust in partnerships between sustainability-oriented startups and bioeconomy suppliers, a context in which economic growth decisions coexist with the need to preserve Amazonian living systems. An exploratory qualitative approach was adopted through a single case study. Data were collected by means of eight semi-structured interviews with five suppliers selected on the basis of a minimum four-year commercial relationship and were examined through categorical content analysis. Results indicate that cognitive

trust prevails over affective trust in sustaining the five ASC identified, which are mostly linked to the social and information-and-knowledge dimensions, with weak adherence to the political-institutional dimension. Maintaining the commercial contract, which ensures income predictability and access to technical knowledge, concentrated the highest number of trust-related and violation-related instances, generally associated with breaches of delivery deadlines and payment terms. Affective trust was found to function as a relational resource for repairing violations, thereby preventing partnership rupture. The study concludes that trust is a dynamic, multidimensional and indispensable process for enabling sustainable practices in local Amazonian production systems, contributing theoretically to interorganizational trust research on startups and, in practice, to managers and policymakers engaged with the bioeconomy.

Keywords: Trust; Amazon bioeconomy; Sustainable development startups.

1. Introdução

As Startups de Desenvolvimento Sustentável (SDS - Sustainable Development Startups) vêm ganhando relevância como agentes de inovação orientados ao cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (Del-Aguila-Arcentales *et al.*, 2022; Ferreira *et al.*, 2024). No entanto, sua sobrevivência depende de parcerias capazes de garantir acesso a conhecimento, recursos financeiros e legitimidade de mercado (Dos Santos; De Souza Lopes; Rojas, 2023), o que torna a confiança entre startups e fornecedores um recurso estratégico indispensável (Costa; Reyes Junior; Dias, 2022).

Esse desafio se acentua no contexto da bioeconomia amazônica, em que Startups de Desenvolvimento Sustentável e fornecedores da agricultura familiar dependem de conhecimentos tradicionais para sustentar cadeias de valor da sociobiodiversidade (Bergamo *et al.*, 2022). Nessas relações, a confiança regula o comportamento das partes e reduz o oportunismo (Das; Teng, 1998), mas convive com ambivalências próprias de parcerias comerciais, como frustrações quanto à demanda, à remuneração e aos custos logísticos (McGrath; O'Toole; Canning, 2024; Sousa; De Souza Figueiredo, 2015).

Paralelamente, o debate sobre sustentabilidade avançou para além do Triple Bottom Line, incorporando dimensões como a político-institucional, a cultural e a de informação e conhecimento (Negrão *et al.*, 2024), assim como práticas específicas da bioeconomia amazônica relacionadas ao respeito aos ciclos da floresta e ao equilíbrio entre tradição e inovação (Nobre, 2023). Tais dimensões moldam as expectativas mútuas entre startups e fornecedores e, por consequência, o próprio processo de construção e eventual violação da confiança.

Embora existam estudos relevantes sobre confiança em redes empreendedoras (Smith; Lohrke, 2008; Dai *et al.*, 2018; Wang; Shang; Zhang, 2019; Dong *et al.*, 2020), poucos investigam especificamente como ela opera em parcerias envolvendo startups orientadas à sustentabilidade e fornecedores da bioeconomia, sobretudo considerando episódios de violação e reparação. Diante disso, o artigo tem como objetivo analisar como a presença e a violação de confiança entre uma SDS e fornecedores da bioeconomia amazônica interferem na realização de Ações com Características Sustentáveis (ACS).

Para tanto, foi realizada pesquisa qualitativa exploratória, com abordagem de estudo de caso único, envolvendo entrevistas semiestruturadas com fornecedores de

uma pequena indústria de alimentos sediada em Belém do Pará. O artigo, por sua vez, está organizado em uma seção de fundamentação teórica sobre confiança interorganizacional, sustentabilidade multidimensional e empreendedorismo sustentável, outra que descreve os procedimentos metodológicos adotados, seguida por seção que apresenta a análise e a discussão dos resultados, culminando nas conclusões, contribuições e limitações do estudo.

2. Fundamentação Teórica

2.1 Confiança afetiva e cognitiva em parcerias interorganizacionais

A confiança constitui a base do capital social, expressando uma expectativa legítima de comportamento cooperativo sustentada por normas sociais e canais de informação (Coleman, 1988). Em díades comerciais, ou seja, pares de organizações que mantêm relação direta e mútua ao longo do tempo, a confiança se desenvolve como ferramenta prática que reduz os custos de negociação e de monitoramento de acordos, bem como protegendo do oportunismo negócios menos estruturados, como os nascentes (Larson, 1992; Das; Teng, 1998).

McAllister (1995) distingue duas dimensões complementares: a confiança afetiva, fundamentada em laços pessoais e conexões emocionais, e a confiança cognitiva, baseada em evidências de competência e de desempenho consistente do parceiro. Smith e Lohrke (2008) acrescentam que essa relação evolui com o amadurecimento da rede empreendedora, partindo do protagonismo afetivo inicial em direção a arranjos progressivamente mediados por critérios objetivos, como contratos e indicadores de desempenho (Wang; Shang; Zhang, 2019).

Essa dinâmica não elimina os riscos inerentes às relações comerciais, mas favorece decisões rápidas e comunicação transparente, tornando os relacionamentos entre startups e fornecedores mais efetivos e duradouros (Dong *et al.*, 2020). Rousseau *et al.* (1998) descrevem a confiança como estado psicológico que implica aceitar a vulnerabilidade perante a expectativa de comportamento positivo do outro. Por isso, quando essa expectativa é frustrada, configura-se uma violação de confiança, fenômeno que gera reações emocionais como raiva, mágoa ou frustração e que exige tempo para ser contornada, inclusive com impacto negativo na confiança existente até então (Lewicki; Bunker, 1995).

A literatura também indica que a confiança funciona como barreira à saída de relacionamentos comerciais, uma vez que a expectativa de reciprocidade futura desestimula rupturas unilaterais mesmo diante de assimetrias (Zhang; Du; Zhang, 2021). Contudo, redes empreendedoras produzem ambivalência, ou seja, orientações conflitantes decorrentes de tensões e paradoxos que atravessam parcerias comerciais e que exigem gestão relacional contínua (McGrath; O'Toole; Canning, 2024). Diante desse contexto, acrescenta-se as perspectivas e implicações envolvendo sustentabilidade e a bioeconomia amazônica.

2.2 Sustentabilidade e bioeconomia amazônica

O conceito de desenvolvimento sustentável, consolidado pelo Relatório Brundtland (1987), evoluiu do Triple Bottom Line de Elkington *et al.* (1997), inicialmente restrito às dimensões econômica, social e ambiental, para uma compreensão multidimensional que incorpora também os aspectos cultural, espacial, político-institucional e de informação e conhecimento (Negrão *et al.*, 2024). Essa ampliação é decisiva para compreender contextos como o da Amazônia, em que

práticas produtivas dialogam simultaneamente com o mercado, o território e o conhecimento tradicional.

Nesse cenário, a bioeconomia amazônica se define como o conjunto de atividades econômicas que respeitam os equilíbrios ecológicos complexos de matas e rios, mantendo-os saudáveis, assim como as populações que deles dependem, associando tradição e inovação no processo de desenvolvimento econômico (Nobre, 2023). Bergamo *et al.* (2022) destacam duas práticas centrais da bioeconomia: o respeito aos ciclos da floresta como contraponto a modelos extrativistas tradicionais, e o equilíbrio entre tradição e inovação, o qual busca conciliar saberes ancestrais com tecnologias contemporâneas sem descaracterizar modos de vida locais. Tanto as dimensões de sustentabilidade, quanto as práticas de bioeconomia são listadas no Quadro 1 a seguir.

Quadro 1 - Dimensões de sustentabilidade e práticas da bioeconomia amazônica

Item	Objetivo
Dimensão Social	Redução das desigualdades sociais
Dimensão Econômica	Aumento da produção e da riqueza social, sem dependência externa
Dimensão Ambiental ou Ecológica	Qualidade do meio ambiente e preservação das fontes de recursos energéticos e naturais para próximas gerações
Prática de Respeito aos Ciclos da Floresta	Contrapor modelos extrativistas tradicionais promovendo práticas socioeconômicas milenares dos povos amazônidas
Dimensão Espacial ou Geográfica	Evitar excesso de aglomerações
Dimensão Cultural	Evitar conflitos culturais com potencial regressivo
Dimensão Político-Institucional	Incrementar a capacidade do Estado em exercer o papel, por meios materiais ou formulação de políticas públicas
Dimensão Informação e do Conhecimento	Geração de conhecimentos que permitam o desenvolvimento de tecnologias limpas
Prática de priorizar o Equilíbrio entre Tradição e Inovação	Equilibrar conhecimentos e práticas tradicionais com inovações contemporâneas para promover crescimento econômico, preservando o patrimônio cultural e a integridade ambiental

Fonte: Adaptado de Negrão et al. (2024), Bergamo et al. (2022) e Nobre (2023).

Contudo, a efetivação dessas práticas depende de fornecedores capazes de garantir recursos e conduta ética, superando restrições de mercado e atendendo a regulamentações de sustentabilidade (Van Rijnsoever, 2022). A confiança, portanto, viabiliza a gestão compartilhada de recursos naturais e a realização conjunta de esforços de conservação da biodiversidade e da herança cultural regional (D'Amato *et al.*, 2017), ainda que sua construção seja atravessada por desigualdades históricas e por dinâmicas de poder que exigem diálogo contínuo (Sousa; De Souza Figueiredo, 2015), ensejo para novas práticas de empreendedorismo.

2.3 Empreendedorismo sustentável e Startups de Desenvolvimento Sustentável

O empreendedorismo sustentável distingue-se do empreendedorismo convencional por buscar simultaneamente melhorias ambientais, sociais e econômicas, funcionando como processo de descoberta e exploração de oportunidades decorrentes de falhas de mercado ou de falhas ambientais relevantes (Cohen; Winn, 2007; Dean; McMullen, 2007). Ele promove inovação nas práticas comerciais como meio de gerar valor econômico associado a bem-estar social (Schaltegger; Wagner, 2011), embora a baixa clareza na medição de seu sucesso favoreça interpretações equivocadas, como práticas de greenwashing (Tiba; Van Rijnsoever; Hekkert, 2021).

Nesse arranjo, empreendedores de países do Sul Global enfrentam restrições adicionais, como escassez de capital, infraestrutura precária e políticas públicas insuficientes, o que exige inovação e adaptação constantes (Shahid *et al.*, 2023). Destarte, as Startups de Desenvolvimento Sustentável (SDS) surgem como agentes que contribuem para um ou mais ODS, priorizando a criação de valor social ou ambiental sem abandonar a viabilidade econômica (Tiba; Van Rijnsoever; Hekkert, 2021; Van Rijnsoever, 2022).

Em que pese atuarem sob restrições acentuadas de recursos, as SDS ingressam em redes empreendedoras para ampliar o acesso a conhecimento e a novos parceiros, ampliando flexibilidade e potencial de crescimento (Ogink *et al.*, 2023; Usman; Vanhaverbeke; Roijakkers, 2023). Por conseguinte, a confiança interorganizacional se conecta à realização prática de ações sustentáveis, com parcerias mais confiáveis e que favorecem o compartilhamento de conhecimento técnico, acesso a crédito e adoção de práticas produtivas alinhadas à bioeconomia (Pinsky; Marcovitch; Val, 2024).

Diante desse contexto, será abordado na próxima seção a metodologia de pesquisa adotado no presente estudo.

3. Metodologia

Adotou-se pesquisa qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, com corte transversal, priorizando aspectos situacionais das relações de confiança para o aprofundamento de significados atribuídos pelos participantes (Flick, 2013). Nesse sentido, realizou-se estudo de caso único, aplicado a um caso representativo de relação entre uma Startup de Desenvolvimento Sustentável (SDS) e fornecedores da bioeconomia amazônica (Yin, 2018).

A SDS analisada é uma pequena indústria de alimentos fundada em Belém do Pará em 2014, cujo propósito de negócio é transformar ingredientes amazônicos em alimentos saudáveis, atuando prioritariamente sobre os ODS 2 (Fome zero e agricultura sustentável) e 11 (Cidades e comunidades sustentáveis). A seleção dos fornecedores participantes seguiu cinco critérios: (i) trabalhar com alimentos extraídos da sociobiodiversidade amazônica; (ii) manter transações comerciais baseadas em confiança pessoal e/ou instrumento contratual; (iii) possuir relação valorizada pela SDS; (iv) atender diretamente a pedidos da SDS há, no mínimo, quatro anos; e (v) formalizar consentimento para participação no estudo, mediante assinatura de Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).

A partir de pré-seleção de 36 fornecedores indicados pela SDS, foram escolhidos cinco distribuídos em oito entrevistas semiestruturadas, presenciais, com agricultores familiares de alimentos orgânicos, organizados em associações, coletivos

ou produção independente, situados nos municípios paraenses de Boa Vista do Acará, Santo Antônio do Tauá, Moju e Santa Bárbara. As entrevistas, com duração média de 76 minutos, foram gravadas em áudio e posteriormente transcritas, compondo o corpus da pesquisa.

Para o tratamento das informações, adotou-se a análise de conteúdo, especificamente a técnica de análise temática ou categorial (Bardin, 2020), estruturada em três fases: pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados. As categorias e subcategorias de análise foram formuladas de modo misto, isto é, previamente ao trabalho de campo (ex-ante), a partir do referencial teórico, e complementadas após a leitura do corpus (ex-post), destacando-se a subcategoria "Violação", emergente das próprias falas dos entrevistados. O Quadro 2 sintetiza as categorias empregadas.

Quadro 2 - Categorias de análise do estudo

Categoria	Descrição	Base teórica (síntese)
Dinâmica de funcionamento	Perfil dos fornecedores, formas de atendimento à demanda e participação da parceria na receita.	Yin (2018)
Ações com Características Sustentáveis (ACS)	Práticas realizadas pela díade aderentes às dimensões de sustentabilidade e à bioeconomia amazônica.	Bergamo *et al.* (2022); Negrão *et al.* (2024, 2025);
Confiança	Evidências de confiança afetiva, cognitiva, equilíbrio entre ambas e violação de confiança.	Larson (1992); McAllister (1995); Lewicki e Bunker (1995); Smith e Lohrke (2008)

Fonte: elaborado pelos autores (2026), adaptado de Costa, Reyes Junior e Dias (2022).

A codificação foi realizada no software Atlas.ti Web, adotando-se a frase como unidade de registro e a resposta como unidade de contexto, com posterior sistematização das frequências no Microsoft Excel. Por fim, o cruzamento entre as ACS priorizadas e as evidências de confiança e de violação gerou um escore que fundamenta a análise apresentada na seção seguinte.

4. Análise e Discussão dos Resultados

Os cinco fornecedores entrevistados, com perfil predominantemente feminino (seis das oito pessoas entrevistadas), idade média de 49 anos e escolaridade concentrada no ensino fundamental completo, apresentaram tempo de parceria com a SDS entre quatro e doze anos, atendendo às demandas da Startup de três maneiras: (i) exclusivamente por produção própria; (ii) por produção própria associada a outros produtores, ou por (iii) produção própria complementada por insumos de terceiros. EM geral, os fornecedores relataram satisfação com a parceria e intenção de continuidade, sobretudo pelo acesso a conhecimento técnico e previsibilidade de renda.

> É porque eu já fui atendida em uma dessas dificuldades que eu tive, eu recorri a eles e só paguei no final da produção. Inclusive, quando eu precisei, no primeiro orgânico que nós fizemos, eu estava sem recurso e eles me adiantaram para eu comprar o calcário pra colocar na terra (Entrevistada 8, 2025).

Não obstante, uma entrevistada manifestou insatisfação com o retorno financeiro obtido, levando-a cogitar o encerramento da parceria, sinalizando o desalinhamento de expectativas em algumas das relações analisadas.

> E aí eles descontaram, porque essa produção teve que pagar essa parte aí. E o que sobrava, que vinha para a gente, era pouco. Então eu achava assim, muito pouco, 200 reais agora. Eu tinha pago 50, 60 reais para me ajudar, ou 100 reais, aí eu ficava com 100 reais. Aí eu dizia: "não é futuro isso". (...) Não sei por que parou, por que não plantaram mais. Eu até falei, eu digo, olha, se virem e plantar, eu estou fora, eu não vou plantar (Entrevistada 4, 2025).

A partir da análise de conteúdo, foram identificadas cinco Ações com Características Sustentáveis (ACS) predominantes, responsáveis por cerca de 84% das menções sobre práticas realizadas pela díade, conforme sintetiza o Quadro 3.

Quadro 3 - Ações com Características Sustentáveis (ACS) identificadas

Nº	Ação com Característica Sustentável (ACS)	Dimensão / prática predominante	Freq. (%)
1	Articulação da SDS para o fornecedor acessar conhecimentos e rede de parceiros	Informação e conhecimento	24,8%
2	Contrato, suporte financeiro, insumos e geração de renda complementar	Econômica	21,5%
3	Incentivo da SDS à adoção de sistema agroflorestal e/ou agricultura orgânica	Respeito aos ciclos da floresta	19,0%
4	Conduta proativa do fornecedor para substituir roçado e agrotóxicos por práticas sustentáveis	Tradição e inovação	14,1%
5	Busca por desenvolvimento pessoal com incentivo direto ou indireto da SDS	Informação e conhecimento	5,0%

Fonte: elaborado pelos autores (2026), adaptado de Negrão et al. (2025).

Nota-se que as ACS 1 e 2, relacionadas respectivamente ao acesso a conhecimento e rede de parceiros e ao suporte contratual e financeiro, concentram quase metade das evidências, reforçando a centralidade da articulação da SDS na estruturação das parcerias (Iaquinto, 2018).

> Outras vezes, a empresa consegue pra gente de graça (biofertilizantes) [...]. Então, veio pra cá a agrônoma e a gente nunca gastou dinheiro pra pagar, pra fazer cursos, nós fizemos até mesmo curso no banco pra conversar sobre investimentos. [...] Eu não posso falar mal da empresa, porque todas as vezes que nós precisamos de apoio, como nessa parte do agrônomo pra ver como está a acidez da minha terra, [...] sempre eles apoiaram (Entrevistada 3, 2025).

> No tempo para eu construir aqui a minha casa de farinha estava bem deteriorada mesmo, aí eu cheguei e falei pra empresa que eu estava precisando... nesse tempo eu peguei, não sei se foi 4 mil... foi uma faixa assim. [...] Por exemplo, eu levava assim 10 sacas de farinha, aí já descontava duas, ia pagando, fazia que nem o ditado popular "na manha" ia pagando, na manha (Entrevistado 7, 2025).

Já as ACS 3 e 4 evidenciam a adesão progressiva dos fornecedores a sistemas agroflorestais e à agricultura orgânica, substituindo o roçado tradicional, prática que a maioria dos entrevistados já abandonou por reconhecer seus impactos sobre o solo. Segundo relato de uma fornecedora sobre essa transição, "a gente antes queimava [...]. Hoje, a gente já faz o projeto agroflorestal. Isso melhorou bastante a produção [...] reduz as perdas" (Entrevistada 1, 2025).

A partir das ACS identificadas, fez-se o cruzamento com as evidências de confiança afetiva, cognitiva, equilíbrio entre ambas e violação de confiança, em que se construiu o panorama apresentado no Quadro 4.

Quadro 4 - Evidências de confiança e violação de confiança por ACS

ACS	Foco da ação	Afetiva	Cognitiva	Equilíbrio	Violação
1	Rede de conhecimento	20	23	3	15
2	Contrato e financiamento	65	71	11	57
3	Sistema agroflorestal / orgânico	38	44	9	43
4	Substituição do roçado	25	44	9	45
5	Desenvolvimento pessoal	18	16	3	15
Total		**166**	**197**	**35**	**175**

Fonte: elaborado pelos autores (2026).

Desse modo, observa-se no Quadro 3 a prevalência de evidências de confiança (afetiva, cognitiva e equilíbrio entre ambas) relacionadas à ACS 2, relativa ao contrato comercial e ao suporte financeiro, o mesmo quanto à violação de confiança, caracterizando o ponto crítico das parcerias analisadas. Em termos agregados, a confiança cognitiva (197 evidências) supera a afetiva (166), o que indica que critérios objetivos, como cronogramas de pedidos, pesagem de produção e histórico de entregas, são o principal fundamento da confiança entre a SDS e os fornecedores (Larson, 1992).

Ainda assim, a confiança afetiva desempenha papel relevante, sobretudo como recurso relacional diante de dificuldades pessoais ou de falhas pontuais. Conforme relatou uma fornecedora, ao descrever apoio recebido da SDS em um momento de dificuldade pessoal, "eu vi que ela não queria só vender o produto, queria ser muito além" (Entrevistada 1, 2025). Esse tipo de vínculo corrobora a literatura sobre confiança afetiva como base de comprometimento mútuo em redes empreendedoras (Smith; Lohrke, 2008; Dong *et al.*, 2020).

As violações de confiança identificadas relacionam-se, majoritariamente, ao descumprimento de acordos objetivos, como prazos de entrega, pesagem de produtos e valores de pagamento, o que confirma a predominância da dimensão cognitiva também nos episódios de ruptura (Lewicki; Bunker, 1995). Entretanto, na maior parte dos casos, a SDS adotou medidas de reparação que combinaram reconhecimento imediato do erro, correção objetiva (como ajuste de pagamento) e escuta empática, restaurando a confiança sem interromper a parceria, exceto no caso da fornecedora insatisfeita com o retorno financeiro, a qual sinalizou possibilidade de encerrar a relação.

De posse dessas constatações, embora a confiança cognitiva estruture o funcionamento cotidiano da parceria, é a combinação entre reparação técnica e reparação relacional que garante a resiliência da rede diante de violações (Rousseau *et al.*, 1998; Zhang; Du; Zhang, 2021). Do ponto de vista da bioeconomia, essa resiliência favorece a continuidade de práticas alinhadas ao respeito aos ciclos da

floresta e ao equilíbrio entre tradição e inovação (Bergamo *et al.*, 2022; Weihs *et al.*, 2025), na medida em que reduz o risco de descontinuidade abrupta de fornecedores já capacitados tecnicamente pela SDS.

Por fim, observa-se relação fraca ou inexistente entre as ACS identificadas e a dimensão político-institucional da sustentabilidade, o que expõe uma lacuna relevante: a manutenção de práticas sustentáveis na bioeconomia amazônica depende, em grande medida, da articulação privada entre startups e fornecedores, com participação ainda incipiente do poder público na sustentação dessas parcerias (Pinsky; Marcovitch; Val, 2024).

5. Conclusão e Contribuições

Este estudo teve como objetivo analisar como a presença e a violação de confiança entre uma Startup de Desenvolvimento Sustentável (SDS) e fornecedores da bioeconomia amazônica interferem na realização de Ações com Características Sustentáveis (ACS). Os resultados indicam que a confiança cognitiva prevalece sobre a afetiva na sustentação das cinco ACS identificadas, embora ambas as dimensões operem de forma complementar, sendo a primeira a base do funcionamento contratual da parceria, enquanto a segunda o subsídio de reparação de violações, contribuindo para a continuidade da relação mesmo após episódios de ruptura.

Como principal contribuição teórica, o estudo evidencia o papel da confiança em parcerias envolvendo startups e fornecedores da bioeconomia, funcionando de forma dinâmica, combinando estágios afetivos e cognitivos, absorvendo violações sem necessariamente romper vínculos, ampliando, por sua vez, os conhecimentos acerca de práticas empreendedoras e sustentabilidade na Amazônia. Como contribuição gerencial, os achados sugerem que startups como a analisada podem fortalecer parcerias ao formalizar mecanismos objetivos de acompanhamento de contratos, cronogramas e critérios de pesagem, sem desconsiderar práticas relacionais de cuidado e escuta ativa diante de falhas, especialmente em contextos de alta dependência de renda complementar por parte dos fornecedores.

Como limitações, destaca-se a concentração do estudo em fornecedores com relacionamento predominantemente satisfatório, não contemplando a percepção de ex-fornecedores ou de parceiros já desligados da SDS, os quais poderiam aprofundar a compreensão sobre violação de confiança. Para pesquisas futuras, recomenda-se a realização de estudos longitudinais e comparativos entre diferentes SDS e ecossistemas empreendedores do Sul Global, de modo a testar a generalização dos padrões de confiança aqui identificados.

Referências

BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2020.

BERGAMO, Daniel *et al*. **The Amazon bioeconomy:** beyond the use of forest products. 2022.

COHEN, Boyd; WINN, Monika I. Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 22, n. 1, p. 29-49, 2007.

COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, v. 94, p. S95-S120, 1988.

COSTA, Caroline Cordova Bicudo da; REYES JUNIOR, Edgar; DIAS, Fagner de Oliveira. Coexistência de confiança e oportunismo em projetos cooperativos entre startups. **Organizações & Sociedade**, v. 29, n. 101, p. 258-276, 2022.

D'AMATO, Dalia *et al*. Green, circular, bio economy: a comparative analysis of sustainability avenues. **Journal of Cleaner Production**, v. 168, p. 716-734, 2017.

DAI, Hui et al.Trust building in dynamic process of internet entrepreneurial social network. **IEEE Access**, v. 6, p. 79138-79150, 2018.

DAS, Tarun K.; TENG, Bing-Sheng. Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances. **Academy of Management Review,** v. 23, n. 3, p. 491-512, 1998.

DEAN, Thomas J.; MCMULLEN, Jeffery S. Toward a theory of sustainable entrepreneurship: reducing environmental degradation through entrepreneurial action. **Journal of Business Venturing**, v. 22, n. 1, p. 50-76, 2007.

DEL-AGUILA-ARCENTALES, S. *et al.* Influence of social, environmental, and economic sustainable development goals (SDGs) over continuation of entrepreneurship and competitiveness. **Journal of Open Innovation**: Technology, Market, and Complexity, v. 8, n. 2, 2022.

DONG, Baobao *et al.* Many roads lead to Rome: how entrepreneurial orientation and trust boost the positive network range and entrepreneurial performance relationship. **Industrial Marketing Management,** v. 88, p. 173-185, 2020.

DOS SANTOS, Luciano Balbino; DE SOUZA LOPES, Ramdas; ROJAS, Omar Eduardo Velasquez. Estágios de desenvolvimento de startups, de seus produtos e serviços: uma proposta metodológica de identificação. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 14, n. 8, p. 12589-12607, 2023.

ELKINGTON, John *et al*. The triple bottom line. **Environmental Management: Readings and Cases**, v. 2, p. 49-66, 1997.

FERREIRA, Maria Caroline Rodrigues *et al.* A contribuição de políticas públicas para a promoção dos alimentos da sociobiodiversidade da Amazônia: avaliação do Programa Startup Pará e foodtechs. **Food Science Today**, v. 3, n. 1, p. 41-48, 2024.

FLICK, Uwe. **The SAGE Handbook of Qualitative Data Analysis**. London: Sage, 2013.

IAQUINTO, Beatriz Oliveira. A sustentabilidade e suas dimensões. **Revista da ESMESC**, v. 25, n. 31, p. 157-178, 2018.

LARSON, Andrea. Network dyads in entrepreneurial settings: a study of the governance of exchange relationships. **Administrative Science Quarterly**, v. 37, n. 1, p. 76-104, 1992.

LEWICKI, Roy J.; BUNKER, Barbara Benedict. **Trust in Relationships: a model of development and decline**. San Francisco: Jossey-Bass, 1995.

MCALLISTER, Daniel J. Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. **Academy of Management Journal**, v. 38, n. 1, p. 24-59, 1995.

MCGRATH, Helen; O'TOOLE, Thomas; CANNING, Louise. Strategizing in business networks: the ambivalent entrepreneur. **Industrial Marketing Management**, v. 123, p. 76-87, 2024.

NEGRÃO, Keila Regina Mota *et al.* Gestão estratégica para sustentabilidade. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 28, n. 6, 2024.

NEGRÃO, Keila Regina Mota *et al.* Estrategias para la sostenibilidad en el contexto de la (bio)economía creativa: evidencia de Belém (PA), Brasil. **Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán,**, v. 42, n. 105, 2025.

NOBRE, Carlos A. **Nova Economia da Amazônia**. Brasília: WRI Brasil, 2023.

OGINK, Ruben Haj *et al.* Mechanisms in open innovation: a review and synthesis of the literature. **Technovation**, v. 119, 2023.

PINSKY, Vanessa Cuzziol; MARCOVITCH, Jacques; VAL, Adalberto Luis. Experimentalist governance in bioeconomy: insights from the Brazilian Amazon. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 28, n. 6, e240170, 2024.

ROUSSEAU, Denise M. *et al.* Not so different after all: a cross-discipline view of trust. **Academy of Management Review**, v. 23, n. 3, p. 393-404, 1998.

SCHALTEGGER, Stefan; WAGNER, Marcus. Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: categories and interactions. **Business Strategy and the Environment,** v. 20, n. 4, p. 222-237, 2011.

SHAHID, Muhammad Shehryar *et al.* Frugal innovation as a source of sustainable entrepreneurship to tackle social and environmental challenges. **Journal of Cleaner Production**, v. 406, 2023.

SMITH, Delmonize A.; LOHRKE, Franz T. Entrepreneurial network development: trusting in the process. **Journal of Business Research**, v. 61, n. 4, p. 315-322, 2008.

SOUSA, Kleber Abreu; DE SOUZA FIGUEIREDO, Giane Lourdes Alves. Bionegócios e desenvolvimento alternativo no estado do Amazonas (Brasil). **Revista de História da UEG**, v. 4, n. 2, p. 139-159, 2015.

TIBA, Sarah; VAN RIJNSOEVER, Frank J.; HEKKERT, Marko P. Sustainability startups and where to find them: investigating the share of sustainability startups

across entrepreneurial ecosystems and the causal drivers of differences. **Journal of Cleaner Production**, v. 306, 2021.

USMAN, Muhammad; VANHAVERBEKE, Wim; ROIJAKKERS, Nadine. How open innovation can help entrepreneurs in sensing and seizing entrepreneurial opportunities in SMEs. **International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research**, v. 29, n. 9-10, p. 2065-2090, 2023.

VAN RIJNSOEVER, Frank J. Intermediaries for the greater good: how entrepreneurial support organizations can embed constrained sustainable development startups in entrepreneurial ecosystems. **Research Policy**, v. 51, n. 2, 2022.

WANG, Shiquan; SHANG, Guoyin; ZHANG, Shuang. Corporate governance and evolution of trust in entrepreneurial networks: a case study of NVC Lighting Holding Ltd. **Chinese Management Studies**, v. 13, n. 4, p. 939-966, 2019.

WEIHS, Maria *et al*. "Tudo lindo e maravilhoso": vulnerabilidade e bem-estar na agrossilvicultura camponesa na fronteira agrícola da Amazônia. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 63, e286204, 2025.

YIN, Robert K. **Case Study Research and Applications**. Thousand Oaks: Sage, 2018.

ZHANG, Chuang; DU, Nan; ZHANG, Xubing. When an interfirm relationship is ending: the dark side of managerial ties and relationship intimacy. **Journal of Business Research,** v. 125, p. 227-238, 2021.