

## MOTIVOS PARA A REALIZAÇÃO DE PARCERIAS EM REDES DE RELACIONAMENTO ATRAVÉS DO ESPORTE

Alexandre Conttato COLAGRAI; Leonardo Cavalheiro SCARPATO; Paula Teixeira FERNANDES; Vanessa Carvalho Miranda TAVARES

Faculdade de Educação Física (FEF) e Grupo de Estudos em Psicologia do Esporte e Neurociências (GEPEN) - UNICAMP, Campinas, São Paulo, Brasil

Faculdade de Educação Física e Grupo de Estudo e Pesquisa em Gestão do Esporte (GEPAE) – USP, São Paulo, Brasil

E-mail: [alexandreccolagrai@gmail.com](mailto:alexandreccolagrai@gmail.com)

**Introdução:** a formação de parcerias em rede entre organizações é um fator importante para o desenvolvimento destas, em especial no esporte, devido à financiamentos incertos. **Objetivos:** identificar os motivos que levam organizações esportivas e privadas a realizarem parcerias em rede interorganizacional no esporte e compreender a responsabilidade social das organizações do estudo.

**Metodologia:** pesquisa qualitativa, através de estudo de caso sobre o relacionamento de uma empresa privada, denominada empresa T, e uma organização esportiva sem fins lucrativos, o Instituto Crescer no Esporte, sendo a empresa T uma das organizações privadas parceiras do Instituto. Utilizando-se da estrutura conceitual de Oliver (1990), que mostra seis fatores determinantes que motivam a busca por parceria em relacionamentos de redes entre organizações, foram obtidas informações por meio de análise de documentos como: estatutos, missão, visão, valores, e-mails, notas de divulgação em imprensa, redes sociais, *sites*, ofícios, relatórios das aulas, folhas de frequência dos alunos, registro de atividades, entre os anos 2011 a 2016. Foram realizadas entrevistas com dois gestores de cada organização. **Resultados:** o Instituto Crescer no Esporte apresentou-se como quem procurou a formação de parceria com a empresa privada, e sobre a primeira questão da entrevista “Quais foram as razões que você escolheu para formar uma parceria? Eles apresentaram o determinante de Oliver (1990) de necessidade pelo fato do esporte educacional não gerar renda direta, e o determinante eficiência, pois precisavam melhorar o gerenciamento da organização. Com relação à segunda pergunta - “Que tipos de recursos ou retorno você adquiriu através desta parceria?”, a resposta ressaltou recursos materiais e humanos. Na empresa privada, o determinante de Oliver (1990) que surgiu na primeira pergunta da entrevista foi a legitimidade, pois de acordo com os entrevistados, a empresa busca desenvolver sua responsabilidade social. Com relação à segunda questão sobre quais recursos a empresa obteve da parceria, informaram que a empresa obteve um retorno não mensurável, ou seja, não foram recursos de valor financeiro e sim valores ligado à missão da empresa, agregando valor à sua marca na cidade em que atua.

**Conclusões:** o desenvolvimento de redes de relacionamento mostra-se um recurso para que as organizações alcancem seus objetivos e que podem ser diferentes entre os parceiros. Cada organização possui o próprio motivo para se unir em rede, e o entendimento destes pode favorecer o desenvolvimento de melhores estratégias por parte das organizações esportivas quando precisarem abordar futuros parceiros, aplicando os determinantes de Oliver (1990). Isso ocorre no setor das empresas privadas entre si, e pode ser utilizados para as organizações esportivas sem fins lucrativos. Entende-se que inda devem ser desenvolvidos estudos na área, um dos desafios que as organizações esportivas enfrentam é a falta de conhecimento sobre a formalização de processos estratégicos no uso de redes de relacionamentos.

**Palavras-chaves:** Psicologia do Esporte, Redes de Relacionamento, Motivação.