

Departamento de Economia Política

# Análise Económica da Dimensão Relacional do Voluntariado

Gabriela Moreira Pereira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em Economia

Orientadora:

Doutora Helena Lopes, Professora Associada c/ Agregação  
ISCTE - IUL

Co-Orientadora:

Doutora Cesaltina Pires, Professora Catedrática  
Universidade de Évora

Julho, 2014

Departamento de Economia Política

# Análise Económica da Dimensão Relacional do Voluntariado

Gabriela Moreira Pereira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em Economia

Júri:

Doutor José Manuel Esteves Henriques, Professor Auxiliar, Iscte-IUL

Doutor José António Correia Pereirinha, Professor Catedrático, Instituto Superior de  
Economia e Gestão da Universidade de Lisboa

Doutora Boguslawka Maria Barszczak Sardinha, Professora Adjunta, Departamento  
de Economia e Gestão do Instituto Politécnico de Setúbal

Doutora Ana Cristina Cordeiro dos Santos, Investigadora Auxiliar, Centro de Estudos  
Sociais da Universidade de Coimbra

Doutora Cesaltina Maria Pacheco Pires, Professora Catedrática, Departamento de  
Gestão da Universidade de Évora (Co-orientadora)

Doutora Helena Maria de Sousa Lopes, Professora Associada c/ Agregação,  
Departamento de Economia Política do ISCTE-IUL (Orientadora)

Julho, 2014

*Onde o vento cortou amarras  
Largaremos p'la noite fora  
Onde há sempre uma boa estrela  
Noite e dia ao romper da aurora*  
José Afonso

*Ao meu pai...*

## Agradecimentos

A dimensão relacional deste projecto não se restringe ao conteúdo destas páginas. Ainda que a elaboração de um trabalho desta natureza seja uma tarefa muito solitária, não exagero ao dizer que todo o processo foi intrinsecamente relacional. E mesmo estando certa que as interações pessoais que estiveram na sua origem não tiveram um objectivo instrumental, é com imenso gosto que me mostro agradecida...

Aos meus colegas e amigos da Universidade de Évora, que acompanharam parte deste processo. A alguns em especial, porque, à sua maneira, com palavras de encorajamento ou com a sua sabedoria, ou mesmo com ambas, contribuíram para este trabalho. Lembro-me especialmente da Elsa, do Miguel, da Leonor, do Bento, da Aurora, da Kiki e da Ana.

Ao Manuel e ao Pedro, que sem saberem, ou por saberem tanto, foram absolutamente decisivos no rumo que o meu trabalho tomou. Em momentos diferentes ofereceram-me dois livros que foram o meu primeiro contacto com dois autores que, bastante mais tarde, se mostraram cruciais para este projecto. Coincidências que só não o serão por serem fruto da não coincidência de ambos conhecerem as minhas inquietações.

À Ana Teresa, à Sónia e à Tixa e ao restante grupinho do café, pela paciência das ausências e o alento nas presenças. À Carla, que num momento decisivo me deu a esperança de uma solução que permitiu que não desistisse.

À Deolinda e à Ilda, que sempre com um sorriso me libertam das tarefas que tanto me consomem e mais inspiração me “roubam”. À Inês que segurou o negócio por mim...

À Patrícia, pelos telefonemas sempre oportunos, a disponibilidade incondicional e a sabedoria da vida e dos números. E à Guiga, a quem acumulo dívidas de todas as naturezas, principalmente daquelas que sei nunca poder vir a pagar...

Aos meus primos, tias e tios, melhor escola de relações interpessoais “não instrumentais” e com forte “dimensão afectiva” que eu podia ter tido... também por me ajudarem a manter presente os inspiradores exemplos das minhas avós.

Aos meus sogros que tantas vezes foram a rede que tornaram a minha vida “mais possível”.

Aos meus irmãos... cada um à sua maneira me “poupou” e tornou “menos apertada” a minha vida. Também pelas escolhas que têm feito, que de forma tão feliz fazem crescer a minha família, reduto último da minha “relacionalidade”...

À minha mãe, talvez a pessoa que desejou que este dia chegasse ainda mais do que eu...

Aos da minha família “lá de casa”... aqueles a quem é mais difícil agradecer, por serem também aqueles a quem mais devo... Aos meus filhos que não sabem o que é crescer “sem tese”, mas que, apesar disso, cresceram tão bem. Ao Pedro, que desconhecia estar destinado a casar, não só comigo, mas também com duas teses e que, ainda assim, não “descasou”...

À Senhora Professora Doutora Cesaltina, que aceitou com disponibilidade todas as formas de orientação que lhe fui pedindo. Pelo exemplo de curiosidade inconformada, pela energia revigoradora, pelo saber imenso... também pelos pimentos da horta...

As últimas palavras teriam que estar reservadas para a Senhora Prof. Doutora Helena. O destino, ou Deus, deveria receber uma pequena parte desta gratidão por inesperadamente me ter colocado no local e momento certos... Mas tudo o resto se deve à sua tolerância, generosidade (também intelectual) e à exigência construtiva. Agradeço-lhe mais ainda a forma confiante e inspiradora com que “exerce o dever da dúvida” e o ter tornado possível que eu duvidasse “com rede”... Devo-lhe ter escrito a tese que sonhei, apesar de todas as imperfeições...

Estou grata... por todos os encontros que tiveram como *output* a produção de diversos bens relacionais, a acumulação de capital humano e relacional e, também, uma tese...

## **Resumo**

Num primeiro momento, analisámos criticamente os modelos económicos tradicionais que pretendem explicar o voluntariado, concluindo que, embora foquem motivações importantes, apresentam uma análise redutora. A incapacidade revelada pela Economia em explicar a complexidade do comportamento voluntário inspirou-nos a explorar um caminho alternativo, centrado na dimensão relacional.

Analisada a literatura sobre voluntariado, comportamento pró-social e relações interpessoais, avançamos com uma proposta de abordagem teórica de explicitação do voluntariado assente na teoria dos bens relacionais.

No estudo empírico, construímos dois índices que medem a intensidade das interações pessoais, um para a participação em actividades sócio-culturais e outro para o apoio a outras famílias. Para além destes índices e das variáveis socioeconómicas, obtivemos outro vector de variáveis que nos permitiram testar hipóteses relacionadas com a forma como os voluntários ocupam o tempo.

Da análise econométrica, obtivemos resultados robustos para a associação entre intensidade relacional e participação em voluntariado, qualquer que seja o índice utilizado. Nas horas de voluntariado, apenas o índice de apoio a outras famílias revelou impacto positivo.

Concluimos que, ao contrario do previsto pela teoria económica, os voluntários trabalham mais, estão envolvidos em mais actividades de lazer activo, dedicam mais tempo ao trabalho doméstico e ainda são voluntários.

Explicamos as diferenças entre voluntários e não voluntários com base na preferência por um estilo de vida mais activo e na presença de uma orientação pró-social. Um dos contributos principais da análise empírica é a distinção entre dois tipos de bens relacionais, uns associados a motivações altruístas e outros à sociabilidade propriamente dita.

A12- Relação entre Economia e outras ciências; L3- Organizações sem fins lucrativos e empresas públicas; Voluntariado; Bens Relacionais; Comportamento Pró-social; Simpatia

## **Abstract**

We began with a critical analysis of the traditional economic models of volunteering to conclude that, although their findings reveal some important motivations related to volunteering, the models are reductive. The inability of Economics in explaining the complexity of volunteer behaviour led us to explore an alternative path, focused on its relational dimension.

After a review of the literature on volunteering, pro-social behaviour and interpersonal relations, we advance a proposal for a theoretical approach to volunteering based on the notion of relational goods.

In our empirical work, we constructed two indexes that measure the intensity of personal interactions (relational intensity), one for the participation in cultural and social activities, the other for the support to other families. In addition to these indexes and the socio-economic variables, we obtained another vector of variables, which allowed us to test hypotheses related to how volunteers use their time.

The econometric analysis provided robust results for the association between relational intensity and participation in volunteering, for both indexes. As for hours of volunteering, only the index of support to other families displays positive impact.

We conclude that, contrary to standard economic predictions, volunteers work more hours, are more engaged in active leisure activities, spend more time in housework and still find time to be volunteers.

We explain the differences between volunteers and non-volunteers by a preference for a more active lifestyle (they spend less time in passive activities) and the presence of a prosocial orientation. One of the main contributions of the empirical analysis is the distinction between two types of relational goods, some associated with altruistic motivations and others with sociability itself.

A12- Relation of Economics to Other Disciplines; L3-Nonprofit Organizations and Public Enterprise, Volunteering, Relational Goods, Prosocial behaviour; Sympathy

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO .....	1
Capítulo 1: O Que é o Voluntariado – Definição, Natureza e Tipos de Voluntariado .....	7
1.1 Percepção do público .....	7
1.2 À procura de uma definição comum .....	9
1.3 Comparação de definições de voluntariado .....	11
1.4 Tipologias de voluntariado.....	15
1.5 Contributos teóricos para a compreensão da natureza do voluntariado .....	16
1.5.1 Voluntariado e ocupação do tempo .....	20
1.5.2 Voluntariado e activismo .....	31
1.5.3 Voluntariado e sociabilidade .....	32
Capítulo 2: Apresentação e Análise Crítica dos Modelos Tradicionais Explicativos da Decisão de Se Tornar Voluntário.....	37
2.1 O Modelo de Bens Públicos e o Modelo de Consumo Privado (e o Modelo de Altruísmo Impuro como Síntese dos Dois) .....	38
2.1.1 O Modelo de Bens Públicos.....	39
2.1.2 O Modelo de Consumo Privado.....	41
2.1.3 O Modelo de Altruísmo Impuro .....	42
2.1.4 Formalizando os modelos .....	43
2.2 O Modelo de Investimento.....	44
2.3 Análise de estática comparada .....	45
2.4 Análise empírica das motivações do voluntariado .....	50
2.5 Conclusões sobre a validade empírica dos modelos .....	68
2.6 Novas abordagens .....	74
2.7 Análise crítica dos modelos tradicionais explicativos da decisão de se tornar voluntário.....	77
Capítulo 3: Comportamento Pró-Social, Relações Interpessoais e Voluntariado.....	83
3.1 As explicações do comportamento pró-social e as outras ciências .....	84
3.1.1 Psicologia.....	84
3.1.2 Sociologia .....	87
3.1.3 Sociobiologia (Psicologia evolucionista) .....	88
3.1.4 Proposta de Bekkers para a interacção entre Economia, Psicologia e Sociologia.....	90
3.1.5 Análise crítica do contributo das outras ciências para a compreensão do comportamento pró-social.....	91
3.1.6 A importância da empatia e dos contextos situacionais .....	93
3.1.7 Síntese dos contributos “não económicos” para a explicação do comportamento pró-social – o caso do voluntariado.....	99
3.2 O Comportamento pró-social na Economia .....	101

3.2.1 Os três grupos do comportamento pró-social .....	102
3.2.2 “Interesse próprio” (self interest) e “amor próprio” (self love) .....	107
3.2.3 O caso da simpatia .....	109
3.2.4 Outros contributos para a explicação do comportamento pró-social que procuram integrar as relações interpessoais na Economia .....	115
3.3 A abordagem dos bens relacionais .....	121
3.3.1 A necessidade de uma teoria económica das relações interpessoais .....	121
3.3.2 Clarificação do conceito de bens relacionais .....	124
3.3.3 Característica dos bens relacionais .....	127
3.3.4 A provisão de bens relacionais .....	131
3.3.5 Subprovisão de bens relacionais .....	135
3.3.6 Críticas à abordagem dos bens relacionais .....	138
3.3.7 Contributos da abordagem dos bens relacionais para a análise económica do comportamento pró-social .....	140
3.4 Proposta de explicitação teórica da associação entre voluntariado e relações interpessoais ..	142
Capítulo 4: Breve Caracterização do Voluntariado em Portugal.....	149
4.1 O voluntariado no contexto europeu .....	149
4.2 A oferta de voluntariado – os voluntários residentes em Portugal .....	149
4.3 A Procura de Voluntariado – as Instituições que Acolhem Voluntários.....	154
4.3.1 Propostas de explicação para a decisão de acolher ou não voluntários por parte das organizações do terceiro sector .....	160
4.4 Propostas de explicação para a reduzida taxa de voluntariado em Portugal.....	162
Capítulo 5: Análise das Características Distintivas dos Voluntários e Construção de Índices Relacionais.....	165
5.1 Caracterização da base de dados.....	165
5.2 Análise das características distintivas dos voluntários: resultados esperados .....	170
5.3 Análise das características distintivas dos voluntários quando comparados com a amostra total.....	175
5.3.1 Caracterização das actividades de voluntariado e das horas de voluntariado por tipo de organização.....	175
5.3.2 Caracterização sócio económica dos voluntários por comparação com a amostra total.....	177
5.3.3 Caracterização dos voluntários quanto à ocupação do tempo por comparação com a amostra total.....	183
5.3.4 Caracterização da intensidade relacional dos voluntários por comparação com a amostra total.....	186
5.4 Discussão dos resultados da análise das características distintivas dos voluntários... ..	187
5.4.1 Aferição da validade dos resultado esperados quanto às características sócio económicas dos voluntários.....	187



5.4.2 Aferição da validade dos resultado esperados quanto à ocupação do tempo por parte dos voluntários.....	188
5.4.3 Aferição da validade dos resultado esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários.....	191
5.5 Intensidade relacional e voluntariado .....	192
5.5.1 O apoio prestado a outras famílias como medida de intensidade relacional.....	192
5.5.2 A participação em actividades sócio culturais como medida de intensidade relacional.....	198
5.5.3 A escolha da companhia para o cinema como medida de intensidade relacional .....	205
5.5.4 Análise da relação entre os índices de intensidade relacional .....	208
5.5.5 Análise de clusters para os índices de intensidade relacional.....	210
5.5.6 Conclusões preliminares quanto à relação entre intensidade relacional e participação em actividades de voluntariado .....	214
Capítulo 6: Análise Econométrica da Participação em Actividades de Voluntariado e das Horas de Voluntariado.....	217
6.1 A taxa de participação em actividades de voluntariado – análise preliminar.....	217
6.2 As horas de voluntariado - análise preliminar .....	224
6.3 Formulação de hipótese explicativas da decisão de participar em actividades de voluntariado e da decisão quanto ao número de horas de voluntariado .....	229
6.4 Estimação da probabilidade de participar em actividades de voluntariado e das horas de voluntariado.....	231
CONCLUSÕES .....	249
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	259

## ÍNDICE DE QUADROS

Quadro nº 1 - Comparação de Definições de Voluntariado	13
Quadro nº 2 - Dimensões do voluntariado e contributos para compreensão da sua natureza	20
Quadro nº 3 – Modelos explicativos do Voluntariado	38
Quadro nº 4 - Formalização dos Modelos Explicativos do Voluntariado	43
Quadro nº 5 – Explicações para o efeito positivo do voluntariado nos salários	44
Quadro nº 6 - Estática comparada para o Modelo de Bens Públicos, Modelo de Consumo e Modelo de Investimento	48
Quadro nº 7 - Resultado Empíricos do Efeito Preço e do Efeito Rendimento	56
Quadro nº 8 - Resultados Empíricos das Variáveis Sócio demográficas	59
Quadro nº 9 - Modelo pluralista das motivações pró-sociais de Batson e Shaw (1991)	95
Quadro nº 10 – Teorias económicas explicativas do comportamento pró-social	102
Quadro nº 11 - Resumo dos Conceitos Alternativos de Explicação dos Comportamentos Pró-sociais	119
Quadro nº 12 - Teorias económicas explicativas do voluntariado e da relação com o outro	143
Quadro nº 13 - Participação da população residente em Portugal em acções de voluntariado	150
Quadro nº 14 - Grupos da População e Frequência de Voluntários	152
Quadro nº 15 - Evolução das taxa de voluntariado em Portugal	153
Quadro nº 16 - Características das instituições que acolhem voluntários	156
Quadro nº 17 - Informação contida nos questionários do IOT	165
Quadro nº 18 - Resultados esperados da análise das características sócio económicas dos voluntários residentes em Portugal	171
Quadro nº 19 - Resultados esperados quanto ao padrão de ocupação do tempo dos voluntários residentes em Portugal	173
Quadro nº 20 - Resultados esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários residentes em Portugal	174
Quadro nº 21 - Número de horas médio de voluntariado por tipo de organização	177
Quadro nº 22 - Aferição da validade dos resultados esperados quanto às características sócio económicas dos voluntários	188
Quadro nº 23 - Aferição da validade dos resultados esperados quanto ao padrão de ocupação do tempo dos voluntários portugueses	190
Quadro nº 24 - Aferição dos resultados esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários portugueses	191
Quadro nº 25 - Apoio a Outras Famílias e Voluntariado	192
Quadro nº 26 - Tipo de Apoio a Outras Famílias e Destinatários do Apoio	193
Quadro nº 27 - Valores médios da Intensidade Relacional – apoio a outras famílias - resultados dos testes para a diferença de médias	195
Quadro nº 28 - Intensidade Relacional no Apoio a outras famílias e voluntariado	197
Quadro nº 29 - Taxa de participação em actividades de voluntariado e Intensidade Relacional de apoio a outras famílias.	197
Quadro nº 30 - Relação entre Participação em Actividades de Voluntariado e em Actividades Socioculturais	199

Quadro nº 31 - Valores médios da Intensidade Relacional – Sociabilidade - resultados dos testes para a diferença de médias	202
Quadro nº 32 - Voluntariado e Intensidade Relacional com base na Sociabilidade	204
Quadro nº 33 - Taxa de participação em actividades de voluntariado e índice de intensidade relacional de sociabilidade	206
Quadro nº 34 - Valores médios da propensão a ir ao cinema com amigos e colegas resultados dos testes para a diferença de médias	208
Quadro nº 35 - Análise cruzada dos índices relacionais ordinais	209
Quadro nº 36 - Análise dos valores médios cruzados das variáveis relacionais	211
Quadro nº 37 - Distribuição dos membros da amostra pelos <i>clusters</i>	212
Quadro nº 38 - Valores médios das variáveis relacionais e taxa de participação em voluntariado por <i>clusters</i>	213
Quadro nº 39 - Distribuição dos valores médios das variáveis sócio económicas pelos <i>clusters</i>	218
Quadro nº 40 - Taxas médias de participação em voluntariado e resultados dos testes para a diferença de médias	220
Quadro nº 41 - Testes de igualdade das médias entre voluntários e não voluntários para as variáveis contínuas	222
Quadro nº 42 - Lista das variáveis independentes para estimação econométrica e efeito esperado na taxa de participação em voluntariado	225
Quadro nº 43 - Correlação entre as horas de voluntariado e os índices relacionais	226
Quadro nº 44 - Distribuição do número médio de horas de voluntariado e resultados dos testes para a diferença de médias	228
Quadro nº 45 - Resultados esperados para os efeitos das variáveis explicadas nas horas de voluntariado	230
Quadro nº 46 - Emprego total <i>per capita</i> , por região, segundo a classificação de actividades A17, para os sectores O, M e N, para o ano de 2001	231
Quadro nº 47 - Conjunto de hipóteses quanto aos determinantes da participação em actividades de voluntariado	230
Quadro nº 48 - Conjunto de hipóteses quanto aos determinantes do número de horas de voluntariado	231
Quadro nº 49 - Comparação dos resultados da estimação da taxa de participação em actividades voluntárias para vários métodos econométricos alternativos	236
Quadro nº 50 - Comparação dos resultados da estimação das horas de voluntariado para vários métodos econométricos alternativos	237
Quadro nº 51 - Teste do conjunto de hipóteses sobre os efeitos na probabilidade de alguém se tornar voluntário.	246
Quadro nº 52 - Teste do conjunto de hipóteses sobre os efeitos no número de horas de Voluntariado	247

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura nº 1 Determinantes do comportamento pró-social de acordo com a abordagem de Lindenberg	98
Figura nº 2 - Adaptação da abordagem ao comportamento pró-social de Lindenberg ao voluntariado	101
Figura nº 3 - A provisão de bens relacionais, adaptado de Gui (2005), incluindo variáveis psicológicas e sociológicas e a correspondência de sentimentos	137
Figura nº 4 - A dimensão relacional do voluntariado e a abordagem dos bens relacionais	149
Figura nº 5 - <i>Questão sobre voluntariado no IOT</i>	166
Figura nº 6 - Questão sobre apoio a outras famílias	169
Figura nº 7 - Questão sobre participação em actividades sócio culturais	170
Figura nº 8 - Questão sobre com quem vai ao cinema	170
Figura nº 9 - Questão sobre tipo de organização e duração de voluntariado	177
Figura nº 10 - Análise de Clusters, segundo o método de duas etapas, para actividades sócio culturais – cluster 3 – output do SPSS	203
Figura nº 11 - <i>Clusters</i> resultantes da análise dos índices de intensidade relacional	211

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico nº 1 - Repartição das actividades voluntárias por tipo de organização	176
Gráfico nº 2 - Repartição do número de horas de voluntariado pelo tipo de organização	177
Gráfico nº 3 - Distribuição etária dos voluntários e da amostra total	178
Gráfico nº 4 - Distribuição da Escolaridade dos Voluntários e da Amostra Total	179
Gráfico nº 5 - Distribuição Geográfica dos Voluntários e da Amostra Total	180
Gráfico nº 6 - Distribuição do Rendimento dos Voluntários e da Amostra Total	181
Gráfico nº 7 - Distribuição da Situação perante o Emprego dos Voluntários e da Amostra Total	182
Gráfico nº 8 - Distribuição da Profissão Principal nos Voluntários e Amostra Total	183
Gráfico nº 9 - Distribuição das Actividades de Ocupação de Tempos Livros nos Voluntários e na Amostra Total - Parte I	185
Gráfico nº 10 - Distribuição das Actividades de Ocupação de Tempos Livros nos Voluntários e na Amostra Total - Parte II	185
Gráfico nº 11 - Distribuição da Ocupação de mais Tempo Extra nos Voluntários e na Amostra Total	186

# INTRODUÇÃO

*Para Aristóteles, e em toda a tradição civil Ocidental, existe um valor intrínseco na vida relacional e civil, sem a qual a vida humana não floresce plenamente. (...) é também verdade que na linha de raciocínio Aristotélica alguns componentes essenciais de uma boa vida estão ligados a relacionamentos interpessoais. A participação na vida cívica, ter amigos e ser amado são essenciais para uma vida feliz. (Bruni, 2008a: 127)*

## ENQUADRAMENTO E OBJECTIVOS DO ESTUDO

Após um Mestrado em Economia e Política Social, do ensino nesta área e de um percurso de investigação na Economia das organizações sem fins lucrativos, a escolha do tema da dissertação para a obtenção do grau de Doutor teria que continuar nesta senda, ainda que, respeitando uma vontade pessoal, se devesse centrar na análise do comportamento individual. A curiosidade de conhecer o que inspira uma decisão como a de “doar tempo” era aguçada pela dificuldade que a teoria económica parecia revelar em explicar este comportamento. A possibilidade de questionar e reinterpretar a Economia convencional e a oportunidade de “espreitar” as margens desta ciência cedo se revelaram as principais motivações para o desenrolar deste projecto. E, desta forma, a análise económica do voluntariado insinuou-se como o caminho a seguir na investigação.

A associação entre voluntariado, relações interpessoais e bem-estar individual é uma das conclusões mais robustas da literatura da Economia da Felicidade (NEF, 2009). Post (2009) descreve a presença de um sentimento físico de bem-estar associado ao voluntariado e Meier e Stutzer (2008) encontraram evidência robusta de que os voluntários estão mais satisfeitos com a vida do que os não voluntários. Usando o voluntariado como *proxy* dos bens relacionais, Bruni e Stanca (2008) concluíram que pertencer a uma organização voluntária está associado a um aumento estatisticamente significativo na satisfação com a vida e que este efeito é qualitativamente idêntico a subir um decil na escala de rendimento.

O voluntariado não só faz a diferença na vida de muitas pessoas, entre voluntários e beneficiários, como tem também uma expressão “económica” não negligenciável. Em Portugal o INE, para 2012, estimou que tenham sido doadas 368,2 milhões de horas, que equivalem a 4,1% do total de horas trabalhadas nas Contas Nacionais Portuguesas. Valorizando-as ao salário mínimo, estimaríamos o valor económico do voluntariado em 1 014,6 milhões de euros - 0,61% do PIB nacional. Usando os valores do relatório do programa da conta satélite do sector de Economia social do INE, concluímos que o voluntariado em Portugal é equivalente a 1,2% da população economicamente activa e a 1,5% do emprego não agrícola.

Descrever a importância económica do voluntariado e o seu papel no bem-estar não têm sido suficientes para mover os economistas a avançarem na análise da complexidade deste comportamento e em particular na tomada em consideração da sua dimensão relacional. É exactamente contra esta tendência que surge o trabalho que agora apresentamos.

É nosso objectivo analisar a dimensão relacional do voluntariado, apresentando uma proposta de explicitação teórica da associação entre voluntariado e relações interpessoais e testando econometricamente esta associação.

## **A ANÁLISE TEÓRICA DO VOLUNTARIADO E DAS RELAÇÕES INTERPESSOAIS**

Os modelos económicos convencionais que explicam o voluntariado, embora focando algumas motivações importantes relacionadas com a actividade voluntária, como o altruísmo, a satisfação pessoal e o investimento no mercado de trabalho, têm conduzido invariavelmente à questão da medição do efeito preço do voluntariado, tradicionalmente avaliado pelo salário. Esta discussão reduz o voluntariado a uma escolha realizada na esfera do trabalho remunerado, propondo uma explicação redutora das motivações para a actividade voluntária.

Acabou por ser da constatação desta insuficiência da teoria económica que surgiu a vontade de procurar uma abordagem do voluntariado menos “economicista” e que ultrapassasse uma visão do ser humano que apenas reage a incentivos de natureza monetária.

A descoberta da importância da dimensão relacional no comportamento voluntário e a confirmação da reduzida atenção que lhe tem sido devotada pelos economistas acabaram por revelar que a sua análise resultaria num trabalho original, quer na sua vertente teórica, quer na análise empírica.

A opção por analisar a dimensão relacional do voluntariado obrigou-nos a uma reflexão crítica sobre a abordagem económica das relações interpessoais, que nos conduziu à conclusão de que, para a Economia, as relações entre as pessoas são impessoais e instrumentais.

No entanto, encarar as relações interpessoais desta forma levar-nos-ia a crer que os bens são homogéneos, que os contratos não têm incerteza, que cada transacção é independente das outras e que os compradores são indiferentes entre vendedores oferecendo ao mesmo preço. Estas são algumas das consequências para a “tradicional esfera da Economia” de retirar as relações interpessoais da análise do comportamento humano. Mas há mais, como assumir que a comunicação entre agentes se resume a uma troca de informação codificada, que não se faz face-a-face, que o mecanismo de preços acaba por intermediar todas as interacções, que o capital humano dos agentes não é afectado pelo contacto com outros e que o ambiente económico é um conjunto de mercados perfeitos (Gui, 2005).

Recorda-nos Bruni (2005) que, se as relações interpessoais fossem irrelevantes para a afectação de recursos, então poderíamos excluí-las com segurança da análise económica. Mas, na realidade, esta exclusão é arriscada. Descurar as relações interpessoais como um aspecto fundamental da vida humana pode limitar drasticamente a análise económica e reduzir a validade das suas prescrições políticas (Becchetti et al, 2008).

Daí que Sugden (2005a) argumente que, até no comportamento do “agente económico” típico, as relações interpessoais são determinantes. O autor alega que as relações interpessoais podem ser fontes directas de criação de valor pelo facto de induzirem correspondências de sentimentos que são intrinsecamente agradáveis e que ajudam a manter um sentimento de valorização pessoal em cada pessoa e, indirectamente, a suportar as motivações de confiança e de

reciprocidade. O valor criado pode ser importante nos contratos de trabalho ou nos serviços que são comprados e vendidos nos mercados e as práticas de reciprocidade e confiança podem ser pré-condições para muitas transacções económicas<sup>1</sup>.

No entanto, estas preocupações não têm estado presentes na teoria económica. O comportamento baseado na racionalidade guia o agente para a escolha dos melhores meios para satisfazer os seus desejos pessoais, numa perspectiva instrumental, sem questionar o conteúdo desses desejos, nem os processos para os concretizar. De acordo com esta perspectiva, os valores e as motivações intrínsecos da acção tornam-se desprovidos de interesse. Daí que as próprias relações interpessoais sejam encaradas nesta perspectiva e valorizadas se forem “úteis”, como um meio para alcançar determinados objectivos. As preferências são individuais e os objectivos a maximizar, independentemente da sua natureza (mesmo que altruístas), são individuais. Diz-se que o individualismo e a instrumentalidade são duas faces da mesma moeda, isto porque o outro (*alter*) (e, daí, as relações interpessoais) só é valorizado se necessário, como um meio.

As críticas à abordagem Económica das relações interpessoais são incisivas. Fica em causa a possibilidade do paradigma da escolha racional poder explicar as interacções pessoais não instrumentais que se revistam de uma dimensão afectiva. Sugden (2005a) é um dos protagonistas desta crítica, alegando que, ao tentarem modelizar a sociabilidade, os economistas continuaram a usar o paradigma da escolha racional, representando as orientações sociais dos indivíduos como meras propriedades das suas preferências – como o gosto pelo altruísmo, justiça ou equidade.

Mas alguns autores vão mesmo mais longe. É o caso de Nelson (1994)<sup>2</sup> ao assumir que as relações com os outros não se resumem apenas a uma questão de escolha ou da procura de um sentimento de satisfação, mas de uma necessidade psicológica para o funcionamento humano completo (p. 128)<sup>3</sup>. Esta abordagem é comum aos investigadores da Psicologia que tendem a considerar as relações interpessoais como uma das necessidades básicas dos seres humanos (Deci e Ryan, 2000), no entanto, no âmbito da Economia, colocar em causa que as relações interpessoais possam não ser uma escolha abala as fundações desta ciência.

A instrumentalização e a excessiva importância da dimensão cognitiva na análise económica das relações interpessoais são resultado de um caminho que a Economia tem vindo a percorrer desde o final do sec. XIX. Influenciaram este percurso, por um lado, as opções que os economistas foram fazendo quanto à delimitação da esfera da Economia e, por outro, o afastamento da Psicologia, que veio a contribuir para a desconsideração das necessidades e motivações na análise da escolha.

Pareto foi um actor capital no movimento para separar a esfera que interessa aos economistas, movimento motivado pelo desejo de usar instrumentos quantitativos e de fazer da economia uma “ciência” principal. Pareto foi um dos autores que contrariou a tendência até aí de estudar o comportamento humano em “contexto social”.

---

<sup>1</sup> Um exemplo concreto é sugerido por Gui (2000b), referindo-se a Basley (1995), que atribui parte do sucesso da restituição dos empréstimos no Graeman Bank à existência de “redes cerradas” de relações entre os habitantes de zonas rurais.

<sup>2</sup> In Gui (2005, p. 38).

<sup>3</sup> Nie et al. (2002) lembram que o exílio era considerado uma das formas mais severas de castigo em tempos antigos.



O economista italiano defendia que as leis económicas só explicariam parte do comportamento humano, as acções repetitivas que satisfizessem necessidades, regidas pela lógica (Bruni e Sugden, 2007). Foi nesse momento, em que as acções económicas se passaram a definir como um meio para a satisfação das necessidades, esta sim um fim (Bruni e Sugden, 2007), que se iniciou a defesa de que a Economia devia dedicar-se apenas a situações instrumentais. Para Pareto haveria muitas acções repetitivas não instrumentais, como a frequência de cultos religiosos<sup>4</sup>, que não deveriam ser estudadas pela Economia, mas, antes, pela Sociologia.

Posteriormente, a forma encontrada por Wicksteed para delimitar a esfera económica afastou da Economia qualquer possibilidade de interesse pela dimensão relacional do comportamento humano. De acordo com o “não-tuismo”, designação escolhida pelo próprio autor para esta abordagem, a partir do momento em que o outro se transforma num “tu” e passa a ter um rosto a relação deveria deixar de merecer o interesse dos economistas e seria entendida como uma mera interferência das esferas extra-Economia (Bruni, 2005).

Efectivamente, se o domínio de interesse da Economia se tivesse ficado pelas fronteiras desenhadas por Pareto, as consequências para a teoria económica não teriam sido tão gravosas. No entanto, os autores que se seguiram a Pareto, incluindo Wicksteed mas também Hicks e Allen, defenderam que este economista teria “menosprezado” o âmbito de aplicação das suas “curvas de indiferença” (Bruni, 2005). Ao longo da primeira metade do século XX, estes e outros economistas, tal como Samuelson, alargaram o alvo das escalas de preferências a uma enorme variedade de escolhas humanas, esquecendo as reservas de Pareto em relação à aplicabilidade geral do conceito de acção lógica. Este processo continuou, mesmo, adiante pelo século XX, sendo a análise económica da família de Gary Becker, segundo Bruni (2008b), um exemplo desta lógica instrumental e impessoal.

Mas a instrumentalidade das relações interpessoais não é a única herança de Pareto e de Wicksteed. Também a crítica que se coloca à Economia pelo facto de não ter uma palavra a dizer sobre necessidades e motivações terá tido origem na análise da ordem de preferências, que veio substituir a mensurabilidade da utilidade e que coincidiu com o abandono da Psicologia por parte dos economistas. Esta separação contrariou não só os primeiros passos desta ciência, com Adam Smith, como também os próprios economistas neoclássicos que fundamentavam as suas teorias em pressupostos compatíveis com o conhecimento psicológico da época (Sugden, 2005b).

Terá sido Pareto, segundo Sugden, a propor a eliminação dos pressupostos psicológicos da Economia, fundamentando a teórica económica na escolha racional. Pareto substituiu, como pilar da teoria da escolha, o conceito de utilidade, enquanto capacidade de um bem induzir sentimentos de prazer no consumidor, pela “preferência”, esvaziando a importância da motivação e das necessidades na escolha, pelo menos para a Economia. Para o autor, a formação das preferências deveria, antes, cair na alçada da Sociologia.

Ao longo do século XX, e até neste século, as respostas que a Economia foi encontrando para incluir as relações interpessoais na teoria económica revelaram-se impotentes para resolver os problemas criados por Pareto e seus seguidores. Do nosso trabalho de revisão da literatura

---

<sup>4</sup> Exemplo do próprio Pareto, referido em Bruni e Sugden (2007).

constatámos a dificuldade que a teoria económica revela na análise de relações interpessoais que ultrapassem uma dimensão do ser humano enquanto agente egoísta e movido por interesses estritamente instrumentais. De forma semelhante, e como já referimos, são em reduzido número as propostas de explicação da decisão de participação em actividades de voluntariado que considerem a complexidade desta escolha. Assim sendo, não será de estranhar que seja ainda mais difícil encontrar, na Economia propostas que incluam a dimensão relacional do voluntariado.

Por esta razão, entendemos ser relevante a nossa proposta de trabalho para a componente teórica, que passa pela recolha e análise crítica da investigação já realizada sobre voluntariado, sobre comportamento pró-social e sobre relações interpessoais, e, mais ambiciosa, de formulação de uma abordagem teórica de explicitação da dimensão relacional do voluntariado assente na teoria dos bens relacionais que, por sua vez, se baseia num conceito de Adam Smith análogo à simpatia, o *fellow feeling*. Para esta abordagem contribuiu igualmente a incursão que fizemos nas propostas de explicação do comportamento pró-social da Psicologia, Sociologia e Sociobiologia. Dessa análise captámos a importância de incluir na decisão de ser ou não voluntário um conjunto mais vasto de variáveis do que as tradicionalmente usadas pelos economistas e que permitem admitir que o processo de decisão não é estático, principalmente por depender das interacções pessoais.

Da aplicação da teoria dos bens relacionais ao voluntariado resultou a hipótese de trabalho que nos propusemos testar empiricamente: a associação entre participação em actividades de voluntariado e uma vida relacional mais intensa.

## **A ANÁLISE EMPÍRICA DA DIMENSÃO RELACIONAL DO VOLUNTARIADO**

O teste da hipótese que acabámos de enunciar foi realizado com base no (único) Inquérito à Ocupação do Tempo, realizado pelo INE, em 1999. Este inquérito constava de um diário e dois questionários. Na nossa análise, usámos o questionário individual, respondido por 7027 indivíduos.

Parte do desafio empírico residiu em encontrar forma de medir a frequência de interacções pessoais no quotidiano dos inquiridos. Construímos dois índices, um que mede a participação em actividades socioculturais e outro o apoio a outras famílias. Ambos foram usados como *proxies* da intensidade relacional dos indivíduos com o objectivo de testar a associação entre a intensidade relacional e a participação em actividades de voluntariado, por um lado, e as horas doadas, por outro.

Para além destas variáveis, e das variáveis socioeconómicas que tradicionalmente se utilizam nestas análises, foi possível obter um outro vector de variáveis que nos permitiram testar hipóteses relacionadas com a forma como os voluntários ocupam o seu tempo.

Utilizámos várias técnicas de estimação alternativas que nos permitiram garantir a robustez dos estimadores e decidir quanto ao método mais indicado para analisar o número de horas de voluntariado, que acabámos por entender ser o Modelo de Heckman de dois passos.

Os resultados econométricos que obtivemos confirmam a existência de uma associação entre maior intensidade relacional e voluntariado, qualquer que seja o índice de medida utilizado. O envolvimento na produção e consumo de bens relacionais está associado à participação em actividades voluntárias.

Concluimos que os voluntários têm um estilo de vida mais activo, quando comparados com os não voluntários. Trabalham mais horas, estão envolvidos em mais actividades socioculturais, enquanto formas de lazer activo, dedicam mais tempo ao trabalho doméstico e ainda são voluntários.

Mas o nosso contributo vai para além da identificação desta preferência por um estilo de vida mais activo nos voluntários. O trabalho que realizámos permitiu-nos avançar outra razão para a diferença entre voluntários e não voluntários, diferença essa que não encontramos até à data na literatura. Concluimos que os voluntários não só têm uma orientação pró-social, como essa orientação possui duas dimensões, uma mais próxima do altruísmo e outra semelhante à sociabilidade.

Estas características que distinguem voluntários de não voluntários, a preferência por um estilo de vida mais activo e a existência de duas dimensões da orientação pró-social, fazem com que as pessoas percepcionem o trabalho remunerado, o lazer, o trabalho doméstico e o voluntariado de forma diferente dos não voluntários. E contribuem para que tomem decisões em relação à ocupação do tempo diferentes das expectáveis pela teoria económica convencional.

O capítulo 2 apresenta, por um lado, uma síntese sobre a definição e as tipologias de voluntariado. Por outro lado, também introduz um dos nossos contributos teóricos para a compreensão da natureza do voluntariado, que entende o voluntariado como uma forma de ocupação do tempo (que se adiciona ao trabalho, lazer e trabalho doméstico), de activismo e de sociabilidade.

No capítulo 3 propomos uma análise crítica das teorias económicas tradicionais que explicam a decisão de se tornar voluntário, em que abordamos não só os pressupostos teóricos, mas igualmente os resultados empíricos que obtiveram. Esta análise crítica conduzir-nos-á à importância das relações interpessoais que vai inspirar o capítulo 4, em que analisamos os contributos das outras ciências sociais e da Economia na explicação do comportamento pró-social e exploramos a abordagem dos bens relacionais. Terminamos o capítulo com uma proposta explicativa para a associação entre relações interpessoais e voluntariado.

No capítulo 5 caracterizamos, para Portugal, os voluntários e as organizações que acolhem voluntariado.

O capítulo 6 propõe uma análise exploratória dos dados que permitirá identificar as variáveis que usaremos no capítulo 7, na estimação econométrica da probabilidade de participação em voluntariado e das horas de voluntariado. Discutimos os resultados nas conclusões.

# **CAPÍTULO 1: O QUE É O VOLUNTARIADO – DEFINIÇÃO, NATUREZA E TIPOS DE VOLUNTARIADO**

*O voluntariado significa coisas diferentes para pessoas diferentes. [Smith (1999)]*

A construção de uma definição universal de voluntariado ganhou um fôlego renovado durante o Ano Internacional dos Voluntários (AIV), em 2001. Protagonista deste trabalho, a ONU apresentou uma proposta que identifica os elementos fundamentais de qualquer definição neste âmbito.

Existem grandes divergências naquilo que se entende por voluntariado quer entre trabalhos de investigação, quer na percepção que diferentes grupos de pessoas têm actividade voluntária. Estas divergências têm raízes nas influências que as actividades entendidas como voluntariado sofreram da história, da política, da religião e da cultura de uma região.

As diferenças entre os vários conceitos de voluntariado não são tratadas de igual forma pelas diferentes ciências. Quando analisamos trabalhos da área sociológica, encontramos reflexões não só sobre o próprio conceito, como também sobre as implicações da escolha de determinado conceito na investigação realizada. Ao invés, entre os economistas, as definições em si não são, regra geral, postas em causa nem é tratada a hipótese de uma definição diferente poder conduzir a outros resultados. Esta questão acaba por ser resolvida com a apresentação de uma definição que estritamente coincidirá com aquela que consta dos inquéritos utilizados na análise.

Neste capítulo, ainda que com brevidade, apresentaremos as principais discordâncias que existem quanto ao conceito de voluntariado e os resultados dos esforços que têm sido realizados no sentido de se encontrar uma definição suficientemente generalista que acolha estas diferenças. Compararemos, à luz deste quadro de referências comuns, as definições presentes na literatura, em vários inquéritos internacionais e nos realizados no nosso país.

## **1.1 PERCEPÇÃO DO PÚBLICO**

Identificámos algumas “fontes de divergência” quanto à interpretação que a população em geral faz do conceito de voluntariado. Estas fontes de divergência podem ter origem no contexto do país em que se vive, na pertença a grupos diferentes, no momento do tempo a que nos referimos ou na organização a que se está ligado. Todos estes factores, isolados ou em conjunto, conduzem a percepções públicas do conceito de voluntariado diversas.

Lukka e Ellis (2001) analisaram a literatura com o objectivo de identificar o conceito “popular” de voluntariado, isto é, a percepção do público em geral. Foi desta forma que recolheram alguns “critérios chave” que defendem estar na base da percepção popular do conceito: 1) “ajudar as pessoas”; 2) prover um “serviço”; 3) tratar-se de uma actividade ligada a alguma forma de “organização”; 4) “existir proximidade dos voluntários em relação aos beneficiários” (o conceito popular de voluntariado não inclui ajuda aos vizinhos ou familiares próximos); 5) existência de custo em que incorre o voluntário (este parece ser o principal critério) – uma vez que apenas as actividades que comportam um elevado custo para o indivíduo são vistas como voluntariado. Nas palavras de

Handy et al. (2000), “para que um indivíduo seja visto como um voluntário, o custo deve ser encarado como claramente superior ao benefício” (p.48).

Serão estas as características presentes no conceito “dominante” de voluntariado que segundo Lukka e Ellis (2001) «emergiu de um contexto especificamente ocidental e que serviu para marginalizar outras definições minoritárias. Em resultado desta marginalização, os indivíduos potencialmente voluntários mas que não estão de acordo ou não se identificam com esta construção dominante são inadvertidamente excluídos do “voluntariado”». (p.22)

Vejamos as principais fontes de diferença em relação ao conceito de voluntariado.

### **Divergências entre países**

Nos países da Europa Central e de Leste, a repressão das iniciativas sociais e a coerção no sentido da participação em causas sociais, políticas e culturais comuns, conduziu a uma quase inexistência do voluntariado formal. Na Índia, em que a construção do conceito, diferente da ocidental, reflecte a cultura, a filosofia e as crenças religiosas do país, muitas comunidades vêem já como intrínsecas ao seu funcionamento algumas das actividades que no Ocidente são entendidas como voluntariado [Anheier e Salamon (1999); Lukka e Ellis (2001)].

Anheier e Salamon (1999) encontram exemplos destas divergências no seio da própria Europa “dita ocidental”. Na Suécia e na Alemanha, por exemplo, os voluntários eram encarados como “fazedores do bem amadores” e relíquias do passado, sendo desejada a sua substituição por profissionais mais eficientes. Para os autores: “O conceito americano e britânico de *volunteering*, o francês *voluntariat*, o italiano *voluntariato*, o sueco *frivillig*, ou o alemão *Ehrenamt* têm histórias diferentes e implicam conotações culturais e políticas diferentes.”<sup>5</sup> (p.5)

### **Divergências entre diferentes grupos na sociedade**

Numa sociedade em que se verifique uma excessiva utilização de um critério “ocidentalizado”, é provável que alguns grupos ligados a conceitos alternativos, a outras culturas, não se reconheçam na “percepção pública” do voluntário<sup>6</sup>, podendo ser conduzidos à marginalização ou que se verifique a exclusão de algumas actividades [Lukka e Ellis (2001)]. Os autores referem o exemplo de comunidades negras que se revêem em acções informais e em situações de proximidade com os beneficiários, ao contrário da visão mais comum de voluntariado. Já os jovens estarão em desacordo com a imagem de “classe média” e “meia-idade” inerente à imagem do voluntário e com o pressuposto de que os custos deverão ser superiores aos benefícios. No caso dos deficientes, é o facto de o conceito mais comum de voluntariado pressupor a prestação de um serviço que pode levar à sua exclusão.

### **Divergências entre diferentes momentos do tempo**

Não só o país em que se vive ou o grupo a que se pertence contribuem para a existência de diferentes definições de voluntariado, também ao longo do tempo o conceito se tem alterado. Anheier e Salamon (1999) defendem que a individualização e a secularização estão a redefinir o voluntariado.

---

<sup>5</sup> O texto oferece uma descrição do significado particular do conceito em países como Israel, USA, Austrália, Grã-Bretanha, Alemanha.

<sup>6</sup> Os autores lembram que em determinadas línguas, como acontece com algumas Asiáticas, não existe tradução do termo “voluntário”.

Está cada vez menos ligado à religião, a noções como “serviço à nação” e a expectativas tradicionais, e mais relacionado com necessidades específicas, “interesse próprio” e escolha individual.

### **Divergências entre diferentes tipos de organização**

Também as organizações a que um indivíduo está ligado (para além do país, do grupo, ou do momento histórico) influenciam o conceito de voluntariado. Anheier e Salamon (1999) apresentam o exemplo da Cruz Vermelha e da ONU que propõem conceitos diferentes, sendo o segundo mais alargado, ao incluir a ajuda ao próprio e muitas formas de acção colectiva.

## **1.2 À PROCURA DE UMA DEFINIÇÃO COMUM**

*A necessidade de um conceito de voluntariado inclusivo mas robusto tem sido sublinhado por um número de estudos que têm descoberto que uma importante barreira à participação na actividade voluntária é a falta de conhecimento ou de compreensão da diversidade das possíveis actividades, contextos organizacionais e pessoas envolvidas. (Rochester, 2006: 3)*

Durante os últimos anos, o processo de globalização contribuiu para um crescente confronto entre as várias percepções públicas de voluntariado. O risco de alguns grupos se sentirem marginalizados, como já referido, aumenta claramente nestas condições. Daí a importância do esforço, ligado sobretudo aos trabalhos no âmbito da ONU, de identificação de elementos-chave que permitam encontrar uma matriz comum às diferentes definições de voluntariado.

A partir de trabalhos realizados no âmbito da ONU e apresentados em Smith (1999) e Dingle et al. (2001), reunimos as características principais de uma actividade que possa ser entendida como voluntária. Este esforço permite criar uma ferramenta conceptual alargada que aceitará diferenças significativas na interpretação, respeitando algumas fronteiras bem definidas.

Em Dingle et al. (2001), defende-se que os critérios propostos são suficientemente abrangentes de forma a incluir todas as formas de voluntariado em todo o mundo, enquanto permitem distinguir o voluntariado de outras formas de comportamento que, superficialmente, possam com ele confundir-se. Supõe-se que qualquer definição de voluntariado deva situar-se em relação a estas características, ainda que cada uma dessas definições possa assumi-las de forma diversa.

Entre os dois trabalhos, embora com algumas diferenças, encontramos cinco elementos-chave:

Noção de “recompensa”: em qualquer definição de voluntariado está presente esta dimensão. Em algumas entende-se que apenas o altruísmo puro deveria ser considerado como voluntariado, pelo que não haveria lugar a qualquer recompensa, noutras assume-se a não existência de altruísmo puro, propondo-se que o voluntariado contenha elementos de troca e de reciprocidade. Neste sentido, é também discutida a consideração de recompensas materiais (reembolso de despesas ou pagamento de honorários<sup>7</sup>) e não materiais (como formação ou acreditação). O ponto decisivo de distinção entre trabalho remunerado e voluntariado reside nas circunstâncias de o voluntário não

---

<sup>7</sup> Em Dingle et al. (2001), defende-se que qualquer voluntário deverá ser reembolsado das despesas em que incorrer pela organização a que está ligado. Consideram este aspecto importante por permitir que pessoas com recursos financeiros limitados não sejam excluídas das actividades de voluntariado.

realizar a sua actividade movido por ganhos financeiros e as recompensas serem inferiores ao valor de mercado do trabalho prestado.

Noção de “livre vontade”: apenas assegurando a inexistência de coerção externa activa se poderá falar de voluntariado. Mesmo sendo difícil captar o verdadeiro significado de vontade própria em qualquer acto voluntário, uma vez que as motivações das pessoas são formadas por um conjunto de razões que chegam a incluir a pressão dos pares e sentimentos próprios de obrigação social, a fronteira nunca poderá incluir qualquer tentativa em obrigar os indivíduos a participar<sup>8</sup>. A esta discussão Stebbins (2004)<sup>9</sup> traz o conceito de “obrigação”. Mesmo não sofrendo coerção de uma força externa as pessoas obrigam-se a fazer algo por se sentirem vinculadas a uma promessa, convenção ou circunstâncias. Ainda que o voluntariado envolva obrigação, esta é compensada pelas recompensas da experiência de voluntariado e pela possibilidade de o voluntário desistir da actividade quando o entender.

Natureza do Benefício: em qualquer definição de voluntariado é necessário identificar benefício para terceiros, assim como para os próprios. Em geral, para distinguir o voluntariado de qualquer actividade de lazer, requer-se que dê origem a um benefício que ultrapasse o resultante para o voluntário. As opiniões divergem, no entanto, quanto à possibilidade de amigos, vizinhos ou relações alargadas poderem ser entendidos como beneficiários, contrapondo-se à ideia de que terá de ser alguém completamente estranho ao voluntário. A fronteira é colocada pela exigência de identificação de um beneficiário ou grupo de beneficiários (podendo incluir noções abstractas como o ambiente ou a própria sociedade) distintos (ou para além) da família e amigos próximos. Isto abrangerá ajuda ao próprio (*self-help*) e ajuda mútua mas excluirá o cuidar de familiares dependentes.

Ainda em relação ao benefício, defende-se que deverá ser produtivo, ou seja, que se verifique o “Princípio da Terceira Pessoa”<sup>10</sup> (*Third-person Principle*), assegurando que a actividade poderia ser garantida por outra pessoa a troco de uma remuneração (Roy e Ziemek, 2000).

Estrutura Organizacional: os diferentes conceitos de voluntariado referem-se à necessidade de considerarem (ou não) contextos formais e informais. Em geral, reconhece-se quer o voluntariado não formal - a ajuda mútua ou a que acontece entre vizinhos e amigos - quer o voluntariado formal (numa organização) realizado em diversos sectores, incluindo o público e empresarial. Na análise empírica deste trabalho iremos focar-nos apenas no voluntariado formal.

Nível de Envolvimento: implícita a qualquer definição de voluntariado está subjacente a existência de um determinado grau de envolvimento nas actividades realizadas. Alguns conceitos subentendem um elevado grau de identificação e de regularidade na participação em projectos de voluntariado, outros permitem que actividades ocasionais de voluntariado sejam incluídas. É possível entender como voluntariado actividades que implicam elevado grau de envolvimento ou actividades

---

<sup>8</sup> Neste ponto, Dingle et al. (2001) chamam a atenção para a distinção entre situações genuínas de voluntariado e outras em que existe coerção sobre o indivíduo (esquemas vários de “voluntariado” obrigatório em escolas ou empresas, ou a figura de serviço à comunidade em substituição de penas ou do serviço militar).

<sup>9</sup> Referido em Rochester (2006).

<sup>10</sup> Este conceito será clarificado mais à frente, no âmbito da discussão sobre as diferenças entre lazer, voluntariado e trabalho.

esporádicas. Parece, no entanto, razoável admitir que boa parte do voluntariado é realizada com algum grau de compromisso.

### 1.3 COMPARAÇÃO DE DEFINIÇÕES DE VOLUNTARIADO

Comparámos diferentes definições de voluntariado de acordo com os cinco elementos que analisámos anteriormente e apresentamos os resultados no **Quadro nº 1**. Escolhemos as definições que estão subjacentes aos inquéritos que têm fornecido dados para serem trabalhados pelos investigadores em vários países como os USA, o UK ou o Canadá. Optámos igualmente por comparar as várias definições presentes nos estudos realizados em Portugal: aqueles que resultaram do Ano Internacional dos Voluntários (AIV) - o inquérito do Instituto de Ciências Sociais (ICS) e a sondagem de opinião do CESOP, os conceitos subjacentes ao Inquérito à Ocupação do Tempo. Incluímos também uma série de estudos de âmbito europeu, os quais, ainda que tendo uma natureza que em muito ultrapassa a análise do voluntariado, inquirem sobre a participação em actividades voluntárias, como são o caso do *European Social Survey*, *European Values Study* e *European Time Use Survey*. Por último, analisamos algumas definições de natureza mais conceptual, como a “académica” proposta por Roy e Ziemek (2000), a definição de voluntariado consagrada na legislação portuguesa, a enunciada pelo Centro Europeu de Voluntariado e a prevista pelo OIT, que se tem vindo a tornar na mais consensual.

Raros são os inquéritos em que a definição de voluntariado é explícita, daí que a análise tenha sido feita a partir das questões dos inquéritos. A forma como as questões são colocadas simplificou esse esforço, uma vez que é frequentemente proposta uma breve clarificação do conceito na introdução à pergunta.

O caso mais complicado foi o da sondagem realizada em Portugal pelo CESOP, dado que nunca é clarificado o sentido da palavra “voluntário”. É, aliás, dos trabalhos analisados, o único em que nem se faz referência à existência (ou não) de remuneração. Este inquérito não é claro em relação a qualquer dos cinco elementos-chave, uma vez que, nitidamente, se passou para o entrevistado a responsabilidade de definir a actividade voluntária. As ilações que retirámos resultam, apenas, da interpretação que fizemos das perguntas do inquérito e o mesmo terá acontecido com cada um dos entrevistados.

A definição legal portuguesa é, entre as analisadas, aquela que se mostra mais restritiva e que mais se afasta do relativo consenso a que se vem chegando a nível internacional. Embora o argumento pareça ser o da defesa do voluntário, ao se exigir a inserção em projectos e programas, assim como uma actividade com carácter regular, poder-se-á caminhar para a exclusão de muitas actividades e pessoas que possivelmente se revêem como voluntárias.

Em quase todos os casos se explicita a exclusão de familiares, amigos e vizinhos dos possíveis beneficiários, assim como se faz alusão a um ambiente formal para o desenvolvimento da actividade. A noção de livre vontade é o elemento menos mencionado nas definições e, nos casos em que se faz referência ao nível de compromisso admitido, o mais comum é aceitarem-se acções esporádicas como actividade voluntária.

Genericamente, podemos dizer que as definições propostas tanto nacional como internacionalmente integram a importância dos cinco elementos-chave da definição de voluntariado.



A definição de voluntariado mais presente nestes trabalhos admite que a actividade não **deverá ser remunerada**, embora não faça referência clara ao reembolso de despesas ou à existência de quaisquer recompensas materiais. É mais comum não haver qualquer referência à **noção de livre vontade** e quase unânime a **exclusão dos familiares e amigos** dos potenciais beneficiários. O carácter formal da actividade é previsto em boa parte dos casos e a exigência em termos de **compromisso** é reduzida, uma vez que predominantemente se aceitam actos isolados ou esporádicos.

Vários trabalhos se dedicam de forma mais aprofundada à comparação e análise das definições de voluntariado. A título de exemplo, para informação detalhada sobre o conceito de voluntariado em cada um dos países da União Europeia é possível consultar GHK (2010), e a Cruz Vermelha, a União Inter-parlamentar e o Programa de Voluntariado das Nações Unidas publicaram um documento conjunto sobre definições de voluntariado e legislação no mundo inteiro (IPU, et al. 2004).

**Quadro nº 1 - Comparação de Definições de Voluntariado**

DEFINIÇÕES	NOÇÃO DE RECOMPENSA	NOÇÃO DE LIVRE VONTADE	NATUREZA DO BENEFÍCIO	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	NÍVEL DE COMPROMISSO
<b>CPS, USA, 2013 (1)</b>	Refere não remuneração com excepção das despesas	----	Refere uma série de actividades de naturezas diferentes	Formal (através ou para uma organização)	Admite que seja esporadicamente
<b>GVP, Canadá, 2013 (2)</b>	Refere não remuneração e coloca questão sobre despesas de bolso e outras	----	Actividades, ajuda. Dá vários exemplos de serviços	Formal (grupos e organizações)	Admite actividades isoladas (uma vez no ano)
<b>Helping out, UK, 2007 (3)</b>	Refere não remuneração	----	Em benefício de indivíduos ou grupos ou do ambiente, excluindo família próxima	Formal (grupos, clubes e organizações)	Admite vários níveis de compromisso, até uma vez por ano e cria categorias
<b>European social survey (4)</b>	----	----	Actividades realizadas para organizações	Formal (organizações de caridade e voluntárias)	Questiona: uma vez por semana/ mês/ trimestral/ semestral/ menos
<b>European Values Study (5)</b>	Refere trabalho “não pago”	----	Actividades realizadas para várias organizações	Formal, fornece lista de organizações	----
<b>European Time Use Survey (6)</b>	Refere trabalho gratuito ou a troco de um valor reduzido	----	Actividades realizadas para ou através de organizações (lista tipos de actividades)	Formal (para ou através de organizações) - Exclui informal e inclui noutra questão	----
<b>Inquérito à Ocupação do Tempo, INE, 1999</b>	Refere não remuneração	----	Actividades realizadas para ou através de organização	Formal (organizações e instituições)	Refere-se a actividades nas últimas quatro semanas
<b>AIV- Portugal inquérito do ICS</b>	Refere não remuneração, permitindo recompensa material	Exclui obrigações legais como serviço cívico ou reinserção de reclusos	“Interesse social e comunitário”, excluindo família e vizinhos	Formal	Exclui actos esporádicos

DEFINIÇÕES	NOÇÃO DE RECOMPENSA	NOÇÃO DE LIVRE VONTADE	NATUREZA DO BENEFÍCIO	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	NÍVEL DE COMPROMISSO
<b>AIV- Sondagem-CESOP</b>	----	----	O tipo de actividades listadas sugere a exclusão de beneficiários próximos do voluntário	Formal (sugerido pela lista de actividades propostas)	Parece admitir actos esporádicos (algumas vezes no ano)
<b>Roy e Ziemek (2000)</b>	Permite reembolso das despesas e honorários reduzidos	Refere explicitamente	Third person principle: exclui apenas a família alargada.	Formal, excluindo os sectores público e lucrativo.	Actividade regular (exclui acções isoladas)
<b>Definição Legal portuguesa</b>	Forma desinteressada (prevê regimes especiais)	Refere explicitamente	“Interesse social e comunitário” - Exclui relações familiares, de amizade e de boa vizinhança	Formal: no âmbito de projectos, programas e outras formas de intervenção em entidades públicas ou privadas sem fins lucrativos.	Não admite carácter isolado ou esporádico
<b>Organização Internacional do Trabalho (7)</b>	Refere que é sem remuneração	Refere explicitamente	Actividades desenvolvidas através de organizações ou directamente a outras fora da famílias	Formal ou informal (fora do agregado familiar)	----
<b>Centro europeu de voluntariado (8)</b>	Refere seguros e despesas de bolso	----	Fala de prática em muitos campos diferentes	Formal (organizações) e informal (exemplo de vizinhos)	Não tem qualquer restrição quanto à duração

(1) *Current Population Survey*, USA, (2013) <http://www.census.gov/prod/techdoc/cps/cpssep13.pdf> (consultado 19-06-2014);

(2) *General Social Survey, Giving, Volunteering and Participating*, Canada, 2013, [http://www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/instrument/4430\\_Q1\\_V7-eng.htm](http://www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/instrument/4430_Q1_V7-eng.htm) (consultado 19-06-2014)

(3) *Helping Out: A national survey of volunteering and charitable giving, UK, 2007*, [http://www.ivr.org.uk/images/stories/Institute-of-Volunteering-Research/Migrated-Resources/Documents/H/OTS\\_Helping\\_Out.pdf](http://www.ivr.org.uk/images/stories/Institute-of-Volunteering-Research/Migrated-Resources/Documents/H/OTS_Helping_Out.pdf) (consultado 19-06-2014))

(4) *European Social Survey*, [http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/fieldwork/source/ESS6\\_source\\_main\\_questionnaire.pdf](http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/fieldwork/source/ESS6_source_main_questionnaire.pdf) (consultado 19-06-2014)

(5) [https://dbk.gesis.org/dbksearch/file.asp?file=ZA4757\\_q\\_pt.pdf](https://dbk.gesis.org/dbksearch/file.asp?file=ZA4757_q_pt.pdf) (consultado 19-06-2014)

(6) <http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/KS-RA-08-014-EN.pdf> (consultado 19-06-2014)

(7) [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms\\_162119.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_162119.pdf) (consultado 19-06-2014)

(8) [http://ec.europa.eu/citizenship/pdf/doc1018\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/citizenship/pdf/doc1018_en.pdf) (consultado 19-06-2014)

## 1.4 TIPOLOGIAS DE VOLUNTARIADO

Apesar de não retomarmos estas categorias na nossa reflexão teórica nem na nossa análise empírica, consideramos importante referir as duas classificações de actividades de voluntariado mais frequentemente utilizadas.

São inúmeras as áreas em que encontramos voluntários: actividades relacionadas com “bem-estar” (serviços sociais), grupos de ajuda mútua, actividades recreativas, ambientais, filantrópicas, religiosas e políticas.

Na procura de uma tipificação da actividade de voluntariado, será sempre indispensável encontrar um critério que permita dividir as actividades em diferentes categorias. Identificámos dois critérios distintos na literatura, que, embora conduzindo a tipificações diferentes, em nosso entender, poderão ser relacionados. O critério proposto em Smith (1999) distingue as actividades de voluntariado em função do seu fim último, enquanto em Roy e Ziemek (2000) o critério será a prestação (ou não) de um serviço público.

Vejamos os quatro tipos de actividades de voluntariado, **definidas de acordo com o resultado final ou o fim último**:

**Ajuda Mútua ou Auto-ajuda:** Em grande parte das sociedades, este tipo de ajuda permanece, sendo que em muitos locais a ajuda mútua funciona como o principal sistema económico e social de protecção para boa parte da população. Como exemplos destas actividades surgem o caso de regiões na Índia em que os aldeãos gerem em conjunto os recursos como as florestas ou a água e reparam em conjunto as estradas ou mesmo em países ocidentais a “resistência” de algumas aldeias comunais. Também no mundo industrializado existem situações que obedecem a estes princípios: organizações criadas por um grupo de pessoas afectadas pelo mesmo problema, como o desemprego ou uma doença, o movimento mutualista e as associações de defesa dos direitos de minorias. De acordo com o sugerido em Dingle et al. (2001), nem sempre estas actividades, na prática, são entendidas como voluntariado

**Filantropia ou Serviço a Outros:** a presença deste tipo de actividade voluntária é, provavelmente, mais forte em sociedades desenvolvidas. Distingue-se do primeiro tipo pelo facto do beneficiário não ser membro do grupo ou o próprio, mas alguém externo, a comunidade como um todo, ainda que se reconheça que a actividade filantrópica tenha sempre presente um elemento de “interesse próprio”. Grande parte deste voluntariado acontece em organizações de voluntários ou comunitárias, embora exista em alguns países tradição de voluntariado no sector público e um crescente interesse no sector empresarial. Grande parte do voluntariado que tem lugar em instituições de cariz social insere-se neste tipo.

**Participação e Self-governance:** Papel desempenhado pelos indivíduos no processo de governação, participação na vida cívica. De acordo com Dingle et al. (2001), este tipo de voluntariado existe em todos os países, mas está mais desenvolvido nos países com forte tradição da sociedade civil.

Propõe-se como exemplos os membros de uma comunidade eleitos como representantes locais ou membros de corpos consultivos.

**Apoio e Pressão** (*Advocacy and Campaigning* - Grupos de Pressão): Nestes grupos, as pessoas tornam-se voluntárias pelo seu desejo de justiça e mudança sociais. Este tipo de voluntariado está relacionado com actividades de lobbies.

Numa segunda proposta de tipificação o critério baseia-se no facto das organizações em que existem voluntários servirem, ou não, uma **função de serviço público**<sup>11</sup>. Temos, assim:

**Expressive groups:** não desempenham uma função de interesse público, uma vez que apenas actuam para satisfazer o interesse dos seus membros (associações desportivas e recreativas, clubes e sociedades científicas). Embora não seja o seu objectivo imediato, estes grupos acabam, também, por desempenhar uma função social ao ajudar a construir uma infra-estrutura social e a melhorar a integração social [Roy e Ziemek (2000)].

**Grupos de Influência Social** (*Social Influence Groups*): têm objectivos relacionados com a modificação das condições de um segmento limitado da sociedade (grupos de pressão, grupos com funções de serviço público).

O espírito desta segunda proposta permite que nela se incluam os tipos de actividades de voluntariado resultantes da primeira categorização. Assim, as actividades de ajuda mútua correspondem, grosso modo, aos *Expressive Groups* e as outras três categorias podem fazer parte dos grupos de influência social. No entanto, a primeira proposta de categorias de actividades de voluntariado adapta-se melhor à forma como em grande parte dos inquéritos as actividades de voluntariado são apresentadas. A utilização de um menor número de categorias conduziria, nesses casos, à perda de informação.

Todas as questões levantadas quanto à definição de voluntariado têm conduzido a que nos inquéritos realizados seja comum existir uma descrição muito geral do que se entende por trabalho voluntário e que se opte por dar exemplos das actividades que como tal podem ser entendidas. Ressalva-se, neste caso, a percepção que o inquirido possa ter do conceito de voluntariado.

O relativo consenso a que se chegou a nível internacional possibilita alguma comparabilidade dos trabalhos realizados entre países, mesmo nos casos em que a comparação não é o objectivo último, e torna mais fácil e fiável o estudo do voluntariado. O número de estudos sobre voluntariado tem de facto crescido em todo o mundo desde o AIV, fenómeno reforçado mais recentemente pelo Ano Europeu do Voluntariado. De realçar o papel que a ONU tem desempenhado na busca desse consenso e no apoio à investigação nesta área.

## 1.5 CONTRIBUTOS TEÓRICOS PARA A COMPREENSÃO DA NATUREZA DO VOLUNTARIADO

Os tópicos anteriores revelaram-nos a dificuldade em encontrar uma percepção universal daquilo que as sociedades entendem ser o voluntariado, assim como a não existência de uma definição única que possa ser usada em documentos oficiais ou inquéritos.

Na procura de uma clarificação teórica do conceito de voluntariado encontramos dificuldades semelhantes. É difícil, ou mesmo impossível, esgotar a compreensão da complexidade do voluntariado enquanto actividade humana numa única proposta de explicitação teórica da sua natureza. Ao longo do tempo, o caminho que tem sido percorrido para analisar esta complexidade

---

<sup>11</sup> Embora desenvolvida em Roy e Ziemek (2000), esta divisão foi proposta por Robinson e White (1997).

tem passado por comparar o voluntariado com outros conceitos, absorvendo dessas comparações elementos que nos ajudem a olhar para esta actividade de forma mais integradora.

Os primeiros contributos para esta análise foram trazidos por Lyons et al. (1998)<sup>12</sup> que identificaram o paradigma “Não Lucrativo” e o paradigma da “Sociedade Civil” como propostas para explicar o voluntariado enquanto forma de trabalho não remunerado ou enquanto forma de activismo, respectivamente. Estas propostas de explicação da natureza do voluntariado assentavam numa análise dicotómica, baseada naquilo que os distingue, e procurando identificar se o voluntariado se aproxima mais de um ou do outro conceito.

Mais recentemente, autores como Rochester (2006) e Chambré e Einolf (2009) adicionaram a abordagem do voluntariado enquanto forma de lazer, dando origem a uma análise tripartida do voluntariado.

Ao contrário das análises que tinham sido realizadas até à data, Rochester (2006) realça a necessidade de não observar as três dimensões de forma independente, dado que se tal acontecesse se pecaria por não captar a complexidade de muitas actividades de voluntariado.

É exactamente também neste sentido que concorrem as conclusões de Chambré e Einolf (2009). Ainda que muito próxima da enunciada, a formulação destes autores é ligeiramente diferente. Entendem que existem três paradigmas do voluntariado: o voluntariado como trabalho, como comportamento pró-social e como estilo de vida e lazer. A análise empírica que realizaram levou-os a concluir que o paradigma do trabalho será o que se encontra menos presente entre os voluntários sénior que estudaram. Mas mais relevante será o facto de nenhum dos paradigmas captar na totalidade os determinantes do voluntariado e a melhor hipótese explicativa passar pela combinação dos três modelos.

Um dos principais contributos do presente trabalho reside em acrescentar a esta análise tripartida, que confronta a actividade voluntária com o trabalho, lazer e activismo, uma abordagem que a confronta com a actividade doméstica. Para além deste, outro nosso contributo é relacionar o voluntariado com a sociabilidade.

A vasta recolha bibliográfica que realizámos, e que incluiu não apenas trabalhos de economistas mas também de investigadores de outras ciências, e a natureza dos dados que vamos tratar, um inquérito à ocupação do tempo, foram determinantes para que pudéssemos formular esta nova abordagem que acreditamos poderá contribuir para o avanço na compreensão da natureza do voluntariado.

Como veremos, encontramos na literatura alguns trabalhos que abordam o voluntariado na óptica do trabalho doméstico e ainda outros que estudam a actividade voluntária enquanto forma de sociabilidade. Foi nestes trabalhos que nos inspirámos para introduzir estas duas abordagens.

A consideração do trabalho voluntário enquanto forma de trabalho remunerado, enquanto forma de lazer e de trabalho doméstico sugeriram que pudéssemos olhar de forma integrada para os três conceitos, agrupando-os, à luz da tradicional abordagem dos economistas, enquanto formas alternativas de ocupação do tempo. Aliás, e como já referido, os dados que vamos analisar aconselhavam esta “arrumação” até por proporcionarem a possibilidade de a testar empiricamente. É

---

<sup>12</sup> Referido em Rochester (2006).

uma abordagem próxima desta que encontramos em Brown e Zhang (2013), ainda que não totalmente coincidente, até por não se falar explicitamente do voluntariado como forma de ocupação do tempo. O foco é colocado, antes, nas motivações, propondo o voluntariado como forma de investimento, de lazer e de produção de serviços domésticos.

Esta nova forma de enquadrar o voluntariado inclui, assim, um contributo nosso no sentido de comparar as actividades de voluntariado com outras actividades alternativas de ocupação do tempo<sup>13</sup>; o entendimento do voluntariado como forma de intervenção cívica/social, que é predominante na literatura sobre voluntariado (principalmente na não económica) e a consideração do voluntariado enquanto forma de sociabilidade que será a nossa principal hipótese de trabalho.

Na senda de Rochester (2006) e Chambré e Einolf (2009), a nossa abordagem não proporá que estas formas de entender o voluntariado deverão ser exclusivas. Pelo contrário, a procura da compreensão da verdadeira natureza do voluntariado aconselha-nos a retirar da comparação de cada um destes conceitos com o voluntariado novos elementos explicativos, que nos permitem olhar para o voluntariado com diferentes focos, reunindo diversos contributos que se complementarão na compreensão da complexidade da actividade voluntária.

Não parece efectivamente fazer sentido continuar a extremar posições quanto à comparação do voluntariado com cada um destes conceitos. Aliás, o caso da relação intricada entre trabalho e lazer parece começar a ser uma das grandes questões da investigação sobre voluntariado, ainda que não tenha ainda chegado definitivamente à Economia e que seja mais provável encontrarmos esta análise entre sociólogos. É disto exemplo o artigo de Wilson e Musick (1997): “O trabalho voluntário envolve tanto a produção de um bem ou serviço como o consumo de um bem simbólico... é lazer como trabalho e trabalho como lazer. Expressa simultaneamente o valor do lazer útil e do trabalho com significado”. (p. 696).

Esta parece, aliás, ser a postura dos próprios voluntários. Num trabalho que analisaremos mais à frente, Henderson (1984) conclui que, quando confrontados com a necessidade de escolherem se percepcionavam o voluntariado como trabalho ou como lazer, mais de 80% dos voluntários respondeu que, para si, o voluntariado tem elementos de ambos. De forma semelhante, Prouteau e Sardinha (2011) concluíram que aqueles que consideram que o trabalho e o lazer são importantes na sua vida mais provavelmente se tornam voluntários.

Por outro lado, insistir no entendimento exclusivo do voluntariado enquanto lazer ou trabalho faz cada vez menos sentido quando, mesmo fora da análise do voluntariado, até as diferenças entre estes conceitos se esbatem nos dias de hoje. Atenda-se, por exemplo, a Stebbins (2014) que se propõe mostrar como, em alguns casos particulares, o trabalho pode ser percepcionado como lazer.

Mas a semelhança entre trabalho e lazer não será a única a emergir da literatura. Também a dimensão relacional do trabalho está cada vez mais presente, como é o caso de Lopes (2011), que

---

<sup>13</sup> Muito recentemente apercebemo-nos que a perspectiva do voluntariado enquanto forma de ocupação do tempo começa a ganhar terreno na literatura. Está previsto para 2014 o lançamento do livro *Palgrave Research Handbook of Volunteering and Nonprofit Associations*, consultando o índice identificamos um artigo com o título: “Work, leisure and time use perspectives on volunteering”. Da mesma forma, consta dos *abstracts* para a conferência da organização ISTR de 2014, a realizar em Julho, um artigo de Lionel Prouteau e Boguslaw Sardinha com o título: “Volunteers’ Perspectives on Work and Leisure”. Nenhum dos artigos se encontra ainda disponível.

começa por defender que as boas relações com colegas de trabalho são a fonte de satisfação no trabalho mais referida por trabalhadores de todas as idades. O trabalho poderá, desta forma, ser igualmente entendido como fonte de sociabilidade.

Da mesma forma, procurar definir as fronteiras entre lazer activo e sociabilidade conduzirá a resultados muito redutores. Muitas das formas de sociabilidade não serão mais do que actividades de lazer activo. Será, aliás, esta a perspectiva que nos permitirá, empiricamente, considerar a participação em actividades sócio culturais como uma *proxy* da sociabilidade.

A natureza desta relação entre sociabilidade e lazer activo é de tal forma intrincada que Smith (1994) chega a sugerir que é difícil encarar as variáveis relacionadas com a sociabilidade como explicativas do voluntariado, e que poderiam, antes, ser englobadas com o voluntariado num vector a que chama “padrão geral de actividade”, e que incluiria formas diferentes de “participação socialmente aprovada” tais como: interacção com vizinhos; amizade (como actividade); actividade política, participação em actividades religiosas, desporto e actividades de ar livre, actividades de *media*, *excluindo a televisão*; ajuda informal, doações de caridade e voluntariado. Em sua opinião, faria sentido estudar este vector como a variável explicada, ao invés de apenas analisar o voluntariado.

A partir da constatação que os voluntários se envolvem, genericamente, mais em todas estas actividades, David Smith formulou um modelo a que chamou *General activity model*. Ainda que tenha sido proposto pelo autor em trabalhos anteriores, em Smith (1994) revê a fundamentação teórica deste modelo, assim como os resultados empíricos que encontrou na literatura. De acordo com esta abordagem: quanto mais uma pessoa se envolve numa forma de participação sócio cultural, mais tenderá a envolver-se noutras formas de participação, como o voluntariado (adaptação de Smith, 1994: 255). Decorrerá deste modelo a semelhança entre lazer activo, sociabilidade e voluntariado e, inclusivamente, a impossibilidade de os entender como substitutos.

Esta discussão sobre as fronteiras (ou ausência delas) entre trabalho remunerado, lazer, sociabilidade e voluntariado reforça a nossa convicção de que uma análise em que cada uma destas formas de entender o voluntariado seja exclusiva nos afastará do propósito de compreender a complexidade da natureza do voluntariado.

O Quadro nº 2 resume a nossa proposta, que desenvolvemos nas próximas páginas, e em que procurámos extrair sentido da literatura para as várias dimensões do voluntariado procurando oferecer uma proposta mais consistente da natureza do voluntariado



## Quadro nº 2 - Dimensões do voluntariado e contributos para compreensão da sua natureza

Dimensão do voluntariado	Contributos para a compreensão da natureza do voluntariado
<b>Voluntariado e categorias de ocupação do tempo</b>	
- Voluntariado e trabalho remunerado	Doação de tempo; filantropia; gratuidade; esforço; recurso para instituições sem fins lucrativos; contributo para a produção de bens e serviços públicos e privados; recompensas não monetárias; benefícios para terceiros e para a sociedade; valor económico; importância do capital humano; diferente percepção do trabalho por parte dos voluntários: valorização de motivações intrínsecas e desvalorização de motivações extrínsecas; características comuns entre trabalho remunerado e voluntariado.
- Voluntariado e lazer	Noção de recompensas intrínsecas e extrínsecas; livre vontade; tempo livre e sem obrigações; benefícios para o próprio; altruísmo; importância do envolvimento continuado; diferente valorização do lazer activo/sério por parte dos voluntários.
- Voluntariado e actividades domésticas	Produção de bens e serviços para a família; benefícios para a família; escolha do tipo de actividade voluntária.
<b>Voluntariado e intervenção cívica/social</b>	Activismo; força de mudança social; participação política; cidadania; contributo para a produção de bens colectivos para os membros; benefícios para o grupo e para a comunidade; promoção do capital social.
<b>Voluntariado e sociabilidade</b>	Confiança; reciprocidade; coordenação, cooperação; sentimento de pertença; compromissos; felicidade; importância de ser convidado; importância do capital social.

### 1.5.1 Voluntariado e Ocupação do Tempo

A consideração do voluntariado enquanto forma de ocupação do tempo insere-se na análise tradicional dos economistas que considera o tempo com um recurso escasso que poderá ter diferentes usos alternativos. Uma vez que as diversas formas de ocupação do tempo concorrerão entre elas, esperar-se-ia que o envolvimento em actividades de voluntariado diminuísse a participação noutras actividades que ocupam o dia dos indivíduos: o trabalho remunerado, o lazer ou o trabalho doméstico. Os desenvolvimentos teóricos e a análise empírica que vamos desenvolver baseiam-se neste pressuposto.

Romero (2000) foi pioneira nesta análise, propondo-se, segundo a própria, adaptar ao voluntariado as teorias de Gary Becker relativas à afectação do tempo das famílias. Neste sentido, considerou o voluntário como um membro de uma família, que enquanto tal toma decisões sobre como afectar o seu tempo e dinheiro. Parte do tempo da família é utilizado na produção de bens e serviços no espaço doméstico e recompensado com o consumo dos bens produzidos. Outra parte do tempo é ocupada no mercado de trabalho, recebendo como compensação o rendimento, que é

utilizado, posteriormente, para adquirir bens e serviços no mercado ou para “comprar tempo” para despendar em outras actividades. Por exemplo, o rendimento de um membro da família pode ser usado para comprar bens para a família, assim como tempo de outro membro, para que este possa ficar em casa. Uma outra parte do tempo da família é ainda gasta em lazer (tempo em que não se trabalha), o tempo destinado a consumir (desfrutar) os bens e serviços previamente produzidos.

Resumindo, cada membro da família dividirá o seu tempo entre actividades pertencentes a três grandes categorias: trabalho fora de casa; trabalho em casa; lazer. Para Romero (2000), a forma exacta segundo a qual o tempo é afectado a cada uma destas categorias espelha as preferências de toda a família por bens comprados no mercado, bens produzidos em casa e lazer. Ao escolher a combinação que maximiza a utilidade, a família afecta simultaneamente o tempo dos membros.

Se considerarmos o voluntariado como uma forma de utilização do tempo, este modelo exige maior detalhe. De acordo com a análise tradicional dos economistas, a afectação de tempo ao voluntariado implica que o voluntário tenha que ser compensado, o que poderá acontecer de diversas formas. Existirão benefícios de que o voluntário se pode apropriar, outros que resultam para algum dos membros da família (imaginem-se o voluntário enquanto treinador da equipa de um filho) e ainda outros para terceiros, externos à família.

Por outro lado, Romero (2000) defende que nem todas as decisões da família relativas à afectação do tempo (ou dinheiro) são de igual importância. Aquelas que envolvem porções menores de tempo (ou dinheiro) são usualmente de menor importância do que outras que impliquem maior utilização do tempo (ou dinheiro) e são tomadas independentemente das grandes decisões da família (decisões como comprar sapatos são tomadas independentemente da decisão de comprar ou arrendar uma casa).

Continuando com Romero (2000), a decisão de se tornar voluntário pode ser tanto de grande como de pequena importância para a família, uma vez que não consome necessariamente uma parte significativa do tempo de uma família e a quantidade e o horário de voluntariado são geralmente flexíveis.

Construiu-se, então, uma hipótese em que o voluntariado assume um papel pequeno na vida da família quando os benefícios são apenas recebidos por indivíduos fora da família. As famílias deveriam ter baixa propensão a reduzir significativamente o seu rendimento, os bens por si produzidos ou o seu lazer se o objectivo for ajudar pessoas fora do agregado familiar. No entender de Romero, isto só deveria acontecer se todas as necessidades dos membros da família tivessem sido satisfeitas. E, como tal, de acordo com esta perspectiva, seria difícil explicar a participação em voluntariado apenas na presença de benefícios para terceiros.

No entanto, se um membro da família, por exemplo uma criança, beneficiar do voluntariado, a autora assume que o voluntariado tomaria uma importância superior e tornar-se-ia, de facto, neste caso, uma forma de trabalho doméstico.

Embora as explicações de Romero fiquem por aqui, acreditamos que outra motivação que poderia ser aceite para a participação em actividades de voluntariado, de acordo com este quadro de análise, seria o facto de alguém acreditar que o seu envolvimento lhe poderia trazer, no futuro, benefícios no mercado de trabalho. Nesse caso, em que existem benefícios para o próprio, o

potencial voluntário poderia estar na disposição de abdicar de rendimento no presente para obter maior rendimento no futuro. Na teoria económica esta explicação está na base do modelo de investimento, que analisaremos no próximo capítulo.

Quanto ao entendimento do voluntariado enquanto lazer, nunca referido pela autora, também a existência de benefícios para o próprio poderia levá-lo a prescindir de outras formas de lazer, substituindo-as por participação em actividades de voluntariado.

No entanto, efectivamente, estas últimas explicações não são avançadas por Romero (2000), sendo que as que apresentou nos pareceram redutoras por colocarem a decisão de participação em actividades de voluntariado como se de uma dicotomia entre trabalho remunerado e trabalho não remunerado se tratasse. Será que a verdadeira decisão reside em deixar de trabalhar para se tornar voluntário ou a actividade voluntária poderá ser também uma actividade de lazer e a verdadeira decisão ser antes a da escolha entre várias actividades de lazer alternativas? O próprio modelo de ocupação do tempo permitira prever esta hipótese que não foi levantada.

Mas uma outra razão nos parece reduzir ainda mais a capacidade explicativa deste modelo. Referimo-nos ao facto de apenas se conseguir explicar a participação em actividades voluntárias na presença de benefícios para o próprio ou para membros da família.

Ainda que muitas possam ser as limitações de uma abordagem ao voluntariado via “ocupação do tempo”, e acima de tudo através da tradicional análise dos economistas, algumas vantagens também dela decorrem. Efectivamente o voluntariado é uma actividade que consome tempo e que, daí, certamente concorre com outras actividades humanas igualmente consumidoras de tempo. Não restarão dúvidas que o tempo afecto a actividades de voluntariado deverá ser compensado por menos horas devotadas a pelo menos uma das alternativas: trabalho remunerado, lazer, trabalho doméstico ou, em último caso, às horas de descanso. No entanto, é certo que este “foco” na ocupação do tempo não tem sido comum na investigação sobre voluntariado, com excepção para a dicotomia entre trabalho remunerado e voluntariado, que veremos mais à frente. Justifica-se, assim, a nossa intenção de avançar com esta análise.

O nosso contributo não ficará por aqui, uma vez que os dados de que dispomos irão permitir-nos aprofundar empiricamente esta abordagem. Como vimos, até à data, as análises empíricas remetiam-se apenas à análise do voluntariado enquanto forma de substituição do trabalho remunerado. Mas novas questões poderão ser levantadas. Será que o tempo devotado ao voluntariado compete com o tempo dedicado ao trabalho remunerado ou, antes, com o tempo devotado ao lazer?

Esta abordagem tem ainda um outro mérito, que é o de colocar o voluntariado num esfera nova, a do trabalho doméstico. Parece, assim, que o tempo para o voluntariado poderá não só competir com o tempo de trabalho e o tempo de lazer, mas também com outras formas de tempo ocupado em trabalhos domésticos.

Vejamos de seguida o que acresce à compreensão da verdadeira natureza do voluntariado a comparação com cada uma das categorias de ocupação do tempo: trabalho remunerado, lazer e trabalho doméstico.

## Voluntariado e Trabalho

A discussão sobre a fronteira entre o voluntariado e o trabalho remunerado corresponde, grosso modo, ao “paradigma não-lucrativo”<sup>14</sup> (fazendo referência ao sector que assim é designado) proposto por Lyons et al. (1998)<sup>15</sup>.

No âmbito da investigação em Economia, esta questão assume importância acrescida. Até à data, boa parte da investigação restringe as decisões sobre voluntariado à opção “Voluntariado *versus* Trabalho remunerado”. Daí que a determinação dos efeitos do salário nas decisões relativas ao voluntariado preencha a quase totalidade de trabalhos científicos na área da Economia. Daí também a enorme influência que a Economia do Trabalho assume nesta área de investigação. Ainda que não querendo pôr em causa a importância que os preços têm para qualquer economista, esta discussão acaba por reduzir o voluntariado a uma escolha realizada na esfera do trabalho remunerado, despidendo-o de outros significados provavelmente mais próximos daquilo que na realidade inspira o comportamento voluntário. É disto significativa a designação anglo-saxónica atribuída ao voluntariado: “trabalho voluntário”<sup>16</sup> ou “trabalho não pago”<sup>17</sup>.

Encontramos em Wilson e Musick (1997) referência à proposta de definição de trabalho de Tilly e Tilly (1998)<sup>18</sup>: “esforço humano que acrescenta valor a bens e serviços”, assim como à classificação do trabalho em quatro “regiões”: trabalho remunerado no sector formal, trabalho no sector informal, trabalho doméstico e trabalho voluntário. De acordo com esta abordagem, o trabalho voluntário será diferente do trabalho nos sectores formal e informal por não ser mercantil e do trabalho doméstico por desenvolvido livremente.

Já Anheier e Salamon (1999) propõem, também, a distinção em relação ao lazer. O voluntariado será trabalho por ser diferente do lazer e, por ser voluntário, torna-se distinto do trabalho remunerado.

No entanto, na distinção entre voluntariado e trabalho remunerado há que acautelar algumas zonas de indefinição entre estes conceitos, particularmente relevantes em muitas organizações sem fins lucrativos que acolhem voluntários. Para Anheier e Salamon (1999), existem posições intermédias entre trabalho totalmente não remunerado e trabalho remunerado a um preço de mercado (por exemplo, o reembolso de algumas despesas ou algumas recompensas em espécie, seguros, etc.).

Por outro lado, alguns empregados recebem salários inferiores aos de mercado, o que é relativamente comum nas organizações do terceiro sector e poderá contribuir para alguma confusão entre os conceitos. Salamon e Anheier propõem algumas explicações para a prática de salários baixos: os empregados identificam-se com os objectivos das organizações não lucrativas para as

---

<sup>14</sup> Ainda que a tradução literal de *non-profit* seja “não lucrativo”, usamos preferencialmente a expressão: “sem fins lucrativos”. No entanto, neste caso, parece-nos que a intenção dos autores estará mais bem descrita pela tradução literal.

<sup>15</sup> Referido em Rochester (2006).

<sup>16</sup> Não resistimos a lembrar um episódio que se passou numa conferência internacional sobre terceiro sector. Na discussão de um poster que apresentávamos, um participante de nacionalidade chinesa, confrontado com esta expressão, *volunteer work*, mostrou-se muito intrigado, convencendo-se, inicialmente, de que não teria o significado de voluntariado. Tentou explicar que lhe parecia um contra-senso juntar estas duas palavras afirmando: se se trata de trabalho, então não é voluntariado.

<sup>17</sup> *Unpaid work*.

<sup>18</sup> Referido em Wilson e Musick (1997).

quais trabalham, não exigindo salários de mercado e provavelmente encarando a situação como um investimento para adquirirem competências e experiência; existência de imperfeições no mercado de trabalho, como o caso de países com desemprego estrutural, como Espanha ou França (incluirmos Portugal neste grupo) e mesmo em quase todos os países em desenvolvimento, onde grupos da população trabalham em “zonas cinzentas” de trabalho pago e não pago. Duncan (1998) vai mesmo mais longe na explicação da existência de salários inferiores neste sector. Segundo o autor, os trabalhadores não esperam apenas benefícios futuros, como defendido pelos autores anteriores, mas antes ao aceitarem salários mais baixos estão a realizar doações em tempo e dinheiro para a organização, substituindo outras formas de doações que poderiam realizar por outras vias.

Esta dicotomia voluntariado vs trabalho insere-se numa discussão mais vasta que ora é associada aos autores anglo-saxónicos, ora é atribuída à investigação nas áreas da Economia, Gestão e Direito (Rochester, 2006). E esta discussão prende-se com a associação do voluntariado (*unpaid work*) à esfera das organizações sem fins lucrativos, que produzem bens públicos, contratando trabalhadores remunerados. Neste caso, o voluntariado é entendido como uma doação em tempo que representa um recurso adicional para estas instituições e mesmo para a Economia com um todo.

São estas as características do paradigma “não lucrativo”, e dele resulta a ligação do voluntariado à esfera do trabalho e a concepção do voluntário como alguém que contribui para a sociedade e, em particular, para um certo conjunto de organizações.

Chambré e Einolf (2009), contribuindo para esta discussão, defendem que um dos sinais mais claros de que o voluntariado é trabalho resulta da evidência robusta, que confirmaremos adiante, de que as variáveis sócio económicas relacionadas com a instrução e a ocupação são um importante indicador da possibilidade de alguém se tornar voluntário. Defendem os autores que é como se houvesse uma “transmissão” da esfera da ocupação profissional para o voluntariado: os indivíduos trazem o capital cultural e humano, as suas capacidades profissionais, iniciativa e conhecimento sobre como se movimentar no ambiente de trabalho para o voluntariado. Wilson e Musick (1997) usam um argumento semelhante para mostrar que o voluntariado também pode ser trabalho, defendendo que, tal como no mercado de trabalho, a admissão e o desempenho dos voluntários depende de “qualificações”.

Por outro lado, a ideia recorrente de que o voluntariado é uma forma de substituição do trabalho reforça também a proximidade entre as duas esferas. Ainda que nem sempre empiricamente se confirme, coloca-se frequentemente como hipótese de trabalho que reformados, desempregados ou domésticos têm maior probabilidade de se tornarem voluntários. Chambré e Einolf (2009) basearam a análise empírica da validação do paradigma do voluntariado enquanto trabalho exactamente nesta explicação, tendo concluído que os voluntários sénior, reformados, não entendem que o voluntariado substitua o trabalho remunerado, levando os autores a desvalorizar este paradigma como forma de explicação da natureza do voluntariado.

Toda a bibliografia sobre gestão de voluntários, que assume crescente relevo na literatura, é também, por sua vez, sinal desta forma de entender o voluntariado. Farmer e Fedor (2001), por exemplo, analisam os múltiplos contributos dos voluntários para uma organização na área da saúde e

tecem uma série de considerações sobre o desempenho dos voluntários e a importância da gestão dos voluntários.

Mas a análise da relação entre voluntariado e trabalho tem avançado também noutro sentido. Encontramos na literatura recente artigos que ao invés de avançarem nesta linha de demonstrar que o voluntariado pode ser entendido como trabalho, e a existência um certo grau de substituição entre ambos, se propõem reforçar antes a ideia de que no próprio trabalho remunerado e, acima de tudo, na forma como os voluntários o percebem, encontramos características semelhantes às do voluntariado. E que algumas dessas características influenciam positivamente a probabilidade de participar em actividades voluntárias.

Mesmo sem terem sido divulgados os resultados finais deste artigo, sabemos que Prouteau e Sardinha (2014) deram mais alguns passos neste sentido, investigando igualmente a percepção que os voluntários têm do trabalho remunerado e procurando identificar diferenças para os não voluntários. Já num artigo anterior esta questão havia sido abordada e os autores haviam concluído que os voluntários valorizam no trabalho características diferentes como fazer algo de útil para a sociedade, a oportunidade de usar a iniciativa, a possibilidade de alcançar algo, de ter voz em decisões importantes e o trabalho ser um dever para com a sociedade. Os autores identificaram ainda uma relação negativa entre a valorização de uma remuneração elevada enquanto característica relevante do trabalho e a probabilidade de alguém se tornar voluntário e também com a afirmação de que o trabalho deverá vir sempre primeiro mesmo que implique ter menos tempo disponível (Prouteau e Sardinha, 2011). Conhecer a perspectiva que os voluntários têm sobre o trabalho remunerado e perceber que esta é diferente da dos não voluntários pode também ser um caminho para aprofundar a relação entre estes dois conceitos. Aguardamos as conclusões do artigo mais recente com curiosidade.

Lopes et al. (2014) trazem outro contributo para esta discussão. Os autores identificam na literatura e testam empiricamente a relação, cuja formulação inicial atribuem a Alfred Marshall, entre a existência de boas condições de trabalho e o envolvimento activo na vida da comunidade. No seu trabalho, analisam teórica e empiricamente o efeito da autonomia no trabalho na participação voluntária em actividades cívicas. Os autores concluem que a autonomia no trabalho tem decrescido na Europa nos últimos 15 anos, assim como a participação cívica, e confirmam econometricamente a associação entre estas variáveis.

Ainda que tipo de análise seja recente, alguns passos haviam já sido dados alguns anos atrás, alargando até esta discussão ao incluir também a relação com o lazer. Em 1984, Karla Henderson questionava a relação entre trabalho remunerado e voluntariado procurando a resposta a esta questão no entendimento que os próprios voluntários tinham sobre a relação entre voluntariado, trabalho e lazer. Como já referido, as respostas foram no sentido de que os voluntários percebem o voluntariado como trabalho e lazer.

É inegável a importância da discussão entre trabalho remunerado e lazer. No entanto, o contributo das análises mais comuns no âmbito da Economia do voluntariado têm sido muito redutoras ao estudarem, acima de tudo, a substituição entre ambos. Estudos mais recentes conduzem-nos no sentido de aprofundar esta relação identificando características comuns entre

trabalho remunerado e voluntariado que parecem ser valorizadas de forma diferente pelos voluntários, questionando a relação de substituição defendida por estudos anteriores.

Da análise da relação entre trabalho remunerado e lazer retiramos uma série de contributos para a compreensão do fenómeno do voluntariado: o facto do voluntariado ser uma doação em tempo, que representa um esforço e a utilização de recursos, certamente com recompensas não monetárias; que é uma forma de filantropia, contribuindo para a produção de bens e serviços (frequentemente bens públicos) e, como tal, tendo impacto nas organizações sem fins lucrativos e um valor económico para a sociedade que pode ser contabilizado; que os voluntários têm uma percepção diferente do trabalho, o que também influencia a actividade voluntária; valorização de características intrínsecas e desvalorização de características extrínsecas.

### **Voluntariado e Lazer**

Aprofundar a relação entre os conceitos de voluntariado e lazer é seguramente um passo para deslindar a complexidade deste fenómeno. No entanto, esta associação só recentemente atraiu a atenção dos investigadores, talvez pelo facto de poder “desmerecer” ou “aligeirar” a natureza do voluntariado. Foi a perspectiva de “lazer sério” (*serious leisure*) a responsável por introduzir definitivamente esta discussão na investigação sobre voluntariado, discussão que tem crescido nos últimos anos ao contrário do que temos assistido em relação às outras “dicotomias”. Ainda assim, antes de analisarmos esta abordagem inovadora, que entende o voluntariado como uma forma de lazer, reflectimos sobre outras abordagens que procuram distinguir lazer e voluntariado.

O mais popular dos critérios para distinguir voluntariado de lazer é o “Princípio da Terceira Pessoa” (Hawrylyshyn, 1977).

Como vimos anteriormente, verificando-se o princípio da terceira pessoa, isto é, uma determinada actividade poder ser realizada por outra pessoa a troco de uma remuneração, estaremos na presença de um benefício produtivo cuja existência já observámos ser condição para considerarmos uma actividade como voluntariado.

No entanto, nas actividades de lazer não se pode aplicar este princípio. Para algumas actividades não é possível encontrar alguém que as possa realizar pelo próprio e entende-se ser isto que acontece para as actividades de lazer.

Anheier e Salamon (1999) exemplificam esta diferença: um clube de desporto pode pagar a um treinador ou pedir a um voluntário para desempenhar a mesma função, no entanto, se os seus membros quiserem praticar algum desporto, não podem pagar a um terceiro para o fazer por eles, sem que percam os benefícios desta prática (prazer). Concluem os autores que a participação como membro é lazer, treinar é trabalho, e que apenas o segundo caso poderá ser encarado como voluntariado. Vista desta forma a distinção pode parecer clara, mas este princípio nem sempre é esclarecedor.

É o que acontece se atendermos às motivações do voluntariado. Se entendermos que o voluntário está apenas preocupado com o benefício que irá produzir para terceiros, será evidente que este princípio pode ser aplicado, concluindo-se que esta não seria uma actividade de lazer. No entanto, se admitirmos que essa actividade não só produz benefícios para terceiros, como também

que o voluntário se apropria de parte dos benefícios e retira “satisfação” da própria actividade, cria-se a impossibilidade desta ser realizada por outra pessoa, o que configuraria uma actividade de lazer.

Uma explicação alternativa para a distinção entre lazer e voluntariado passa por relembrar a conclusão de Handy et al. (2000) de que o custo em que incorre o voluntário deverá ser superior ao benefício que retira. Tal não acontece, certamente, com as actividades de lazer, em que deverá verificar-se exactamente o contrário. Ainda assim, seria exigível neste caso que se aprofundasse o que se entende por recompensas não monetárias do voluntariado e até que ponto não será a subavaliação dessas recompensas, ao não considerar uma série de motivações intrínsecas, que leve a crer que os custos são superiores aos benefícios.

Henderson (1984), ao invés de pretender distinguir os dois conceitos, defendeu antes a existência de uma série de paralelismos entre o voluntariado e o lazer, prevendo que o futuro do voluntariado passaria por se tornar ainda mais próximo das definições de lazer. Apresentando a tradicional definição “dual” de lazer: 1) como tempo; 2) como um estado de espírito; analisa criticamente as duas dimensões, defendendo que o voluntariado deverá estar mais próximo da segunda.

No primeiro caso, o lazer está associado ao que genericamente se entende como “tempo livre”, o tempo sem obrigações, em que cada um pode fazer o que entender. Este é, de acordo com Kaplan (1975)<sup>19</sup>, o tempo que resta depois daquele que é dedicado ao trabalho e actividades afins e ao tempo ocupado com obrigações como higiene, alimentação e sono. Porém, esta categoria, tempo livre, não corresponderá a uma definição perfeita de lazer, uma vez que ter tempo não quer dizer, necessariamente, lazer. O que será fácil de entender, por exemplo, no caso de pessoas idosas dependentes e sozinhas.

Quanto à segunda dimensão do lazer, Henderson (1984) defende que se trata de uma definição existencial, holística do lazer, sugerindo que a forma como alguém se sente com determinada experiência é mais importante do que aquilo que faz especificamente. O tempo não é tão relevante quanto a percepção que alguém tem de uma experiência. O lazer é um estado de espírito uma vez que cada um o define de uma forma pessoal, baseado nos resultados e percepções da experiência de lazer. Qualquer actividade poderá ser lazer para uns e trabalho para outros.

A autora apresenta o principal argumento de Neulinger (1982)<sup>20</sup>, isto é, o facto da essência do lazer residir na ideia da livre escolha e da experiência de recompensas intrínsecas e/ou extrínsecas do envolvimento. É exactamente neste ponto que Henderson (1984) encontra o paralelismo entre voluntariado e lazer, dado que a autora está de acordo com esta definição vista sob a perspectiva psicológica.

Para a autora, ainda que o voluntariado tenha em comum com o trabalho o facto de se exercer um esforço mental ou físico para realizar algo, a probabilidade de alguém se tornar voluntário ou a permanência nessa actividade dependerão mais da experiência das recompensas psicológicas que será possível retirar do voluntariado, recompensas essas que a autora entende tornarem o voluntariado mais próximo do lazer.

---

<sup>19</sup> Referido em Henderson (1984).

<sup>20</sup> Referido em Henderson (1984).



A autora defende ter encontrado validação empírica para esta associação entre voluntariado e lazer, analisando a percepção das experiências reportadas relativamente a cada uma das actividades. Identificando os benefícios de cada uma, reconheceu muitos pontos em comum.

Num estudo que realizou em 1979, concluiu que, entre os inquiridos, existia um elevado nível de acordo quanto às percepções de voluntariado possuírem componentes de lazer (11 em 13 *itens* possíveis). Os inquiridos discordavam quanto ao facto do voluntariado ser uma oportunidade de relaxar, despende energia, aliviar a tensão e as emoções.

Quando questionados sobre se sentiam que o voluntariado estaria mais próximo do trabalho, da recreação ou de ambos, os inquiridos responderam da seguinte forma: 6% disseram que o voluntariado era como o trabalho, 8% compararam-no à recreação e 86% encaravam-na de ambas as formas. No entanto, 75% dos inquiridos entendiam o voluntariado como um uso criativo do seu tempo livre.

Os resultados deste trabalho confirmam a complexidade do fenómeno do voluntariado e quanto se perderá se a sua análise apenas se focar numa dimensão, quer seja a do voluntariado enquanto trabalho não remunerado ou do voluntariado enquanto forma de lazer.

Esta crítica é bem explícita em Nichols e Garrett (2001), quando afirmam que a abordagem económica do voluntariado ignora a possibilidade de o acto de produção poder ser em si mesmo uma experiência de lazer. Exemplificam com a experiência de um grupo de teatro amador que pode passar muito tempo a preparar uma produção. A peça que produzem no fim é parte do produto, as pessoas podem pagar para a ver, é um bem que pode ser transaccionado, mas para os membros do grupo o acto de produção, a expressão de um entusiasmo comum pelo teatro, pode ser mais importante. No terceiro sector, o lazer pode ser produzido e consumido pelas mesmas pessoas e o acto de produção pode ser, simultaneamente, uma experiência de lazer. Defendem os autores que tal escaparia se apenas fosse valorizado o produto e não o acto produtivo.

O grande salto nesta análise, para o seu reconhecimento enquanto tema de investigação, resultou do contributo de Stebbins, que conceptualizou a perspectiva de “lazer sério” já em 1992, ainda que a efectiva divulgação deste conceito tenha ocorrido só depois do ano 2000.

Stebbins (2014) define voluntariado como “ajuda oferecida, sem coação, tanto formal como informalmente, com nenhum, ou no máximo, um pagamento simbólico, realizada para o benefício de ambos: as outras pessoas e os voluntários” (p. 52).

O autor reforça que para o entendimento do voluntariado enquanto lazer é absolutamente fundamental a presença da não coerção, moral ou sob qualquer outra forma, para a aceitação de participar numa actividade (Stebbins, 2007).

A abordagem do voluntariado desenvolvida por Stebbins implica a distinção entre três tipos de lazer: o lazer sério, o lazer casual e o lazer baseado em projectos. Enquanto forma de lazer, é possível que o voluntariado assuma qualquer um dos três tipos. O voluntariado/lazer casual pode acontecer de forma esporádica, sem compromisso ou especial ligação às funções ou à organização, proporcionando recompensas intrínsecas imediatas. O voluntariado/lazer baseado em projectos, que implica um maior envolvimento e dedicação do que o casual, é ainda assim uma experiência de curto prazo e ocasional, com a qual o voluntário não pretende comprometer-se.

Já o voluntariado enquanto “lazer sério” é uma experiência caracterizada pela prática sistemática de uma actividade voluntária cuja natureza é imensamente interessante e gratificante a ponto de os participantes desenvolverem uma carreira (não paga), adquirindo e expressando uma combinação das suas especiais capacidades, conhecimentos e experiência. O adjectivo “sério” nada tem que ver com sisudo, mas foi antes uma palavra muito frequentemente utilizada pelos entrevistados de Stebbins ao longo dos anos para expressar seriedade, compromisso, importância e zelo (Stebbins, 2014). Já a palavra “carreira” afasta-se do tradicional conceito relacionado com a progressão no trabalho, significando, antes, o envolvimento numa actividade continuada. O autor foca as motivações para o voluntariado como tendo uma dimensão intrínseca e não extrínseca e identifica seis qualidades nos praticantes de lazer sério, que se aplicam ao voluntariado: perseverança, continuidade (oportunidade de seguir uma carreira), esforço, presença de benefícios duráveis, existência de um espírito comum aos participantes (*unique ethos*) e sentimento de identificação entre estes.

O autor distingue o voluntariado enquanto forma de lazer de outros dois tipos de lazer, a prática de *hobbies* e de actividades amadoras. Essa distinção está assente na presença de sentimentos altruístas que não identifica nas outras formas de lazer. Uma vez que, enquanto os outros dois tipos são dominados por interesses pessoais, o voluntariado combina os dois tipos de motivações (Stebbins, 2014). Ainda assim, o autor defende que é a componente de “interesse próprio” presente no voluntariado que lhe dá um cunho enquanto actividade de lazer, dado que esta é uma motivação fulcral nestas actividades. Segundo Stebbins (2007), os indivíduos em geral têm uma série de preocupações altruístas, mas apenas tendem a associar-se às actividades que proporcionam recompensas pessoais, positivas e não materiais, e que permitem aplicar algumas das suas capacidades e conhecimentos previamente adquiridos. Será, assim, a dimensão do voluntariado enquanto lazer, isto é, a presença do “interesse próprio” e de recompensas pessoais, que permitirá efectivar os sentimentos altruístas em comportamentos dos quais resultem também benefícios para os outros. Como veremos posteriormente, esta abordagem em muito coincide com a análise económica do altruísmo impuro.

Podemos então afirmar que o voluntariado é diferente dos outros tipos de lazer sério por incluir motivações altruístas e não apenas o “interesse próprio”, mas, por seu turno, será o “interesse próprio” a contribuir para que preocupações altruístas se consubstanciem em comportamentos.

Nesta análise o autor entende que é a consideração das motivações que lhe permite, por um lado, reconhecer o voluntariado como lazer e, por outro, distingui-lo de outras formas de lazer. Para Stebbins, a relação com o lazer proporciona uma definição “volitiva” de voluntariado, que se contrapõe à habitual definição “económica”, em que são evitadas as motivações do voluntariado, abordagem que é criticada por Stebbins.

Quanto à análise empírica deste entendimento de que o voluntariado pode ser um exemplo de lazer sério, encontramos no trabalho de Prouteau e Sardinha (2011) resultados que o parecem confirmar. Os autores concluíram que indivíduos que vêem o lazer como forma de relaxar e fazer “o que se quer”, ou seja os que não encaram o lazer na perspectiva do lazer sério, menos provavelmente se tornam voluntários.

Qualquer que seja a abordagem usada na análise da relação entre voluntariado e lazer fica bem claro que as motivações do voluntariado estão aqui mais presentes do que quando analisamos o voluntariado na esfera do trabalho, em que a produção de um bem ou de um serviço e a existência ou não de pagamento definem o voluntariado.

Desta reflexão é fácil perceber que se trata de um caminho recente, que terá começado com alguns trabalhos delimitando a fronteira entre voluntariado e lazer, fronteira essa que tem vindo a ser questionada nos últimos anos. Parecem ter-se confirmado as previsões de Henderson (1984) de que o futuro do voluntariado passaria por se aproximar das definições de lazer. O que veio a ser confirmado pelos mais recentes trabalhos de Stebbins.

O entendimento de Henderson do lazer enquanto um estado de espírito, o foco que coloca nas motivações intrínsecas e extrínsecas e no facto de se tratar de uma actividade não coerciva são questões que acabam por surgir igualmente na análise de lazer sério de Stebbins. E serão, desta forma, o grande contributo que a análise do voluntariado enquanto forma de lazer traz para a compreensão da actividade voluntária.

A consideração do voluntariado enquanto forma de lazer parece, assim, ser uma área promissora em termos de investigação, para a qual a Economia deveria despertar. Nenhum dos autores que abordámos é economista e, aliás, a consulta recente ao índice do livro *Handbook on the Economics of Leisure*<sup>21</sup> confirma que em nenhum dos capítulos o tema do voluntariado é analisado. A conceptualização teórica da relação entre voluntariado e lazer, na perspectiva da Economia, assim como a sua validação empírica estão por realizar. Mais uma vez estamos curiosos em relação aos resultados do trabalho de Prouteau e Sardinha (2014) que também parece avançar mais neste sentido.

### **Voluntariado e Trabalho Doméstico**

Encontramos pela primeira vez referência explícita à possibilidade do voluntariado poder ser encarado como trabalho doméstico em Romero (2000), como visto anteriormente, quando a autora refere que, na existência de benefícios para membros da família decorrentes da actividade voluntária, se pode entender o voluntariado como uma forma de substituição de trabalho doméstico. Esta poderia ser a justificação para um resultado recorrente na literatura, como veremos, que associa a presença de crianças na família à maior participação em actividades de voluntariado.

Brown e Zhang (2013) retomaram muitos anos depois esta questão referindo que algumas das actividades que classificamos como voluntariado se assemelham à produção de serviços consumidos pelos membros da família. As actividades relacionadas com as crianças serão as que mais se incluem nesta situação.

Ainda que a referência à produção de serviços no espaço doméstico não seja frequente na literatura sobre voluntariado, Brown e Zhang (2013) identificam alguns casos em que tal aconteceu, ainda que não directamente, referindo-se, acima de tudo, a Freeman (1997).

Os autores notam que esta abordagem, do voluntariado como forma de produção de serviços para a própria família, tem estado esquecida na análise do voluntariado, contrapondo-se às que

---

<sup>21</sup> Editado por Samuel Cameron, em 2011, Edward Elgar Publishing.

entendem ser mais habituais e que encaram o voluntariado como investimento e consumo. Acreditam que olhar para o voluntariado nesta perspectiva pode trazer novos contributos para a compreensão da actividade voluntária, que associam, acima de tudo, à possibilidade da escolha do tipo de actividades voluntárias depender não só desta substituição de trabalho doméstico por voluntariado, como também de uma especialização com base em vantagens comparativas entre os membros da família.

O trabalho empírico realizado por Brown e Zhang (2013) mostrou que o voluntariado relacionado com actividades para crianças tem características diferentes dos outros tipos de voluntariado, para além de terem encontrado semelhanças entre este tipo de voluntariado e os cuidados domésticos a crianças. Não identificaram, no entanto, fundamento para a possibilidade de existência de vantagens comparativas entre os membros da família na escolha das actividades de voluntariado, bem pelo contrário, os dados sugerem cooperação e partilha de papéis entre casais.

Desconhecemos a existência de outros trabalhos de investigação que nos permitam avançar mais na análise do voluntariado enquanto forma de trabalho doméstico. Acreditamos, ainda assim, que os resultados empíricos que discutiremos mais à frente e que, com alguma frequência, associam uma maior participação em actividades de voluntariado àqueles que têm crianças em casa poderão ficar a dever-se a esta explicação. No entanto, este tipo de resultados poderá não acontecer para todo tipo de voluntariado, mas apenas para aqueles em que se identificam benefícios para membros da família.

### **1.5.2 Voluntariado e Activismo**

Com origem geográfica na Europa e em países do Sul, é identificado por Lyons et al. (1998)<sup>22</sup> um segundo paradigma que classifica como “paradigma da sociedade civil”, com raízes teóricas na Ciência Política e na Sociologia. Está ligado ao conceito de associações, que, ao contrário das organizações sem fins lucrativos, assentam a sua intervenção exclusivamente na acção dos voluntários e produzem bens direccionados para os seus membros e menos para o público. Nesta perspectiva, o voluntariado não é encarado como trabalho não remunerado ou como um recurso, nem como uma experiência de lazer, mas antes como uma forma de activismo e um força de mudança social. Segundo Zapallà (2000), o interesse dos investigadores nesta área tem que ver com as ligações entre a actividade voluntária e a participação política, a cidadania activa e a extensão do capital social.

Esta corrente corresponderá certamente àquela que, associada aos países europeus e acima de tudo com raízes francófonas, no âmbito da justificação da existência de organizações do terceiro sector, critica duramente a teoria económica convencional que explica a existência deste tipo de organizações como resultado de falhas de mercado e de Estado. Afirmam este conjunto de teorias que as organizações deste sector têm uma lógica e identidade próprias que não têm que ser explicadas em contraposição às outras instituições. A justificação para a sua existência não se prende com a impossibilidade de provisão de um conjunto de bens e serviços por parte do Estado e das empresas, mas antes por representarem a corporização de um conjunto de valores e inquietações dos

---

<sup>22</sup> Referido em Rochester (2006).

indivíduos, que acaba por juntar um grupo de pessoas com esse objectivo comum. O que move estas pessoas não é, assim, comparável ao que as motiva no mercado de trabalho e, daí, esta dificuldade em entender o voluntariado apenas como trabalho não remunerado.

Wilson e Musick (1997) falam na presença de acção colectiva nas actividades de voluntariado formal, defendendo que será este mecanismo a permitir ultrapassar os problemas do passageiro clandestino (*free rider*) na produção de bens colectivos, baseado na existência de redes sociais. Estes laços sociais estarão ligados ao capital social ao permitir prover informação, reforçar a confiança, gerar contactos, proporcionar apoio e criar obrigações. A criação de normas generalizadas de reciprocidade e o reforço da confiança serão os meios através dos quais a acção colectiva permite eliminar o problema do consumo “à boleia” (*free riding*).

Esta é certamente a perspectiva mais comum na investigação sobre voluntariado, principalmente na análise não económica. A impossibilidade de testarmos hipóteses relacionadas com esta abordagem com os dados de que dispomos explica igualmente o menor peso que lhe atribuímos no nosso trabalho.

### 1.5.3 Voluntariado e Sociabilidade

Sendo este o principal contributo do nosso trabalho e apresentando-se decididamente como a relação menos analisada na literatura, propomo-nos estudar a relação entre a sociabilidade<sup>23</sup> e o voluntariado, para além da abordagem do voluntariado enquanto ocupação do tempo e activismo.

Olhando para o voluntariado pela perspectiva da sociabilidade, compreendemos que ao envolver-se em actividades de voluntariado, os indivíduos dão expressão a uma dimensão considerada em Psicologia como uma necessidade básica do ser humano (Deci e Ryan, 2000) e que é de se relacionar, de estabelecer contactos face-a-face<sup>24</sup>.

Becchetti et al. (2008) revê uma série de estudos da Psicologia em que fica bem claro que esta é uma dimensão fundamental do ser humano. Por um lado, tem efeitos positivos na saúde mental e física, por outro as interacções pessoais estão presentes no ser humano num estágio da sua vida até anterior ao desenvolvimento da consciência de si próprio, por último, a biologia revela a existência de “neurónios espelho”<sup>25</sup> que proporcionam uma experiência directa interna dos actos, intenções e emoções dos outros, o que implica sua compreensão. Bruni (2008b) descreve o trabalho dos Psicólogos Diener e Seligman, que ao investigarem as pessoas que reportam maior nível de satisfação, e que como tal são descritas pelos outros, concluíram experienciarem essas pessoas, sem excepção, relações interpessoais positivas e com significado. Ainda Bruni (2008b) refere-se a Deci e Ryan que terão concluído que a solidão é, de forma consistente, negativamente relacionada com a satisfação com a vida.

---

<sup>23</sup> “Comportamento de quem aprecia e cultiva a convivência social; gosto de viver e conviver em sociedade” *sociabilidade* In Infopédia [Em linha]. Porto: Porto Editora, 2003-2014. [Consult. 2014-06-03]. Disponível na www: <URL: <http://www.infopedia.pt/lingua-portuguesa/sociabilidade>>.

<sup>24</sup> Os autores, no entanto, explicam que a motivação para o comportamento orientado para os outros não tem como motivação a satisfação de uma necessidade, como tradicionalmente se considera, mas, antes, o facto de o considerar importante ou interessante, resultado de experiências relacionais anteriores.

<sup>25</sup> *Mirror neurons*, já observados de forma directa nos macacos, nos humanos pode ser observada actividade cerebral consistente com a presença de neurónios espelho no córtex pré-motor e no lobo parietal inferior. O neurónio espelho imita o comportamento de outro animal como se estivesse ele próprio a realizar essa acção. (*In Wikipedia*)

A dimensão relacional do ser humano não só é uma necessidade como também a sua relação com a felicidade é um dos resultados mais robustos da investigação em Economia da felicidade. Esta literatura está bem documentada em Bartolini et al. (2013), Bunker (2010) assim como em Becchetti et al. (2009). Neste último trabalho os autores, inclusivamente, encontram uma relação de causalidade, segundo as suas palavras: “o consumo de bens relacionais tem um efeito notável e robusto na felicidade”. Bruni e Stanca (2008) identificaram uma correlação robusta entre o tempo dedicado a relações interpessoais e a avaliação que faz da sua felicidade ou satisfação com a vida. Sugden (2005b) revê alguns estudos sobre o efeito das relações interpessoais nos estados emocionais, concluindo que a interacção com outros gera sentimentos, quer positivos quer negativos, mais fortes do que estar sozinho. Reforça o autor que, com base nos resultados destes estudos, para grande parte das pessoas, boa parte do tempo, a interacção interpessoal é uma fonte de prazer (p.93).

Nos últimos anos, tem-se assistido à proposta de explicação do paradoxo de Easterlin, exactamente, com base nestes resultados. Enuncia este paradoxo que, nos últimos vinte e cinco anos, o crescimento económico não tem contribuído para o aumento do bem-estar. No entanto, se observarmos num determinado momento do tempo, a relação entre rendimento e bem-estar é positiva. Algumas explicações para este paradoxo têm sido propostas<sup>26</sup>, mas a que nos importa reter remete para a diminuição que se tem observado nos níveis de intensidade relacional no mesmo período de tempo (Bartolini et al. , 2013). Os autores concluíram que o rendimento da família é um principal preditor da felicidade, mas esse efeito tem sido absorvido pelo efeito negativo no bem-estar provocado pela redução do nível de sociabilidade.

Corroborando estes resultados, Sarracino (2010) identificou um efeito de longo prazo do capital social no bem-estar subjectivo quer em países desenvolvidos quer em vias de desenvolvimento e confirmou, a um nível micro, os mesmos resultados para apenas um país. No caso da Alemanha, o capital social é o principal factor explicativo da tendência de bem-estar.

A dimensão relacional do voluntariado será o principal tema que nos propomos investigar, daí que merecerá posteriormente uma análise mais cuidada. Propomos apenas, de momento, alguns elementos introdutórios que nos permitam situar o voluntariado nesta esfera, tal como fizemos para as anteriores.

Mesmo não sendo frequente a análise da dimensão relacional do voluntariado e não existindo ainda um quadro teórico de referência nesta área, é possível identificar na literatura três temas de investigação que têm como pressuposto este conceito de voluntariado: análise da sociabilidade nos inquéritos à ocupação do tempo, a importância de se ser convidado na decisão de se tornar voluntário e o capital social.

Estes três temas têm sido, acima de tudo, analisados empiricamente, sem que muitas vezes seja proposta uma explicação teórica para a relação entre voluntariado e sociabilidade. São os resultados dos testes empíricos que começamos por trazer, revendo brevemente mais adiante alguns dos fundamentos teóricos para esta relação que nos foi possível identificar na literatura.

---

<sup>26</sup> Em Bartolini et al. (2013) é proposto um resumo destas explicações.

A constatação de que o voluntariado tem uma dimensão relacional está bem presente na proposta apresentada por Ruston (2003) para a divisão do tempo passado em actividades relacionais. De acordo com a forma como ocupam o tempo com interacções pessoais os indivíduos poderão pertencer a várias categorias: voluntários, aqueles que despendem tempo em actividades que impliquem participação formal; auxiliares, aqueles que se envolvem em actividades informais como seja apoiar vizinhos ou amigos; socializadores, os que se envolvem em actividades de sociabilidade informal, que visitam amigos ou familiares, participam em ocasiões especiais e outras actividades sociais. Esta categorização das actividades que envolvem interacções pessoais não deixa margem para dúvidas quanto ao entendimento de que o voluntariado é, efectivamente, uma forma de sociabilidade.

O trabalho de Ruston (2003) é dos poucos em que encontramos um teste empírico a estas relações entre as várias categorias de tempo passado em relações interpessoais. A grande questão que coloca é: será que os que socializam também ajudam ou são voluntários? E quais são os que não realizam qualquer dessas actividades?

De acordo com o autor, trabalhos anteriores<sup>27</sup> indicam que pessoas envolvidas em actividades comunitárias formais não gastam muito tempo informal com amigos e conhecidos, e vice-versa. No entanto, Ruston (2003) chega a conclusões diferentes. No seu trabalho, o autor relaciona as várias formas de interacção pessoal concluindo que quase metade dos voluntários também ocupa o seu tempo numa das outras duas actividades. Da análise dos diários e da co-presença, para os que afirmam ter actividades de voluntariado, de ajuda informal ou de socialização, Ruston conclui que este grupo de pessoas (que fez qualquer uma dessas actividades) tende a passar mais tempo do que a população em geral com outros na comunidade. Entre estes, aqueles que ajudam são os que se destacam mais (passam o dobro do tempo com outros quando comparamos com todos os adultos).

Este reconhecimento do voluntariado enquanto forma de interacção social, ao lado de outras como a ajuda informal e a sociabilidade, é bem revelador do facto de o voluntariado poder ser aquilo a que Ruston chama um espaço social, onde ocorrerão interacções sociais.

O mesmo reconhecimento está presente na muito frequente consideração do voluntariado enquanto *proxy* da sociabilidade numa série de artigos. Em Bruni e Stanca (2008), por exemplo, o voluntariado é usado como uma das duas proxies para medir as actividades relacionais e o seu efeito na felicidade. De forma semelhante, Becchetti et al. (2008) incluem a participação em actividades de voluntariado entre as cinco variáveis que consideram no cálculo do seu índice de tempo relacional.

Também Wilson e Musick (1997) encontraram fundamentação empírica para a relação entre sociabilidade e voluntariado: pessoas que reportam frequentes conversas e encontros com amigos e conhecidos mais provavelmente são voluntários do que aqueles que raramente saem ou têm poucos amigos. Na mesma linha, Prouteau e Sardinha (2011) concluíram que a dimensão relacional no lazer influencia positivamente a probabilidade de alguém se tornar voluntário e que aqueles que apresentam maior inclinação para a sociabilidade (apreciam relacionamentos com amigos e com outras pessoas) mais provavelmente se tornam voluntários.

---

<sup>27</sup> Referindo-se a Putnam (2000).

Como já enunciado, um outro sinal da presença da dimensão relacional no voluntariado é a importância de se ser convidado enquanto razão decisiva para alguém se tornar voluntário. A formulação desta explicação para a participação em actividades voluntárias é, habitualmente, atribuída a Freeman (1997), no entanto em Smith (1994) encontramos já a revisão de alguns artigos, na área da Sociologia, que propõem esta relação. Mais tarde, Prouteau e Wolff (2004) designaram-na de “efeito rede”, que resultará de um maior número de encontros e de mais intensa produção e consumo de bens relacionais no quotidiano, aumentando a probabilidade de se vir a ser convidado, de conhecer outros voluntários ou mesmo potenciais beneficiários, o que poderá ser determinante na decisão de vir a tornar-se voluntário. Encontramos fundamentação empírica para este efeito em Rochester (2006), que refere um estudo realizado no Reino Unido<sup>28</sup> confirmando que grande parte dos voluntários se envolvera nestas actividades por terem sido convidados, habitualmente por alguém que já é voluntário ou por um amigo e mesmo membro da família. Assim, a participação em actividades de voluntariado é potenciada pela pertença dos indivíduos a redes sociais. É interessante a conclusão reportada pelo autor, revelando que enquanto as doações monetárias tendem a ser explicadas por características e valores pessoais, a doação de tempo mais provavelmente estava relacionada com laços comunitários.

Referimo-nos, por último, à investigação na área do capital social e ao contributo que pode trazer para a compreensão da relação entre voluntariado e sociabilidade.

Ainda que a discussão sobre a definição de capital social seja muita vasta, este não será o local para a aprofundar. Para que possamos analisar a relação entre voluntariado e capital social, poderemos focar-nos na definição proposta pela OCDE: “redes que em conjunto com normas, valores e entendimentos partilhados facilitam a cooperação inter e intra grupos”<sup>29</sup>.

As normas mais comumente associados ao capital social são a confiança e a reciprocidade e o voluntariado é entendido como uma actividade que permite construir capital social, uma vez que a reciprocidade gerada nesta actividade ajuda a promover a confiança, a coordenação e a cooperação, até por não envolver trocas monetárias.

De entre os vários tipos de capital social identificados na literatura, o capital social de ligação (*bonding*) será o que sai mais fortalecido com o acréscimo de relações interpessoais, uma vez que tem uma natureza horizontal e se estabelece entre pessoas que vivem com alguma proximidade e que têm elevado grau de confiança entre si.

Segundo Ascoli e Cnaan (1997), o voluntariado cria uma série de processos comunitários, permite que pessoas que não se conhecem se encontrem, promove um sentimento de pertença, estimula o crescimento e propagação de interesses comuns e cria uma cadeia de compromissos.

Para além do impacto que o voluntariado tem no capital social, é comum analisar-se igualmente a influência do capital social no voluntariado. De acordo com esta perspectiva, as relações sociais proporcionam recursos que permitem aumentar a participação em actividades de voluntariado.

---

<sup>28</sup> Home Office (2004), *2003 Home Office Citizenship Survey: People, Families and Communities*, London, Home Office Research Study 289.

<sup>29</sup> Nossa tradução da definição consultada em, “What is social capital”, *OECD Insights: Human Capital*, disponível em <http://www.oecd.org/insights/37966934.pdf>



Estudaremos mais tarde com profundidade os contributos que a teoria económica tem trazido para a análise da dimensão relacional do voluntariado, mas podemos avançar alguns. Em primeiro lugar, o facto do elemento efectivamente distintivo no voluntariado poder ser a criação de vínculos de relacionalidade e não a gratuidade, a qual está também presente nas doações monetárias (Zamagni, 2000). Segundo o autor, o que caracteriza o voluntariado não é tanto o facto de ser feito para os outros, mas antes o ser feito com os outros. Por outro lado, Zamagni (2000) identifica igualmente a relação entre a vontade de criar e consolidar redes de confiança e a participação em actividades de voluntariado.

Desta muito breve análise da relação entre voluntariado e relações interpessoais interessa reter algumas conclusões que poderão trazer algo de novo à compreensão da complexidade da actividade voluntária.

Associar a dimensão relacional ao voluntariado permite captar novos elementos que as outras dimensões desvalorizavam. O facto da actividade voluntária ser propícia à ocorrência de interacções face a face leva-nos à consideração de valores como a reciprocidade, a confiança, o compromisso, sentimento de pertença a uma comunidade e até a felicidade.

## CAPÍTULO 2: APRESENTAÇÃO E ANÁLISE CRÍTICA DOS MODELOS TRADICIONAIS EXPLICATIVOS DA DECISÃO DE SE TORNAR VOLUNTÁRIO

*Claramente o voluntariado é um fenómeno complexo, cuja explicação transcende as fronteiras de qualquer abordagem. A Psicologia, a Sociologia, a Antropologia e outras disciplinas, todas proporcionam perspectivas pertinentes do voluntariado. Não tentamos (não deveríamos) propor uma teoria universal do voluntariado, nem tentamos suplantar explicações que resultam de outras disciplinas. O nosso objectivo é mais modesto: oferecemos uma explicação económica de alguns tipos de voluntariado. (Katz e Rosenberg, 2005: 431)*

Neste capítulo é apresentado uma análise crítica da literatura económica referente à explicação das motivações dos voluntários ou modelização da oferta de trabalho voluntário.

Da apreciação da literatura conclui-se que a investigação económica nesta área está numa fase muito embrionária<sup>30</sup>. Durante a década de 1990, assistiu-se, ainda assim, a um período de especial actividade em termos de publicação neste domínio. Com excepção do trabalho precursor de Menchik e Weisbrod (1987) é nesta década que encontramos os trabalhos de referência que permitiram criar um corpo teórico com propostas alternativas de modelização da oferta de voluntariado. Desde 2000, encontram-se menos trabalhos publicados, embora a investigação continue com relativo dinamismo perceptível através de alguma regularidade com que são elaborados documentos de trabalho.

Até recentemente, a escassez de bases de dados que tornassem exequíveis trabalhos desta natureza prejudicou gravemente a concretização de projectos de investigação. Actualmente é comum atribuir-se ao Ano Internacional dos Voluntários (2001) um aumento da investigação, resultante do esforço realizado em termos de recolha de dados, em diferentes países pelo mundo inteiro.

Na perspectiva da teoria económica neoclássica, o comportamento racional, maximizador da utilidade, parece incoerente com a contribuição de tempo para o bem público sem compensações monetária.

Daí o esforço adicional a que os investigadores se viram forçados para justificarem que indivíduos com restrições quer monetárias quer de tempo doem serviços.

Protagonizado por autores como Andreoni, Menckik e Weisbrod, este esforço deu origem a modelos que propõem, na perspectiva da teoria económica, dar resposta à questão da explicação deste tipo de comportamento benévolo.

Na raiz das diferentes propostas destes e de outros autores, encontramos os pressupostos ligados às motivações dos voluntários.

---

<sup>30</sup> Em Devlin (2000) encontramos uma clara referência a este aspecto: “Por exemplo, uma pesquisa na base de dados do *Journal of Economic Literature* obtém 70 entradas para a palavra “volunteers” contra 8759 entradas para “human capital” ou 11907 entradas para “discrimination” (p.11). Uma pesquisa semelhante, em 2010, na base de dados de publicações na área da Economia, IDEAS, deu origem a 181 artigos em que *volunteers* surge no *abstract* e 8628 para a expressão *human capital*.”

Tradicionalmente a investigação nesta área tem sido realizada com base em três modelos: o modelo dos bens públicos, o modelo do consumo privado e o modelo de investimento. É ainda possível conjugar o modelo de bens públicos com o modelo de consumo privado de forma a dar corpo a um quarto modelo: o modelo do altruísmo impuro.

Mais recentemente têm surgido hipóteses explicativas alternativas na área da Economia Experimental/Institucionaliza, que procuraremos também trazer a esta discussão.

De Roy e Ziemek (2000) foi adaptado, e completado com trabalhos adicionais, o Quadro nº 3 que sintetiza os modelos explicativos ditos “tradicionais” do voluntariado:

**Quadro nº 3 – Modelos explicativos do Voluntariado**

MODELO	MOTIVAÇÕES GENÉRICAS	AUTORES
Modelo dos Bens Públicos	Aumentar a Oferta do Bem Público	Schiff (1985); Duncan (1999)
Modelo de Consumo Privado	Satisfação Pessoal/ alegria do acto de voluntariado: utilidade <i>Saem Gola</i>	Menchick e Weisbrod (1987); Schiff (1985); Brown e Lankford (1992); Freeman (1997); Banks e Tanner (1998); Schady (2001); Garcia e Marcuello (2002); Segal e Weisbrod (2002); Hackl et al. (2004); Feldman (2009)
Modelo de Altruísmo Impuro	Síntese do Modelo dos Bens Públicos e do Modelo de Consumo Privado	Andreoni et al. (1996); Duncan (1999); Enjolras (2002); Smith e Chang (2002)
Modelo de Investimento	Ganhar experiência de trabalho, competências e atributos	Mueller (1975); Menchick e Weisbrod (1987); Day e Devlin (1998); Devlin (2000); Hackl et al. (2004); Prouteau e Wolff (2006).

Fonte: construído com base em Roy e Ziemek (2000) e outras leituras

## **2.1 O MODELO DOS BENS PÚBLICOS E O MODELO DE CONSUMO PRIVADO (E O MODELO DE ALTRUÍSMO IMPURO COMO SÍNTESE DOS DOIS)**

No modelo dos Bens Públicos, o desejo de aumentar o bem público motiva os doadores, daí que uma doação só tenha significado se tal acontecer.

No modelo de Consumo Privado é o acto de doar, em si próprio, que motiva a doação, razão pela qual o comportamento benévolo tem sempre razão de ser.

A junção dos dois modelos proporciona um modelo mais realista. Neste caso, os doadores são motivados tanto pelo resultado das suas doações como pelo sentimento gratificante do próprio acto. Falamos do modelo de Altruísmo Impuro.

Façamos uma breve advertência ainda antes de olharmos com mais detalhe cada uma destas hipóteses explicativas. Boa parte da teoria económica do voluntariado propõe modelos explicativos que incluem quer as doações em tempo quer as doações monetárias. Aliás, muitos dos

resultados produzidos debruçam-se mesmo sobre a relação entre os dois tipos de doações e a existência de substituíbilidade ou complementaridade entre elas. No entanto, a inexistência, à data, de bases de dados em Portugal que incluam doações monetárias encaminhou-nos para uma análise sem a sua consideração. Daí que, mesmo na revisão da literatura, optássemos por apresentar os modelos sem as doações monetárias. Este procedimento não é peregrino, uma vez que tem sido usado noutros trabalhos de investigação sobre o voluntariado como são o caso de Enjolras (2002), Garcia e Marcuello (2002) e Hackl et al. (2004).

É, no entanto, arriscada esta nossa opção. Não só porque vai “contra a corrente”, mas, principalmente, porque muitos argumentos são expostos na literatura defendendo a coexistência dos dois tipos de doações. Dye (1980) argumenta que a procura de doações inclui uma procura simultânea de tempo e dinheiro e Brown e Lankford (1992) defendem a estimação conjunta das funções dos dois tipos de doações (Garcia e Marcuello, 2002). É comum inferir-se dos resultados empíricos que o voluntariado e as doações monetárias são complementares, o que indicia um “certo gosto por dar” (*taste for giving*) (Schokkaert, 2006).

Menchick e Weisbrod (1987) defendem que os estudos sobre contribuições de tempo e dinheiro que omitem os efeitos preço cruzados sofrem de má especificação, a não ser que os dois bens sejam independentes, o que, para os autores, é pouco provável. Schokkaert (2006) manifesta uma opinião próxima desta. Já Duncan (1999) revela que omitir as doações em dinheiro gera estimações muito semelhantes às obtidas usando as duas doações simultaneamente, o que pode funcionar a favor da omissão das doações monetárias, opção por nós realizada.

Também a justificar esta nossa opção contará certamente o facto de nos propormos estudar a dimensão relacional do voluntariado. Ao incluirmos esta dimensão, dificilmente poderemos entender as doações monetárias e as doações em tempo como substituíveis. Aliás, o carácter relacional do voluntariado e a ausência do mesmo nas doações monetárias contribuirão certamente para que, ainda que existindo algum grau de substituição, os dois tipos de doação não sejam substitutos perfeitos. Neste contexto, o teste da relação entre doações em dinheiro e em tempo fará menos sentido. Esta ideia é, também, corroborada Prouteau e Wolff (2004), para quem, se um indivíduo procura realizar actividades de voluntariado para promover as suas relações interpessoais, não poderá obter um efeito próximo desse realizando doações monetárias.

### **2.1.1 O Modelo dos Bens Públicos**

De acordo com este modelo, a motivação subjacente a um acto de voluntariado resulta dos benefícios indirectos que um indivíduo retira do aumento da utilidade de outros. A razão da doação de tempo para bens públicos produzidos por privados reside no aumento da oferta total do bem público.

Um comportamento em que alguém se torna voluntário apenas em benefício dos outros, sem qualquer recompensa ou utilidade directa da sua doação, define-se como Altruísmo Puro. Aprofundando este conceito, Cheng e Wagener (2000) distinguem dois tipos diferentes de altruístas. Aqueles que apenas desejam que os beneficiários se sintam melhor e outros, mais paternalistas, desejando promover nos beneficiários a sua própria percepção daquilo que deve ser feito ou consumido e efectivar um certo controlo social. Os primeiros corresponderão, segundo os autores, ao “altruísmo puro” de Andreoni (1988) e à “filantropia” de Becker (1974). No segundo tipo está em

causa o consumo de um bem de mérito específico cujo consumo pelos beneficiários assume um interesse especial dos doadores (p. 2). Adoptamos, nos modelos propostos, um conceito de altruísmo próximo do primeiramente exposto.

Segundo López e Santos (2006) o altruísmo só foi inserido na classificação do JEL em 1993, o que confirma o facto deste tema ser recente entre os interesses dos economistas. Para Andreoni (1990), na Ciência Económica o passo inovador de entender o altruísmo como motivação<sup>31</sup> terá sido dado por Barro (1974)<sup>32</sup> e Becker (1974). No entanto, Prouteau (1999: 80) defende que William Vickrey e Kenneth Boulding, em 1962, foram pioneiros na integração do altruísmo na reflexão económica. Aliás, o próprio Becker em “A Theory of Social Interactions”, reconhece os trabalhos destes autores, assim como de Alchian e Allen (1967)<sup>33</sup>. Romero (2000) também se refere a Boulding no mesmo sentido afirmando que este autor terá sugerido que para se perceber a essência do comportamento benévolo dever-se-ia olhar aos benefícios recebidos pelo doador como consequência desse acto e não encará-lo como uma transferência sem retorno. Hoje em dia, estas recompensas são entendidas como altruísmo pelos economistas.

Um dos caminhos que a teoria económica tem seguido para explicar o comportamento racional altruísta é a utilização de funções de utilidade interdependentes, em que as preferências dos altruístas se definem não só a partir dos níveis de consumo dos próprios, mas igualmente a partir do consumo de outros. Também neste caso se atribui o pioneirismo a Boulding e Vickrey. Na opinião de Reece (1979), terão sido os primeiros economistas modernos a sugerirem que as doações caritativas fossem tratadas em termos económicos através das preferências interdependentes. Por outro lado, quanto à criação de um modelo formal com funções interdependentes, a sua autoria é atribuída por William Reece a Gary Becker (1974). Não obstante, Schwartz (1970), usando a sugestiva expressão de John Donne “no man is an island”, parece ter sido o primeiro trabalho publicado em que se aplicam funções de utilidade interdependentes às doações. O próprio Becker reconhece a existência de trabalhos anteriores, que tratavam a interacção entre indivíduos, na área da Economia das Contribuições Financeiras. Afirma, porém, que as anteriores incursões de economistas neste tema não haviam ainda sido unificadas. Becker vai mesmo mais longe nas suas críticas, defendendo que todos estes trabalhos pecaram em não reproduzirem o ênfase que uma série de economistas influentes do século XIX devotavam a este assunto, uma vez que apenas casos especiais foram sendo tratados.

A validação empírica da existência deste tipo de funções utilidade nas doações tem sido alvo de divergências entre economistas. Schwartz (1970) confirma a existência de interdependência, o mesmo acontece, em 1973, com Hochman e Rodgers, Feldstein (1975), Warr (1982), Roberts (1984) e mais recentemente com Unger (1991)<sup>34</sup>, que encontra validação empírica, ainda que parcial, para a hipótese de interdependência das funções de utilidade no voluntariado. Já Reece (1979) e Sugden (1984: 773-4) são críticos quanto à utilização destas funções na explicação do altruísmo.

---

<sup>32</sup> No caso concreto de Barro, o altruísmo foi estudado sob a forma intergeracional, in Andreoni (1990).

<sup>33</sup> In Becker (1974).

<sup>34</sup> Referências sobre Funções utilidade interdependentes in Schokkaert (2006).

Gary Becker, ainda muito antes da existência de uma discussão entre modelo de bens públicos e modelo de consumo privado, terá sido um dos primeiros defensores do primeiro. No artigo a que nos referimos, Becker entende que o comportamento caritativo pode ser motivado por um desejo de melhorar o bem-estar geral dos destinatários, desvalorizando as restantes motivações.

O modelo de Bens Públicos enquanto explicação do voluntariado levanta algumas questões, entre as quais, a mais importante é a do passageiro clandestino<sup>35</sup>. Os economistas explicam-na da seguinte forma: se um indivíduo encontra apenas na melhoria do bem-estar de terceiros a motivação para realizar uma doação, a sua utilidade aumentará de igual forma caso seja um terceiro a realizar a doação. Assim, se não retirar quaisquer outras recompensas do acto de doar, embora exista a motivação, não terá incentivo em efectivar a sua contribuição, “irá à boleia” da contribuição dos outros. Este modelo é criticado pelo facto de, sendo as contribuições de terceiros substitutas da contribuição do próprio, faltar encontrar um mecanismo que justifique a efectivação da doação.

### 2.1.2 O Modelo de Consumo Privado

O modelo de consumo privado procura resolver algumas questões que o modelo de bens públicos (altruísmo puro – mais comum até à data) apresenta em termos de poder explicativo. Esta maior capacidade explicativa da realidade resulta de ser possível contornar o problema do passageiro clandestino.

Segundo este modelo, os indivíduos retiram utilidade do consumo de “caridade” de forma semelhante à que acontece para os bens privados. As pessoas encaram o tempo de voluntariado como um bem de consumo, algo para ser desfrutado ou consumido. A utilidade resulta não só do facto de o bem ser oferecido, como acontecia para o modelo anterior, mas especificamente do acto de contribuir.

Andreoni (1989) chamou a este efeito: utilidade *warm glow* da doação (satisfação pessoal) e embora lhe seja atribuída a paternidade do conceito, o autor recolhe na literatura económica inúmeros artigos em que este terá sido anteriormente utilizado [In Andreoni (1990): Arrow (1975), Sen (1977), Collard (1978), Roberts (1987), Lucas e Stark (1985), Sugden (1982, 1984), Margolis (1982), Posnett e Sandler (1986)]. Também em Bergstrom et al. (1986) se refere explicitamente o conceito de satisfação pessoal por ter cumprido a sua parte (*warm glow from having done their bit*), reconhece-se a sua importância, embora não seja considerado no trabalho: apenas o total de oferta de bens públicos. Schady (2001) também aponta Tullock (1971)<sup>36</sup> como já se tendo referido ao *warm glow*. Ziemek (2006) recua no tempo, afirmando que Olson<sup>37</sup> (1965) e Becker (1974) terão sugerido que as pessoas têm *a taste for giving*. Ainda assim, em alguns casos, as motivações presentes nestes conceitos poderão ser diferentes das presentes no *warm glow*.

Segundo Andreoni, para além desta motivação, outros autores terão considerado motivos mistos para a contribuição [In Andreoni (1990): Cornes e Sandler (1984, 1986); Steinberg (1987)].

---

<sup>35</sup> Quando o modelo prevê doações monetárias levanta-se um outro problema que é o do *crowding out* total, isto porque uma doação monetária pode ser totalmente substituída pela doação de outra pessoa, sem qualquer prejuízo da utilidade do doador, enquanto no caso do voluntariado se assumir que o voluntário também retirar utilidade do “consumo” de voluntariado.

<sup>36</sup> In Schady (2001).

<sup>37</sup> In Ziemek (2006).

Bergstrom et al. (1986) refere que os trabalhos de Cornes e Sandler (1984), Steinberg (1984) e Andreoni (1985)<sup>38</sup> tratam um modelo em que a utilidade do consumidor depende não só do montante agregado das contribuições, mas também da sua própria contribuição, são modelos de altruísmo impuro.

Uma vez que o bem-estar do indivíduo não depende do bem-estar de outros, o autor apelida as preferências que dão origem à função de utilidade de preferências “egoístas” [Andreoni (1989): 1449].

A motivação da doação é, neste caso, o próprio acto de doar. O processo de ser voluntário e as recompensas associadas motivam o indivíduo a doar. Os resultados desse acto e as necessidades dos outros, como um todo, não influenciam a decisão. A este título, Duncan (1999) chega mesmo a afirmar que os doadores ficarão igualmente felizes ainda que suas doações não produzam qualquer resultado.

Para Andreoni, as pessoas têm gosto em doar e esse prazer pode ter várias justificações: o *status* adquirido, o reconhecimento ou, simplesmente, a vivência de uma experiência gratificante (*warm glow*) resultante do sentimento de cumprimento do dever (Andreoni, 1989, pp.1148). Anteriormente já Boulding (1962) identificara para além de algumas destas, uma outra: o reconhecimento de que existe uma identidade comum na humanidade.

### 2.1.3 O Modelo de Altruísmo Impuro

Este modelo foi apresentado por Andreoni (1989, 1990)<sup>39</sup>. Partindo do Modelo dos Bens Públicos, o autor propôs que se alargasse o modelo de forma a incluir um elemento de satisfação pessoal na doação (*warm glow*). É apelidado de “Altruísmo Impuro” exactamente por incluir esta segunda motivação, que acaba por retirar alguma “pureza” ao conceito de altruísmo, assumindo que o doador pode apropriar-se de parte dos benefícios da doação.

Segundo Andreoni (1989), é razoável esperar que as preferências incluam uma combinação de sentimentos altruístas e de sentimentos egoístas: as pessoas preocupam-se com o nível de bem público, recebendo, igualmente, uma certa satisfação pessoal (*warm glow*). O seu autor original considera este modelo “uma metodologia poderosa, ainda que simples, de tratar as doações, sendo consequente com as observações empíricas” [Andreoni (1989): 1449]. Na prática, este modelo resulta da junção dos dois modelos anteriores. O modelo dos bens públicos e o modelo de consumo privado. Proposto inicialmente para explicar as doações monetárias, com muito pouca frequência tem sido utilizado em investigação no âmbito do voluntariado.

### 2.1.4 Formalizando os Modelos

Assume-se que existem  $n$  indivíduos e apenas um bem privado,  $x_i$  e um bem público,  $C(V)$ <sup>40</sup>, resultante da soma das contribuições em tempo  $V = \sum_{i=1}^n v_i$ . Cada indivíduo  $i$  gasta o seu rendimento,

---

<sup>38</sup> In Bergstrom et al. (1986).

<sup>39</sup> Conforme o autor, as tentativas anteriores de incluir a satisfação pessoal no modelo de doação foram inspiradas na original sugestão de Becker (1974).

<sup>40</sup> Como veremos posteriormente existem desenvolvimentos deste modelo simples que permitem incluir uma função de produção de caridade.

dependente de um salário fixo,  $w$ , e do rendimento não proveniente do trabalho,  $Y_i$ , na aquisição do bem privado e enfrenta uma restrição quanto ao seu tempo,  $t$ , que deverá ser afecto entre o trabalho remunerado, o voluntariado,  $v_i$ , e o lazer,  $l_i$ . Assume-se que a função utilidade é estritamente quase côncava e crescente com os argumentos.

#### Quadro nº 4 - Formalização dos Modelos Explicativos do Voluntariado

##### O PROBLEMA GENÉRICO DE MAXIMIZAÇÃO DA UTILIDADE DO VOLUNTÁRIO

$\begin{aligned} & \text{Max}_{\{x_i, l_i, v_i\}} U_i \quad i = 1, \dots, n, \\ & \text{s.a. } w(t - l_i - v_i) + y_i = x_i^{41} \\ & x_i \geq 0, \quad 0 \leq l_i \leq t, \quad 0 \leq v_i \leq t \end{aligned}$		
O MODELO DE BENS PÚBLICOS	O MODELO DE CONSUMO	O MODELOS DE ALTRUIŚMO IMPURO
$U_i = U_i[x_i, l_i, C(V)] \quad i = 1, \dots, n^1$ $V = \sum_i^n v_i$	$U_i = U_i(x_i, l_i, v_i) \quad i = 1, \dots, n,^1$	$U_i = U_i[x_i, l_i, v_i, C(V)] \quad i = 1, \dots, n^1$
<p>1. Adaptado de Duncan (1998, 1999) e Andreoni (1998, 1990), tendo sido retirada a variável doações monetárias</p>		

**Modelo dos Bens Públicos:** neste modelo, as preferências do voluntário altruísta dependem do consumo privado e do nível agregado de oferta de bem público. Poderemos entender o nível de bem público como uma *proxy* da utilidade dos beneficiários, variável que estará realmente na origem das doações neste modelo. A contribuição para o bem público é feita através do voluntariado. Isto fica claro, por exemplo, no modelo de doações monetárias de Ribar e Wilhelm (2002), em que a despesa em serviços para os beneficiários das instituições é uma *proxy* da utilidade de um beneficiário representativo da instituição de caridade.

Os voluntários não beneficiam directamente das suas doações, apenas usam as suas doações para influenciar o nível total de Bem Público,  $C$ .

**Modelo de Consumo:** as doações do próprio em tempo,  $v_i$ , entram directamente na utilidade do voluntário e podem ser encaradas como um bem de consumo. A oferta  $C(V)$ , não entra na função utilidade, uma vez que o indivíduo não está interessado no nível agregado do bem público. Andreoni et al. (1996) afirma que a introdução da oferta total de caridade em nada alteraria as previsões do modelo, uma vez que nesse modelo não existe a preocupação com os efeitos de interdependência entre altruístas

<sup>41</sup> Pode considerar-se um custo associado à actividade de voluntariado, despesas de bolso ( $p_v$ ). Ficaria:  $w(t - l_i - v_i) + y_i = x_i + p_v v_i$  [Hackl et al. (2004)].



**Modelo de Altruísmo Impuro:** este modelo resulta da junção dos dois anteriores, incluindo-se nas motivações quer o aumento do Bem Público, quer o consumo. Esta função inclui o altruísmo e o egoísmo como casos especiais, que se manifestam na dupla consideração das doações de tempo,  $v_i$ , quer como parte do bem público,  $C$ , quer como um bem privado (gerador directo de utilidade)<sup>42</sup>. Segundo Andreoni (1990) tal acontece de forma a reflectir o facto de as doações individuais assumirem simultaneamente características de bem público e de bem privado.

## 2.2 O MODELO DE INVESTIMENTO

Em muitos casos, os voluntários oferecem o seu tempo como um meio de aumentar o seu valor no mercado de trabalho, situação em que a motivação nasce de um valor esperado positivo para o rendimento futuro, proporcionado por esta actividade. Esta motivação está prevista no **Modelo de Investimento**. O voluntariado permite a acumulação de capital humano através da formação, da aquisição de novas competências e do estabelecimento de contactos úteis (Duncan 1999: 220).

A concretização de um retorno monetário positivo do voluntariado depende, igualmente, da procura de trabalho. Day e Devlin (1998) defendem que os empregadores valorizam as actividades de voluntariado de possíveis candidatos de duas formas: por um lado reconhecem como próxima de uma actividade remunerada a experiência adquirida pelos voluntários; por outro lado, encaram o voluntariado como uma forma de sinalizar características pessoais que doutra forma não seriam observáveis [Day e Devlin (1998): 1180].

Day e Devlin (1998) propõem várias explicações possíveis para um efeito positivo do voluntariado nos salários:

### Quadro nº 5 – Explicações para o efeito positivo do voluntariado nos salários

HIPÓTESE DO CAPITAL HUMANO	Os voluntários adquirem competências úteis que aumentam o seu stock de capital humano.
HIPÓTESE DE SINALIZAÇÃO (SCREENING)	É possível que os voluntários, em média, tenham experiência profissional de melhor qualidade do que os não voluntários, servindo o voluntariado como uma forma de sinalizar essa qualidade aos empregadores.
HIPÓTESE DAS REDES	Através do voluntariado os indivíduos têm acesso a uma rede de contactos profissionais que os ajudam a conseguir empregos mais bem remunerados.

Alguns resultados empíricos apontam para a existência desta motivação: Prouteau e Wolff (2006) apresentam trabalhos em que inquiridos referem o investimento como um motivo para o voluntariado; em Hall (2001) concluiu-se que 23% dos voluntários canadianos optaram por esta actividade para melhorar as suas hipóteses de obterem um emprego; no Reino Unido, 59% dos

<sup>42</sup> No entanto, existem formas funcionais deste modelo, embora apenas para as doações monetárias, em que tal não acontece. O bem público não surge como argumento, mas antes todas as doações para o bem público com exclusão da do indivíduo  $i$ , adaptado ao caso do voluntariado seria:  $V_{-i}$ ,  $V_{-i} = V - v_i$ . Ver, por exemplo, Schokkaert e Van Ootegem (1998)

voluntários consideram que o trabalho de voluntariado proporciona uma oportunidade para aprender novas apetências (Smith, 1998). No entanto, já encontramos em menor número estudos que testem econometricamente esta hipótese.

### Formalizando o Modelo

Caso o motivo de investimento seja relevante, o trabalhador espera receber um prémio salarial representado por  $\alpha$ , que é uma função crescente do *stock* de capital humano acumulado através das actividades de voluntariado,  $S$ , tal que se verifica:  $\alpha''(S) < 0$  sendo a taxa de retorno do prémio decrescente. O nível actual de investimento em voluntariado é representado por  $X$  e o rendimento já com o prémio é dado por:  $w(1 + \alpha(S))$

O problema de maximização do voluntário é dado por<sup>43</sup>:

$$\begin{aligned} & \text{Max } X \int_0^T U[w(1 + \alpha(S)), X]^{-\rho t} dt \\ & \text{s.a.} \\ & \dot{S} = X - \delta S \end{aligned}$$

A função utilidade  $U[w(1 + \alpha(S)), X]$ , definida a partir do nível de investimento e do rendimento acrescido, é contínua e duplamente diferenciável. O stock,  $S$ , está sujeito a  $\delta$ , a taxa exógena de depreciação. O problema do trabalhador será maximizar a função utilidade no caminho do investimento, descontada à taxa de desconto temporal subjectiva  $\rho$

## 2.3 ANÁLISE DE ESTÁTICA COMPARADA

Analisaremos de seguida os efeitos na variável dependente, horas de voluntariado, de alterações nas variáveis independentes mais relevantes: o preço do voluntariado, o rendimento e as contribuições de terceiros, i.e., o Efeito Preço, o Efeito Rendimento e o Efeito *Crowding-out*.

O Quadro nº 6 resume a previsão destes efeitos para o Modelo dos Bens Públicos, para o Modelo de Consumo e para o Modelo de Investimento. Tal não acontece para o Modelo de Altruísmo Impuro, por se tratar de uma junção dos outros dois.

Algumas considerações resultam da análise da estática comparada para estes casos. Boa parte destas previsões foi retirada de artigos cujos modelos incluíam doações monetárias, daí que, em muitos casos, as conclusões tenham sido adaptadas, uma vez que não encontrámos na literatura análise de estática comparada com modelos em que apenas se prevê as doações sob a forma de voluntariado.

### Efeito Preço

Frequentemente o salário líquido é utilizado como proxy do preço do voluntariado. De acordo com os autores que seguem esta metodologia, a título de exemplo Menchick e Weisbrod (1987) e Schiff

---

<sup>43</sup> Retirado de Prouteau e Wolff (2006). Os autores propõem um modelo dinâmico para o trabalho voluntário, partindo da abordagem tradicional do investimento em capital humano.

(1990), os salários medem o custo de oportunidade do voluntariado. O dinheiro perdido ao empregar o tempo a não trabalhar, mas em actividades de voluntariado. As pessoas trocam entre trabalho (ganhos salariais) e voluntariado; seria de esperar que, quanto maior a taxa salarial, menor fosse a probabilidade de o indivíduo gastar o seu tempo em voluntariado [Menchick e Weisbrod (1987)].

No entanto, em Andreoni et al. (1996) não se dá como certa esta relação, defendendo-se, antes, que não se pode fazer qualquer previsão para o efeito do salário nas horas de voluntariado, devido à possibilidade de compensação entre efeito de rendimento e de substituição. Segundo os autores, com salários (taxas salariais brutas) mais elevados (assim como impostos mais baixos) os indivíduos desejarão consumir mais de todos os bens normais, incluindo voluntariado. No entanto, simultaneamente, o custo de oportunidade do voluntariado é superior. O peso relativo de cada um dos efeitos é incerto. Certo é o efeito negativo dos salários líquidos, quando controlado pelo rendimento total.

Quanto ao Efeito Preço no caso do **Modelo dos Bens Públicos**, as dúvidas agravam-se. Quando o modelo inclui as doações monetárias, entende-se que o salário líquido é uma medida pouco apropriada do custo de oportunidade do voluntariado (Duncan, 1999; Banks e Tanner, 1998). Neste modelo, os doadores não estão a comprar tempo mas sim caridade, o que faz depender o custo de oportunidade da tecnologia de produção de caridade. Daqui não resulta, no entanto, que o salário não tenha qualquer efeito: a variação do salário altera o rendimento social que afectará a procura de caridade, uma vez que, no modelo dos bens públicos, o indivíduo encara as suas doações de tempo e de dinheiro como substitutos<sup>44</sup> perfeitos, pode acomodar a sua procura de caridade com uma alteração no trabalho voluntário ou nas doações monetárias.

Quando retiramos as doações monetárias, o bem público passa a ser, exclusivamente, a contribuição em termos de voluntariado, podendo passar a fazer sentido falar do salário como custo de oportunidade do tempo, tal como acontece no modelo de consumo. Daí que tenhamos considerado o Efeito Preço negativo.

As previsões para o efeito preço no **Modelo de Investimento** não são consensuais. Romero (2000) defende a existência de uma relação negativa, pessoas com salários mais baixos poderão ter um desejo mais forte de melhorar os seus salários futuros do que pessoas com salários mais elevados. Os desempregados e os jovens podem ver o voluntariado como uma possibilidade para adquirirem competências básicas que facilitem a entrada no mercado de emprego, enquanto os já estabelecidos nos seus empregos podem reconhecer valor na realização de contactos através do voluntariado que podem ajudá-los a avançar na sua carreira.

A esta hipótese opõe-se o argumento de Menchick e Weisbrod (1987), defendendo que, de acordo com o Modelo de Capacidades Heterogéneas, os indivíduos têm uma capacidade diferente de transformar horas adicionais de voluntariado em ganhos salariais futuros. Se os que possuem maior capacidade para beneficiarem do voluntariado também ganharem mais por hora no mercado de trabalho, temos uma situação em que trabalhadores com salários mais elevados podem oferecer mais horas de voluntariado do que aqueles que recebem salários mais baixos. Esta hipótese não foi

---

<sup>44</sup> O modelo dos Bens Públicos com doações monetárias e de tempo inclui este pressuposto, uma vez que o indivíduo está apenas interessado no aumento do bem público.

testada, sendo apenas apresentada como uma possível excepção ao efeito dos salários na oferta de voluntariado.

É, assim, difícil de prever o sinal do efeito preço, no caso do modelo de investimento.

### **Efeito rendimento**

O facto de o voluntariado se tratar de um bem de consumo leva a que se preveja que a quantidade de voluntariado varie directamente com a riqueza do indivíduo.

Andreoni et al. (1996) defendem que o rendimento não proveniente do mercado de trabalho tem um efeito positivo nas horas de voluntariado, desde que seja um bem normal.

No caso do **Modelo de Investimento**, as conclusões não são consensuais. Day e Devlin apontam o rendimento como um importante determinante da decisão do indivíduo se tornar voluntário. O contrário afirma Ziemek (2006): a decisão de investimento é independente do nível de rendimento. Já Menchick e Weisbrod (1987) fazem depender o sentido do efeito rendimento da existência (ou não) de imperfeições no mercado de capitais, as quais dizem respeito à existência de restrições de capital e à desigualdade entre as taxas de juro activas e passivas. Numa situação de mercados de capitais imperfeitos, aqueles que auto-financiam o seu investimento podem investir mais do que aqueles que têm que pedir emprestado para o fazer. Daí que a riqueza financeira e de propriedade possibilite a realização de mais actividades de voluntariado. Genericamente, serão maioritariamente os indivíduos com rendimentos superiores a terem a capacidade de “suportar” as suas actividades de voluntariado (trabalhar sem receber dinheiro). Segundo os autores, em Becker (1975), a oferta de capital humano comporta-se de forma próxima desta. As famílias com maior acesso aos recursos, *ceteris paribus*, investirão mais do que aquelas que têm que recorrer ao mercado e pagar taxas de juro. Não existindo imperfeições no mercado de capitais, os investimentos serão realizados sempre que o valor actual de ganhos futuros for positivo, independentemente do nível de rendimento.

### **Efeito de Crowding-out**

Embora o sentido deste efeito seja comumente avaliado apenas para as doações monetárias, parece-nos plausível estender esta análise ao voluntariado. Isto é, como Ziemek (2006) concluiu para as doações monetárias, o indivíduo **altruísta puro**, apenas interessado na provisão agregada do bem público, reduzirá a sua doação quando as contribuições de outros aumentarem e aumentará a sua quando reduzirem as de terceiros. Sempre com o fim de manter constantes o total de contribuições e a utilidade. Confirmar-se-á, assim, uma relação negativa entre a contribuição de terceiros e a própria.

Já em relação ao impacto da despesa estatal, que se estuda no caso das contribuições monetárias, as conclusões serão diferentes, uma vez que excluimos as doações monetárias do nosso trabalho. Nos casos em que existem doações monetárias, o aumento da despesa estatal pode contribuir para que a percepção de necessidade por parte dos doadores seja menor.

Esta nossa opção é reforçada por Duncan (1999). Até à data, o voluntariado era excluído da análise do *crowding-out*, que apenas media o impacto da despesa do Estado nas doações monetárias. O autor defende que a omissão do voluntariado da análise trazia efeitos ambíguos às estimações. O Modelo dos Bens Públicos para as doações monetárias prevê o *crowding-out* total,

euro por euro, em que as despesas do Estado podem anular na totalidade as contribuições totais. Diz Duncan que isto não aconteceria caso existissem contribuições para o bem público resultantes do voluntariado, uma vez que não seriam anuladas da mesma forma.

No **Modelo de Consumo Privado**, mantendo tudo o resto constante, os indivíduos preferem cabazes que tenham mais *warm glow* resultante das doações. O modelo não prevê, assim, que as contribuições do indivíduo *i* sejam directamente influenciadas por alterações na oferta do bem público, causadas por doações de terceiros, excluindo-se, desta forma, a hipótese de *crowding-out*.

No entanto, nos casos em que o modelo depende, não das horas de voluntariado, mas do valor do trabalho voluntário para a instituição, haverá lugar à análise da estática comparada para esta variável (ver Andreoni et al. (1996): 7).

**Quadro nº 6 - Estática comparada para o Modelo de Bens Públicos, Modelo de Consumo e Modelo de Investimento**

EFEITOS/MODELOS		Positivo	Negativo	Neutro /Indeterminado
<b>EFEITO PREÇO</b> <b>Avalia as consequências nas horas de voluntariado de alterações do preço do voluntariado (custo de oportunidade).</b>	<b>Modelo de Bens Públicos</b>		O aumento do salário líquido conduzirá à descida do voluntariado, diminuindo o nível do bem público.	
	<b>Modelo de Consumo</b>		O voluntariado, enquanto bem de consumo indutor de utilidade, deverá variar inversamente com o seu preço.	Não se poder fazer previsões para o efeito desta variável nas horas de voluntariado. [Andreoni et al. (1996)]
	<b>Modelo de investimento</b>	Relação positiva entre salário e voluntariado. [Menchick e Weisbrod (1987)]	Probabilidade mais elevada de existência de uma relação negativa. [Ziemek, (2006) e Romero (2000)]	
<b>EFEITO RENDIMENTO</b> <b>Avalia as consequências nas horas de voluntariado de alterações no rendimento.</b>	<b>Modelo de Bens Públicos</b>	Sendo o voluntariado um bem normal, haverá uma relação positiva entre rendimento e horas de voluntariado.		
	<b>Modelo de Consumo</b>	Se o voluntariado for um bem de consumo, prevê-se que a quantidade de voluntariado varie directamente com a riqueza do indivíduo.		
	<b>Modelo de investimento</b>	Havendo imperfeições no mercado de capitais, o número de horas de voluntariado pode aumentar com o rendimento, com a riqueza financeira e de propriedade. [Menchick e Weisbrod (1987)]		

EFEITOS/MODELOS		Positivo	Negativo	Neutro /Indeterminado
<b>EFEITO CROWDING-OUT</b> Avalia as consequências nas horas de voluntariado de alterações nas contribuições privadas de terceiros.	<b>Modelo de Bens Públicos</b>	Prevê-se uma relação negativa entre a própria contribuição e a de outros: <i>Crowding-out</i> .		
	<b>Modelo de Consumo</b>			
	<b>Modelo de investimento</b>	Dependência positiva entre as contribuições do próprio e as contribuições de outros voluntários. [Ziemek, 2006]		

## 2.4 ANÁLISE EMPÍRICA DAS MOTIVAÇÕES DO VOLUNTARIADO

Propomo-nos de seguida apresentar um resumo dos resultados que têm sido obtidos pelos economistas na validação empírica dos modelos anteriormente expostos. Resultados que não são conclusivos e raramente unânimes, talvez com excepção para o efeito da instrução. Escolher um dos modelos como sendo o que apresenta maior capacidade explicativa da realidade seria um esforço inglório. Daí que nos limitemos a descrever as vantagens e fraquezas de alguns dos modelos que têm sido utilizados em trabalhos empíricos sobre as motivações dos voluntários.

Ainda que chegando a conclusões muito diferentes, boa parte dos trabalhos empíricos de Economia do voluntariado parte de pressupostos comuns:

- Os indivíduos são racionais e bem informados, procuram maximizar a utilidade sujeitos a restrições quanto ao número total de horas disponíveis, às taxas salariais e aos rendimentos não provenientes do trabalho.
- A procura de voluntariado é infinitamente elástica para o salário “zero”, i.e., as organizações para as quais os voluntários pretendem oferecer trabalho voluntário estão dispostas a aceitar todos os voluntários que se ofereçam (em quantidade e qualidade). Segundo Banks e Tanner (1998), tal só seria plausível se o custo de “empregar” voluntários fosse zero. O que não acontece na realidade, uma vez que recrutar e formar voluntários tem custos que tornam a procura finita. Também os requisitos específicos de cada organização voluntária em termos de capacidades específicas que pretendem dos voluntários provocam o mesmo efeito.
- A procura de trabalho (de mercado) dirigida a cada pessoa é infinitamente elástica para o salário corrente.

### Modelo de Bens Públicos

O modelo dos Bens públicos tem sido preterido nos trabalhos empíricos em relação ao modelo de consumo privado. O trabalho de investigação que segue mais de perto os pressupostos do modelo dos bens públicos é relatado no artigo de Duncan (1999). No entanto, o autor acrescenta ao conceito de altruísmo puro uma variante que o torna mais próximo do modelo de altruísmo impuro. Ainda assim, e uma vez que testou os dois modelos separadamente, conseguimos retirar algumas conclusões sobre a forma como este modelo explica a realidade.

No modelo desenvolvido pelo autor, cada indivíduo decide a sua doação para o bem público. A escolha individual óptima de consumo privado, lazer, trabalho voluntário e doações monetárias é determinada, em parte, pelas doações de outros. Considera uma instituição que usa  $K$  e  $L$  para produzir caridade através da tecnologia descrita pela função  $C(L,K)$ .

### Modelo de Consumo Privado

O trabalho publicado por Menchick e Weisbrod (1987) foi a primeira tentativa de modelizar a função de oferta de trabalho voluntário. Trabalhos anteriores, como os de Mueller (1975); Long (1977)<sup>45</sup>; Dye

---

<sup>45</sup> Este trabalho é uma das primeiras aplicações do modelo de Becker de ocupação de tempo às contribuições em tempo e dinheiro e um dos primeiros artigos em que o voluntariado aparece modelizado. No entanto, o



(1980); Schiff (1985) e Clotfelter (1985, cap. 5)<sup>46</sup>, embora analisando as contribuições de tempo, não procuravam, necessariamente, propor uma curva da oferta.

Menchick e Weisbrod (1987) propõem dois modelos separados para a motivação de consumo e a motivação de investimento devido ao facto de algumas variáveis explicativas funcionarem de forma diferente em cada um dos modelos (Judd, 1998).

Brown e Lankford (1992), na linha de Clotfelter (1985), introduzem no modelo um processo sequencial de decisão em que o princípio neoclássico de flexibilidade do número de horas de trabalho é contrariado. A partir deste pressuposto, constroem um modelo em que as horas de trabalho são decididas exogenamente e numa fase anterior às decisões relacionadas com o voluntariado. Foram igualmente inovadores na estimação simultânea de uma equação de contribuições monetárias e de uma equação de horas de voluntariado.

Freeman (1997) optou igualmente por um modelo de consumo privado, no caso concreto, com uma especificação flexível, separando a decisão de participação (tornar-se ou não voluntário) da decisão de quantas horas de voluntariado oferecer. Introduziu alguns elementos novos na sua abordagem, como a inclusão das diferenças nas actividades de voluntariado realizadas para o cálculo do preço do voluntariado assim como uma medida da produtividade individual na actividade voluntária. No entanto, de acordo com o próprio autor, o conceito chave do seu modelo é a consideração de uma função de produção que transforma voluntariado e doações em caridade.

Banks e Tanner (1998), também assumindo um modelo de consumo privado, introduziram a determinação simultânea da oferta de trabalho e de voluntariado e a estimação dos salários para evitar o enviesamento do efeito estimado do salário no número de horas de voluntariado

Garcia e Marcuello (2002) transferem a unidade de decisão do indivíduo para o casal, sendo que oferta de trabalho dos dois cônjuges assim como a suas doações em tempo para as instituições não lucrativas são tomadas conjuntamente em família. O modelo considera que a decisão tomada no âmbito das famílias no momento de doar tempo para uma ONL reduz o tempo disponível para o lazer e para o trabalho remunerado. Considera igualmente a interdependência dessas decisões.

Segal e Weisbrod (2002) criticam o facto de até à data do seu trabalho a investigação ignorar as características dos voluntários e das tarefas, acabando por se assumir a homogeneidade entre indústrias nas forças de oferta e de procura que influenciam os “encontros” (*matches*) entre voluntários e organizações. Contrariando esta tendência introduzem o teste da hipótese da homogeneidade, estimando e comparando funções de oferta de trabalho voluntário para três sectores que usam muito voluntariado (saúde, educação e organizações religiosas). A heterogeneidade dos voluntários e das tarefas de voluntariado sugere um processo de repartição em que voluntários com determinadas características e preferências migram em direcção a tarefas e indústrias particulares.

Hackl et al. (2004), no modelo de consumo que propõem, entram em consideração com auto-selecção para o voluntariado e com a simultaneidade entre a decisão de voluntariado e a determinação do rendimento.

---

objectivo não era encontrar uma oferta de trabalho voluntário, mas sim identificar os efeitos de diferentes esquemas fiscais na escolha entre doações em tempo e dinheiro. Este modelo é desenvolvido, posteriormente, por Dye (1980), um dos primeiros trabalhos a analisar os determinantes do voluntariado.

<sup>46</sup> In Brown e Lankford (1992).

### **Modelo de Altruísmo Impuro**

Andreoni et al. (1996), ao modelo de Altruísmo Impuro tradicional, adicionaram a possibilidade da utilidade que os agentes retiram das suas actividades altruísticas depender do valor dessa actividade para a instituição. A estas preferências deram o nome de *warm glow altruists*, ou seja, os agentes gostam de contribuir para organizações de beneficência e retiram maior satisfação quanto maior for o valor da sua doação para a caridade.

Enjolras (2002) apresenta um modelo sem doações monetárias e introduz variáveis novas relacionadas com a instituição, como os recursos da instituição, resultantes quer de receitas comerciais quer de contribuições. O modelo começa por ser de consumo sendo depois acrescentada uma variável que o torna um modelo de altruísmo impuro. Esta variável representa a disponibilidade de um bem colectivo em relação ao qual o indivíduo decide afectar tempo, sem que tenha, necessariamente, que beneficiar dele.

### **Modelo de Investimento**

Mueller (1975) é por todos os autores considerada uma obra de referência nesta área e estamos em crer que seja o trabalho mais citado, mesmo em artigos recentes. Para além de outros aspectos relativos ao voluntariado das mulheres, estudou a ligação entre esta actividade e o mercado de trabalho, usando, segundo Vaillancourt e Payette (1986), o modelo de ocupação de tempo e o modelo de capital humano.

Menchick e Weisbrod (1987) testaram o voluntariado como uma forma de investimento ao colocarem a hipótese de que as pessoas se tornam voluntárias pelo facto de o rendimento futuro poder aumentar, ao ser proporcionada experiência profissional e contactos potencialmente valiosos. Um indivíduo será motivado para oferecer trabalho voluntário quando o valor esperado do rendimento futuro ganho através da experiência de voluntariado, líquido do custo de oportunidade do voluntariado, é positivo. Em geral, os indivíduos que têm maior potencial salarial resultante do voluntariado oferecerão voluntariado. No entanto, Judd (1998) afirma que tal deverá ser entendido como condição necessária, mas não suficiente para o voluntariado. É natural que existam indivíduos que, possuindo elevados salários potenciais, ainda assim, não se tornem voluntários.

Day e Devlin, associados ou individualmente, têm sido os autores que mais se têm dedicado a testar empiricamente as hipóteses avançadas pelo modelo de investimento.

Day e Devlin (1998) é o único estudo que estima o diferencial de salários entre voluntários e não voluntários, procurando explicação para as diferenças salariais entre homens e mulheres. Nesse trabalho, a hipótese de investimento é testada empiricamente, com a estimação de uma função-salário de acordo com a teoria do capital humano, utilizando dados Canadianos. Os autores defendem que o modelo de capital humano proporciona uma ferramenta natural para estudar os retornos do voluntariado, uma vez que o voluntariado conduz à aquisição de conhecimentos profissionais úteis e de experiência.

Devlin (2000) mantém a linha do anterior trabalho, usando dados mais recentes e de maior qualidade e um procedimento de auto selecção de Heckman, para examinar se o mercado de trabalho continua a recompensar os voluntários em relação aos não voluntários. Procurou de igual forma investigar as razões pelas quais o mercado se comporta desta modo.

Prouteau e Wolff (2006) criticam os trabalhos realizados até à data. Afirmam que o pico de idade a que chegaram Menchick e Weisbrod é muito tardio e que o teste utilizado por Day e Devlin (1998) é inconclusivo, uma vez que a variável *dummy* utilizada não permite retirar qualquer conclusão quanto à relação causal entre o prémio salarial e a participação em voluntariado. Os diferenciais salariais podem mesmo resultar de um factor não observável como a eficiência laboral que pode contribuir para a participação no voluntariado, uma vez que o voluntariado é uma actividade produtiva. As este título os autores referem Segal (1993) que terá sugerido uma correlação na produtividade entre trabalho remunerado e voluntariado, mas valorizando o facto desta correlação na produtividade não poder ser interpretada como defesa do motivo de investimento.

Os dados usados até ao momento são igualmente alvo de crítica de Prouteau e Wolff (2006) por se tratarem de amostras não representativas, acabando por afectar as conclusões empíricas. Para evitarem alguns dos problemas anteriores, aplicam um *endogenous switching regression model*. Estimaram, em primeiro lugar, a existência de um diferencial de salário entre voluntários e não voluntários, examinando igualmente se o prémio influencia a decisão de participação. Em segundo lugar, investigam a presença de tipos alternativos de retornos no mercado de trabalho, como a mobilidade de emprego ou a saída e reentrada no mercado de trabalho. Usam um modelo dinâmico de investimento em voluntariado, inspirado na abordagem *standard* de capital humano.

Hackl et al. (2004) propõem também um modelo de investimento que procura resolver os problemas econométricos já apontados no caso do modelo de consumo e investigam as motivações subjacentes ao modelo de investimento.

## **Resultados Empíricos**

Olhando agora a análise empírica destes três modelos de explicação do voluntariado, observamos a dificuldade em encontrar resultados robustos, talvez com excepção para o efeito da instrução. As variáveis mais estudadas têm sido o preço do voluntariado (medido, segundo alguns economistas, pelo salário), o rendimento e um conjunto alargado de variáveis sócio demográficas distintivas dos voluntários.

Este último conjunto de variáveis constitui-se como um vector que permite capturar as preferências por voluntariado. Entre estas variáveis é habitual encontrar: o género; a idade; a situação familiar, quer quanto ao estado civil quer quanto à presença de filhos; a instrução; a religiosidade; a situação perante o emprego, concretamente o facto de estar ou não empregado, o número de horas de trabalho e o tipo de emprego; a dimensão populacional do local de residência (urbano/rural).

Optámos por apresentar os resultados empíricos com o objectivo de validar os modelos económicos que nos propusemos analisar criticamente. No entanto, seria possível organizar as variáveis que surgem na literatura como explicativas da decisão de participação em actividades de voluntariado de formas alternativas. Uma das propostas mais interessantes foi sugerida por Smith (1994), que na óptica da Sociologia propõe inclusivamente alguns modelos de explicação da actividade voluntária também diferentes dos enunciados pelos economistas. Uma dessas propostas foi já referida por nós aquando da análise da relação entre lazer e sociabilidade, mais à frente voltaremos a fazer uso das conclusões de David Smith.

Ao longo do tempo têm sido estudadas as decisões relativas às doações de tempo de forma cada vez mais sofisticada, permitindo que se separe a decisão de alguém se tornar voluntário (decisão de participação) da decisão do número de horas a oferecer. As variáveis mais importantes na primeira fase do processo de decisão nem sempre assumem igual importância na segunda fase, verificando-se que a mesma variável pode assumir efeitos de sentido contrário num e noutro caso.

Já Mueller<sup>47</sup>, referida em Dye (1980), afirmava que, teoricamente, as decisões de doar e de quanto doar poderiam ser decisões distintas. Empiricamente, segundo Day e Devlin (1996), a separação da decisão de participação da decisão relativa ao número de horas a oferecer foi realizada por Clotfelter (1985). Outros autores vieram a fazê-lo, tais como Day e Devlin (1996), Freeman (1997), Banks e Tanner (1998) e Enjolras (2002). Esta abordagem só é possível com dados que contenham voluntários e não voluntários.

Para Banks e Tanner (1998) a fase inicial corresponde à participação em actividades de voluntariado. Para além das variáveis habituais, associadas quer à participação quer o número de horas (idade, instrução, género, estado civil, etc.), estes autores incluíram variáveis que pretendem captar alguns dos custos fixos de se tornar voluntário e a ligação à comunidade local, relevantes para a participação, mas não para o número de horas. Segundo Cappellari e Turati (2004), estas variáveis são *proxies* de motivações intrínsecas.

Na nossa análise, e sempre que possível, identificámos as variáveis que influenciam a decisão de alguém se tornar voluntário separadamente das variáveis que explicam o número de horas de voluntariado.

### **O Efeito Preço**

Grande parte dos resultados encontrados revela um efeito preço negativo. De realçar que o efeito preço mede o impacto de variações do salário no número de horas de voluntariado oferecidas e não na participação em actividades de voluntariado. Daí que este efeito apresente um valor negativo no estudo de Freeman (1997), ainda que o autor tenha encontrado um efeito positivo dos salários na taxa de participação. O mesmo acontece a Banks e Tanner (1998), ao separarem a decisão de se tornar voluntário da decisão do número de horas de voluntariado. Carlin (2001), para mulheres casadas e com dados dos anos 70, chega a resultados opostos, um efeito preço positivo e uma relação negativa entre o salário e a participação em actividades de voluntariado.

Banks e Tanner (1998) encontram resultados diferentes consoante as especificações do modelo utilizado. Para o modelo em que não há determinação conjunta de horas de trabalho e de voluntariado, a variável salário entra negativa e significativamente. Ao controlar a endogeneidade, no segundo modelo, o coeficiente da variável salário estimado é positivo e significativo, ao contrário das previsões de modelos simples de oferta de trabalho voluntário. Indica-se a consideração do tipo de actividades voluntárias desempenhadas como uma das formas de explicar esta situação. Quando utilizam a função de produção de caridade de Freeman, não encontram relação entre os salários individuais e o número de horas de voluntariado.

---

<sup>47</sup> Dye não refere o trabalho de Mueller por nós conhecido, mas sim um estudo não publicado, realizado pela autora na Wesleyan University, intitulado: "An Economics Theory of Volunteer Work".

Para além do segundo modelo de Banks e Tanner, no outro caso em que o Efeito Preço é positivo, o já referido estudo de Carlin (2001), os resultados são justificados com base na especificidade da sua amostra, que apenas contém mulheres casadas.

De acordo com a metodologia usada por Feldman (2003), o preço do tempo não é observável, daí que não consiga calcular a elasticidade preço.

### **O Efeito Rendimento**

Nos trabalhos analisados, genericamente, são encontrados valores positivos para o impacto do rendimento nas horas de voluntariado. Para alguns autores (Menchick e Weisbrod, 1987) o aumento do voluntariado dá-se a uma taxa decrescente.

Freeman (1997) encontra resultados diversos, consoante as bases de dados que utiliza. Retirou as seguintes conclusões: os voluntários têm um rendimento familiar mais elevado, o coeficiente associado ao impacto do rendimento da família é zero na participação e negativo no número de horas de voluntariado (negligenciável no caso das mulheres). No entanto, utilizando uma outra base de dados encontrou coeficientes do rendimento da família positivos. Carlin (2001) obteve uma elasticidade de rendimento da oferta de trabalho voluntário reduzida e negativa, concluindo-se que as outras fontes de rendimento são importantes para as mulheres casadas, nos anos 70. Ainda assim, o efeito na participação é positivo.

No entanto, o cálculo do efeito rendimento no caso do voluntariado surge envolto em alguma polémica. Hackl et al. (2004) não encontra sinais de efeito do rendimento no voluntariado e nota que, em muitos casos, o facto dos investigadores identificarem sinal positivo para o impacto do rendimento na probabilidade de alguém se tornar voluntário deve ser encarado com preocupação, uma vez que pode apenas resultar de se ignorar a potencial simultaneidade entre o rendimento individual e a decisão de se tornar voluntário. Aliás, o autor experimenta estimar a variável voluntariado sem resolver a questão da simultaneidade e encontra um valor com elevada significância para a influência do rendimento no voluntariado.

Day e Devlin (1996) revelam preocupação semelhante, embora admitindo a importância do rendimento enquanto variável explicativa em qualquer modelo baseado na maximização da utilidade. Freeman (1997) corrobora estes receios, lembrando que para além de poder estar relacionado com trabalho no passado e a poupança, pode estar correlacionado com o termo erro em qualquer equação de trabalho.

## Quadro nº 7 - Resultado Empíricos do Efeito Preço e do Efeito Rendimento

EFEITOS	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO/ INDETERMINADO
<b>EFEITO PREÇO</b>			
Avalia as consequências nas horas de voluntariado de alterações do preço do voluntariado (custo de oportunidade).	Banks e Tanner (1998)(1); Carlin (2001)(2)	Menchick e Weisbrod (1987); Schiff (1990); Brown e Lankford (1992); Andreoni et al. (1996); Freeman (1997)(3); Banks e Tanner (1998)(4); Duncan (1999)(5);	Mueller (1975); Banks e Tanner (1998)(6); Freeman (1997)(7); Feldman (2003).
<b>EFEITO RENDIMENTO</b>			
Avalia as consequências nas horas de voluntariado de alterações no rendimento.	Dye (1980); Menchick e Weisbrod (1987); Brown e Lankford (1992)(8); Freeman (9) Duncan (1999)(10); Andreoni et al. (1996); Schady (2001); Feldman (2003), Prouteau e Sardinha (2011); Pires e Sardinha (2011)	Freeman (1997)(7); Carlin (2001)(2).	Hackl et al. (2004)

(1) Segundo modelo, com controlo da endogeneidade; (2) Refere-se, apenas, ao trabalho voluntário das mulheres casadas nos anos 70; (3) Para a segunda base dados que trabalhou: *Gallup Survey- Independent Sector* e para a primeira, no caso das mulheres; (4) Modelo em que não há determinação conjunta; (5) Neste caso, mede a elasticidade preço das doações para caridade (dinheiro e tempo em conjunto) do agregado familiar; (6) Modelo com determinação conjunta das actividades de mercado e não de mercado e caso em que utilizam a função de produção de caridade de Freeman; (7) Para a primeira base de dados que utilizou na estimação e apenas para os homens; (8) Encontram um efeito positivo do rendimento no tempo de voluntariado para os homens (pp.327); (9) Numa das bases de dados e para os rendimentos da família; (10) A elasticidade rendimento é calculada para as doações monetárias e em tempo conjuntamente e tendo em consideração o rendimento do agregado familiar.

### As variáveis Sócio demográficas

Nos diversos estudos, um conjunto de variáveis sócio demográficas são acrescentadas aos modelos. Genericamente estas variáveis fazem parte de um vector que deixa capturar as preferências por voluntariado. Os resultados das estimações permitem fazer uma caracterização genérica do voluntário. De seguida analisaremos as conclusões que estão resumidas no Quadro nº 8.

### **Idade**

As conclusões quanto ao efeito da idade no voluntariado não são unânimes nos trabalhos que analisámos. Ainda assim, prevalece a hipótese de existência de um padrão de ciclo de vida decrescente com a idade, que atingirá um pico, aproximadamente a meio da quarta década de vida. Este perfil de idade em forma de U invertido é observado por Menchick e Weisbrod (1987) (pico aos 43 anos), Brown e Lankford (1992)<sup>48</sup>, Banks e Tanner (1998)<sup>49</sup> (pico aos 47 anos), Prouteau e Wolff

<sup>48</sup> Embora os autores não tenham obtido significância estatística nos coeficientes relativos à idade, encontraram um período (dos 30 aos 44 anos) em que as doações de tempo são maiores

<sup>49</sup> Resultados válidos para um dos modelos que propõem.

(2006)<sup>50</sup> (pico aos 46 anos). Day e Devlin (1996) encontram o mesmo comportamento, mas a **probabilidade de se tornar voluntário** aumenta ao longo da meia-idade e decresce apenas depois dos 65 anos.

Outras duas conclusões corroboram esta hipótese. Em zonas rurais do Peru, Schady (2001) revela que a probabilidade de se tornar voluntário aumenta com a idade, embora a uma taxa decrescente. Numa amostra com indivíduos cuja idade é igual ou superior a 70 anos, Choi (2003) concluiu que as pessoas, ao envelhecerem, menos provavelmente se tornarão voluntárias.

A conclusão de que existe um ciclo decrescente de voluntariado ao longo da vida apoia a explicação oferecida pelo modelo de investimento, ainda que o pico pareça muito tardio para ser justificado por este motivo. Em parte contrariando estes resultados, Freeman (1997) identifica uma relação positiva entre a idade e o voluntariado. Outros autores vão ainda mais longe negando a influência da idade na decisão de alguém se tornar voluntário, Devlin (2000), e nas horas de voluntariado, Feldman (2003). Tal é justificado pelo último autor, pela presença de efeitos contraditórios de um decréscimo da capacidade física que surge com o envelhecimento, enquanto, concorrentemente, aumenta o tempo disponível para o voluntariado (por ex. a reforma).

## Sexo

No que respeita à **decisão inicial de se tornar voluntário**, não é possível encontrar um padrão nas respostas, uma vez que Day e Devlin (1996) e o primeiro modelo de Banks e Tanner (1998) concluem que os homens menos provavelmente se tornam voluntários do que as mulheres, enquanto Devlin (2000), Schady (2001) e Prouteau e Wolff (2006) chegam a resultados opostos. No caso concreto dos últimos autores, apenas são consideradas tarefas de gestão, e os autores justificam a taxa de participação feminina inferior pelo facto das tarefas domésticas diminuírem o tempo livre para actividades extra trabalho.

Quanto à decisão relativa ao **número de horas a disponibilizar** para actividades de voluntariado, os resultados são igualmente pouco conclusivos.

Menchick e Weisbrod (1987) concluem que as mulheres, *ceteris paribus*, doam substancialmente mais tempo do que os homens<sup>51</sup>. Segal e Weisbrod (2002) retiraram a mesma conclusão para o conjunto de sectores de actividade que analisaram.

Em desacordo com este resultado, Day e Devlin (1996) defendem que os homens contribuem mais horas no caso de serem voluntários.

No primeiro modelo de Banks e Tanner (1998), quanto ao número de horas, o género não se revelou significativo.

Para além de possíveis diferenças causadas pelo género na participação no voluntariado e no número de horas dispendidas, existem, ainda, consequências no tipo de actividades a que homens e mulheres estão ligados. Ziemek (2006), referindo-se a Gaskin e Smith (1997), afirma que em vários estudos se conclui que as mulheres estão mais interessadas nos cuidados com os outros,

---

<sup>50</sup> Neste caso trata-se de voluntariado exclusivamente em actividades de gestão.

<sup>51</sup> Relembremos que estes autores apenas analisaram agregados familiares com uma única fonte de rendimento. Daí que este resultado se aplique apenas a mulheres não casadas que trabalham fora de casa e a mulheres casadas que trabalham fora de casa, mas cujos maridos não o fazem. Ficaram de fora, por exemplo, as mulheres dos casais em que ambos têm ocupações remuneradas.

em tarefas personalizadas (face-a-face) e os homens interessados em actividades de política pública e que este padrão é estável entre vários países.

### **Estado Civil/ Situação Familiar**

Quanto à probabilidade de **alguém se tornar voluntário**, os seguintes estudos chegaram a resultados que indicam uma relação positiva entre casamento e esta probabilidade: Day e Devlin (1996), provavelmente devido ao envolvimento nas actividades de voluntariado dos seus cônjuges; Freeman (1997), primeiro modelo de Banks e Tanner (1998) e Schady (2001).

Ainda que sob um forte padrão da influência positiva do casamento na participação no voluntariado, também para esta variável as conclusões não são unânimes. Devlin (2000) encontrou um efeito negativo do facto de estar casado na probabilidade de se tornar voluntário e para Prouteau e Wolff (2006) viver com um cônjuge não influencia a participação em actividades de voluntariado (de gestão, no caso concreto).

Já no que diz respeito ao **número de horas**, as habituais divergências mantêm-se. Defendem o impacto negativo do casamento no número de horas oferecidas os seguintes autores: Brown e Lankford (1992), referindo-se apenas às mulheres e Freeman (1997) para os homens.

Apoiam um efeito positivo do casamento nas horas dedicadas ao voluntariado os resultados dos trabalhos de: Menchick e Weisbrod (1987), Freeman (1997), no caso das mulheres.

Existem igualmente conclusões que defendem a inexistência de relação entre as duas variáveis, falamos dos trabalhos de Day e Devlin (1996)<sup>52</sup>, de Banks e Tanner (1998) (1º modelo) e de Feldman (2003).

Um outro efeito identificado, quanto à situação familiar, diz respeito ao facto de pertencer a uma família monoparental. Segundo Brown e Lankford (1992) este impacto será negativo no número de horas. Os autores alertam para a importância crescente destas situações e do impacto que esta nova realidade social pode ter no voluntariado das mulheres. No entanto o coeficiente para estas situações só pode ser comparado com o das mulheres solteiras sem filhos (que apresentam valores mais elevados de voluntariado) uma vez que não encontraram diferenças significativas quando compararam com mulheres casadas com filhos.

---

<sup>52</sup> Apontaram como excepção as mulheres.



**Quadro nº 8 - Resultados Empíricos das Variáveis Sócio demográficas**

<b>IDADE</b>	Existência de um padrão de ciclo de vida decrescente com a idade, em forma de U invertido, que atingirá um pico, aproximadamente a meio da quarta década de vida.	<b>Participação</b>	<b>Positivo</b> Clotfelter (1985); Schady (2001); Freeman (1997); Pires e Sardinha (2011)	<b>Negativo</b> Choi (2003)(1)	<b>Neutro/ Indeterminado</b> Devlin (2000)
		<b>Número de Horas</b>	Clotfelter (1985)		Feldman (2003)
<b>GÉNERO</b>	Resultados muito divergentes quer para a participação, quer para o número de horas.	<b>Participação</b>	<b>Homens</b> Devlin (2000), Schady (2001) e Prouteau e Wolff (2006); Pires e Sardinha (2011)	<b>Mulheres</b> Day e Devlin (1996); Freeman (1997); Banks e Tanner (1998)(2); Hackl et al. (2004)(3)	<b>Neutro/ Indeterminado</b>
		<b>Número de Horas</b>	Day e Devlin (1996); Brown e Lankford (1992)(4)	Menchick e Weisbrod (1987); Segal e Weisbrod (2002)	Banks e Tanner (1998)(2)
<b>ESTADO CIVIL/ SITUAÇÃO FAMILIAR</b>	Relação positiva entre casamento e probabilidade de alguém se tornar voluntário. Provavelmente devido ao envolvimento nas actividades de voluntariado dos seus cônjuges. (Não unânime). Resultados muito divergentes para o número de horas.	<b>Participação</b>	<b>Casado</b> Day e Devlin (1996); Freeman (1997), Banks e Tanner (1998)(2); Schady (2001).	<b>Solteiro</b> Devlin (2000)	<b>Neutro/ Indeterminado</b> Prouteau e Wolff (2006)
		<b>Número de Horas</b>		Brown e Lankford (1992)(5), e Freeman (1997)(6)	Day e Devlin (1996)(6); Banks e Tanner (1998)(2); Feldman (2003)

<b>PRESENÇA E NÚMERO DE FILHOS</b>	Ainda que não sendo unânime, grande parte dos resultados empíricos confirma que indivíduos com filhos em casa realizam mais actividades de voluntariado do que outros.	<b>Participação</b>	<b>Positivo</b> Clotfelter (1985); Day e Devlin (1996); Devlin (2000); Freeman (1997); Carlin (2001)(8);	<b>Negativo</b> Banks e Tanner (1998)(2); Schady (2001)(9)	<b>Neutro/ Indeterminado</b> Prouteau e Wolff (2006)
		<b>Número de Horas</b>	Clotfelter (1985); Menchick e Weisbrod (1987); Brown e Lankford (1992)(9); Garcia e Marcuello (2002)(6); Segal e Weisbrod (2002)(10)	Carlin (2001)(8); Garcia e Marcuello (2002)(5)	Banks e Tanner (1998)(2)
<b>IDADE DOS FILHOS</b>	Aqueles que têm filhos pequenos oferecem menos horas do que outros com filhos mais velhos.	<b>Participação</b>	<b>Positivo</b> Pires e Sardinha (2011) (16)	<b>Negativo</b> Mueller (1975); Pires e Sardinha (2011) (17)	<b>Neutro/ Indeterminado</b>
		<b>Número de Horas</b>	Menchick e Weisbrod (1987); Brown e Lankford (1992); Day e Devlin (1996); Devlin (2000)(7)		
<b>INSTRUÇÃO</b>	Relação positiva entre voluntariado e anos de escolaridade, quer para a participação quer para o número de horas.	<b>Participação</b>	Jusenius (1983); Clotfelter (1985); Brown e Lankford (1992)(11); Day e Devlin (1996); Freeman (1997); Banks e Tanner (1998)(2)(11); Schady (2001); Devlin (2000); Choi (2003)(1); Prouteau e Wolff (2006), Prouteau e Sardinha (2011), Pires e Sardinha (2011)		Hackl et al. (2004)
		<b>Número de Horas</b>	Clotfelter (1985); Day e Devlin (1996); Banks e Tanner (1998)(2)(11); Segal e Weisbrod (2002)		

<b>RELIGIOSIDADE</b>	Relação positiva entre a religiosidade e o voluntariado. (Não unânime)	<b>Participação</b>	<b>Positivo</b> Day e Devlin (1996); Devlin (2000); Prouteau e Sardinha (2011) (12); Pires e Sardinha (2011)	<b>Negativo</b>	<b>Neutro/ Indeterminado</b>
		<b>Número de Horas</b>	Mueller (1975)	Menchick e Weisbrod (1987)	
<b>DIMENSÃO DA POPULAÇÃO LOCAL</b>	Viver fora das áreas urbanas ou em pequenas cidades aumenta a probabilidade de realizar trabalho voluntário.	<b>Participação</b>	<b>Positivo</b>	<b>Negativo</b> Jusenius (1983) in Romero (2000); Day e Devlin (1996); Freeman (1997); Banks e Tanner (1998); Devlin (2000); Prouteau e Wolff (2006); Hackl et al. (2004), Prouteau e Sardinha (2011), Pires e Sardinha (2011)	<b>Neutro/ Indeterminado</b>
		<b>Número de Horas</b>		Mueller (1975)	
		<b>Participação</b>	<b>Positivo</b> Freeman (1997)(13); Hackl et al. (2004); Prouteau e Sardinha (2011); Pires e Sardinha (2011)(15)	<b>Negativo</b>	<b>Neutro/ Indeterminado</b>
		<b>Número de Horas</b>		Freeman (1997)	Feldman (2003)
		<b>Número de Horas</b>		Freeman (1997)	Feldman (2003)

NÚMERO DE HORAS DE TRABALHO	Efeitos diferentes para homens e mulheres, com resultados bastante divergente para os homens. Para as mulheres foi identificado um padrão em U quanto à relação entre horas de trabalho e participação e horas de voluntariado		Positivo	Negativo	Neutro/ Indeterminado
		Participação	Freeman (1997) e Schady (2001)(13)	Clotfelter (1985); Day e Devlin (1996)(14); Carlin (2001)(8); Choi (2003)(1)(14); Devlin (2000)	Hackl et al. (2004)
		Número de Horas		Clotfelter (1985); Freeman (1997)(13); Carlin (2001)(8)	Feldman (2003)

(1) Para pessoas com mais de 70 anos; (2) Primeiro modelo destes autores; (3) Efeito negativo para as mulheres; (4) Efeito negativo para os homens; (5) Refere-se apenas às mulheres; (6) Apenas para homens; (7) Famílias com crianças pequenas oferecem menos horas do que as que têm filhos mais velhos; (8) Relativo ao número de filhos das mulheres casadas, nos anos 70; (9) Dimensão do agregado familiar; (10) Em actividades relacionadas com a educação e religiosas; (11) Refere-se à educação superior; (12) Não é o pertencer a uma religião que tem um impacto positivo, mas, antes, o grau de frequência da igreja (13) Apenas entre os homens; (14) Pessoas com emprego a tempo inteiro menos provavelmente se tornam voluntárias. (15) Efeito negativo para quem está desempregado. (16) Para crianças com menos de 5 anos. (17) Para crianças com mais de 5 anos.

## Presença e Idade de Filhos

Uma tendência comum a vários trabalhos [Menchik e Weisbrod (1987); Brown e Lankford (1992); Day e Devlin (1996); Devlin (2000)] indica que indivíduos com filhos em casa realizam mais **atividades de voluntariado** do que outros, mas que aqueles que têm filhos pequenos oferecem menos horas do que outros com filhos mais velhos.

Analisando com mais detalhe, encontramos pequenas diferenças em Day e Devlin (1996), Devlin (2000) e Pires e Sardinha (2011). Sendo as crianças muito pequenas (até 5 anos) encontraram um valor negativo para o coeficiente, provavelmente devendo-se à falta de tempo disponível. Para crianças com idades superiores a 6 anos, o coeficiente torna-se positivo, provavelmente pelo envolvimento dos pais nas actividades dos filhos. Devlin (2000) foi mais longe e ao dividir a amostra de acordo com o género, obteve os seguintes resultados: para os homens, a presença de filhos pequenos não tem impacto na decisão de se tornar voluntário, enquanto para as mulheres o efeito é significativo e negativo. A presença de filhos com mais de 18 anos continua a ter um efeito positivo para os homens, mas não tem influência para as mulheres.

A explicação para este padrão surge em Brown e Lankford (1992). Pessoas que normalmente não são voluntárias acabam por se envolver em actividades voluntárias durante os anos em que a vida dos seus filhos apela a esse tipo de envolvimento (ex: associações de pais, associações desportivas, etc.). Feldman (2003) defende o mesmo ponto de vista, as famílias com crianças, embora suportem despesas mais elevadas, o que as poderia conduzir a menores doações de tempo, também defrontam mais oportunidades de serem procuradas para doar.

Brown e Lankford (1992) acrescentam que a influência positiva da dimensão do agregado familiar nas horas de voluntariado das mulheres corrobora este ponto de vista (p. 333). Freeman (1997), com resultados semelhantes, levanta ainda a hipótese de, nesta fase, se estabelecerem relações altruístas recíprocas.

Este argumento sai reforçado por um resultado de Jusenius (1983) [in Romero (2000)]. Ao desagregar o voluntariado por actividades, conclui que a influência da presença de filhos depende do tipo de actividade, uma vez que será positiva em actividades relacionadas com crianças, mas inexistente em qualquer outro tipo de actividade.

Analisando homens na idade da reforma Jusenius (1983) [in Romero (2000)] conclui que, nesta fase das suas vidas, não são influenciados para se tornarem voluntários pela presença de filhos na família, possivelmente por estes já serem mais velhos.

No entanto, ainda que os resultados mais comuns sejam os acima descritos, encontramos resultados contraditórios. Para Banks e Tanner (1998), ter filhos no agregado familiar tem um efeito negativo significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário (1º modelo), mas não tem influência no **número de horas**. No caso francês, analisado por Prouteau e Wolff (2006), conclui-se que ter filhos não influencia a participação no voluntariado em actividades de gestão.

A análise também é realizada quanto ao impacto do número de filhos. Segundo Carlin (2001), o aumento no número de filhos faz crescer significativamente as taxas de participação das mulheres casadas, mas diminui as horas de voluntariado. Esta última conclusão é contrariada por Brown e Lankford (1992), como referido anteriormente. Em Schady (2001), observamos conclusões diferentes.

Nas zonas rurais do Peru, a probabilidade de se tornar voluntário diminui com a dimensão do agregado familiar. O autor apresenta a seguinte possível explicação para este resultado: as tarefas da comunidade muitas vezes requerem que cada família ofereça uma quantidade fixa de trabalho, independentemente da dimensão do agregado familiar.

### Instrução

O nível de instrução revelou-se como a única variável em relação à qual todos os trabalhos chegam a posições idênticas<sup>53</sup>. Com excepção de Hackl et al. (2004), não restam dúvidas quanto à existência de uma relação positiva entre **voluntariado** e anos de escolaridade [Jusenius (1983) in Romero (2000); Brown e Lankford (1992)<sup>54</sup>; Day e Devlin (1996)<sup>55</sup>; Freeman (1997); Banks e Tanner (1998)<sup>56</sup>; Schady (2001); Segal e Weisbrod (2002)<sup>57</sup>; Devlin (2000); Choi (2003)<sup>58</sup>; Prouteau e Wolff (2006)<sup>59</sup>].

Em relação ao **número de horas**, Day e Devlin (1996)<sup>60</sup> e Banks e Tanner (1998)<sup>61</sup> concluíram que um aumento no nível de instrução aumenta o número de horas de contribuição.

Prouteau e Wolff (2006) observaram, no entanto, um perfil com um pico, uma vez que pessoas com nível pós-graduado claramente apresentam taxas de participação mais baixas.

Feldman (2003) avança com algumas hipóteses explicativas para este efeito consensual da instrução. Caso as doações de tempo sejam encaradas como uma forma de ascensão social, pode acontecer que mais instrução e o desejo de se valorizar socialmente caminhem a passo. Pode também acontecer que pessoas mais instruídas estejam imbuídas de um sentimento de responsabilidade social e de um desejo de responder à comunidade.

Ziemek (2006) também contribui para a explicação, sugerindo que pessoas com mais instrução sejam mais solicitadas a participarem em actividades desta natureza. Para além disso a autora socorre-se de Wilson (2000) para afirmar que a instrução reforça a consciência individual dos problemas e aumenta a empatia.

Mais recentemente, Pires e Sardinha (2011), revêem a literatura dos efeitos da educação na voluntariado com base no conceito de “auto-eficácia” (*self-efficacy*), uma teoria da Psicologia que defende que os indivíduos com maior grau de instrução têm maior capacidade de prosseguir os seus objectivos e que mais provavelmente aceitarão desafios que lhe permitam desenvolver as suas capacidades.

Segundo Menchik e Weisbrod (1987) a instrução do voluntário não é a única variável relevante, uma vez que concluíram que pessoas cujos pais são mais instruídos oferecem mais horas de voluntariado.

---

<sup>53</sup> Algo de semelhante acontece para a dimensão local, ainda que menos trabalhos analisem esta variável, daí que assumam menor importância.

<sup>54</sup> Referindo-se à educação superior.

<sup>55</sup> Os efeitos são maiores para as mulheres do que para os homens.

<sup>56</sup> Para o primeiro modelo que propuseram e aplica-se a níveis superiores de educação.

<sup>57</sup> Limitado ao conjunto dos sectores de actividade analisados.

<sup>58</sup> Para indivíduos com idade igual ou superior a 70 anos.

<sup>59</sup> Estes autores concluem mesmo que a qualificação é a variável mais importante na equação de participação no voluntariado em actividades de gestão.

<sup>60</sup> Tal acontece apenas para os homens, no caso das mulheres, apenas um diploma universitário tem um impacto significativo no número de horas doadas.

<sup>61</sup> Para o primeiro modelo que propuseram e aplica-se a níveis superiores de educação.

## Aspectos Religiosos

Neste caso os resultados são mais dificilmente comparáveis, uma vez que haverá maior disparidade na definição das variáveis que avaliam os aspectos religiosos. Ainda assim, a grande maioria dos trabalhos apresentados propõe uma relação positiva entre a religiosidade e o **voluntariado**. Tal é confirmado por Mueller (1975), as mulheres que se identificam com uma religião com maior probabilidade realizarão mais trabalho voluntário, Day e Devlin (1996) e Devlin (2000).

Menchik e Weisbrod (1987) surgem com resultados que parecem contrariar esta conclusão: as origens do indivíduo em termos de religião teriam um efeito negativo nas **horas de voluntariado**. No entanto, a variável media a frequência dos pais a cerimónias religiosas, o que difere bastante das crenças pessoais

Feldman (2003) considera os aspectos religiosos importantes, dado que a religião pode incutir um sentido de responsabilidade moral pelo próximo, ou simplesmente proporcionar uma estrutura social em que as oportunidades de voluntariado surgem mais facilmente.

## Dimensão da população da área de residência

Os resultados revelam que viver fora das áreas urbanas ou em pequenas cidades aumenta a probabilidade de realizar trabalho voluntário [Mueller (1975)<sup>62</sup>; Jusenius (1983) in Romero (2000)<sup>63</sup>; Day e Devlin (1996); Freeman (1997); Banks e Tanner (1998); Prouteau e Wolff (2006); Hackl et al. (2004)].

Os resultados de Devlin (2000) são ainda mais esclarecedores: conclui que pessoas habitando em áreas rurais mais facilmente se tornam voluntárias do que aquelas que vivem em vilas, assim como estas última mais provavelmente se tornarão voluntárias do que as que vivem em cidades. Hackl et al. (2004), na presença de um resultado similar a este provê algumas explicações: a diferença na estrutura social com uma atitude corporativa mais forte nas áreas rurais e a falta de alternativas de lazer que tornará o voluntariado mais atractivo, assim como diminui o custo de oportunidade desta actividade.

## Situação Perante o Emprego

Diferentes aspectos da situação profissional são analisados nos trabalhos sobre voluntariado: o facto de estar ou não empregado, o horário de trabalho ou o tipo de empresa em que trabalham.

### Estar empregado

Os resultados para os homens indicam que o **voluntariado** é maior entre aqueles que vivem em locais com baixas taxas de desemprego [Jusenius (1983) in Romero (2000)]<sup>64</sup>. Pires e Sardinha (2011) encontraram um efeito negativo de estar desempregado. Para Freeman (1997), o facto de estar empregado está positivamente associado com a participação em actividades de voluntariado, entre os homens, mas reduz o **número de horas** para ambos os sexos.

---

<sup>62</sup> Dados relativos apenas às mulheres.

<sup>63</sup> Resultados para os homens.

<sup>64</sup> Para as mulheres este efeito não tem significado

### Horário de trabalho

Os resultados indicam que pessoas com empregos a tempo inteiro menos provavelmente se tornam **voluntárias** [Day e Devlin (1996), Choi (2003)<sup>65</sup>].

A relação entre o número de horas de trabalho e o voluntariado foi analisada por vários autores. Freeman (1997) e Schady (2001) concluem que, entre os homens, aqueles que trabalham mais horas apresentam maior probabilidade de se tornarem voluntários do que os que trabalham menos horas.

Shady (2001), no entanto, esperaria encontrar substituição entre tempo de trabalho e probabilidade de se tornar voluntário, uma vez que trabalhar mais horas poderia ser sinal de custo de oportunidade do tempo superior. Não só pelo facto de pessoas que trabalham mais horas terem uma elevada taxa de retorno do trabalho, mas também porque o valor do lazer aumenta à medida que mais horas são gastas a trabalhar. Os resultados não vieram a confirmá-lo.

Por outro lado, nos resultados de Freeman (1997), o **número de horas de voluntariado** dos homens tem uma relação inversa, ainda que modesta, com as horas de trabalho. Entre as mulheres, o padrão é diferente. Quer a taxa de participação quer o número de horas têm uma relação com o número de horas de trabalho em forma de U: aquelas pertencentes aos grupos com mais e com menos horas de trabalho apresentam taxas de participação e número de horas mais elevados (Freeman, 1997).

De uma outra análise o mesmo autor conclui que trabalhadores com horários flexíveis mais provavelmente serão voluntários do que outros. Assim como pessoas com mais do que um emprego.

Ao contrário de Freeman (1997) e Schady (2001), Devlin (2000) encontrou um efeito negativo do número de horas de trabalho na decisão de se tornar voluntário.

- Tipo de empresa

Segundo o primeiro modelo de Banks e Tanner (1998), ter uma ocupação especializada aumenta a probabilidade de alguém se **tornar voluntário**.

Prouteau e Wolff (2006), analisando o voluntariado nas tarefas de gestão em França, concluíram que, no sector privado, trabalhar em empresas com mais de 500 trabalhadores favorece o voluntariado.

Feldman (2003) não encontrou efeitos da situação perante o emprego **nas horas de voluntariado**.

### **Outras Características**

História anterior de voluntariado: Os resultados para as mulheres revelam que o voluntariado é superior entre aquelas que possuíam já uma história de voluntariado [Jusenius (1983) in Romero (2000)].

O facto dos pais do inquirido terem sido voluntários durante a juventude deste revelou-se um factor que influencia o número de horas de voluntariado no trabalho de Feldman (2003).

---

<sup>65</sup> Refere-se, apenas, a indivíduos com mais de setenta anos.



Atitude em relação à filantropia/grau de necessidade: para Schiff (1985) as atitudes em relação à filantropia e o grau de necessidade (proxy: percentagem de pobres) não têm consequências no voluntariado, embora provoquem efeitos significativos nas doações em dinheiro.

Nível de satisfação com a vida e sensação de controlo: Pires e Sardinha (2011) concluíram que níveis de satisfação com a vida superiores e a percepção de uma maior grau de controlo sobre a vida estão associados a maior probabilidade de participação em actividades de voluntariado.

Unger (1991) introduz uma variável diferente: a percepção do grau de necessidade da comunidade, ao contrário de outros autores que mediam a necessidade actual. Esta variável é construída através de um índice resultante da resposta a duas questões do inquérito relacionadas com a percepção que o inquirido tem da necessidade de voluntários na sua comunidade. Conclui que esta variável está directamente relacionada com o voluntariado e que pode ser um preditor melhor no modelo do que a necessidade real.

Tempo disponível: O tempo disponível mostrou ser, para Brown e Lankford (1992), uma das variáveis mais importantes para a oferta de voluntariado das mulheres. No entanto, em 1991, Unger concluiu que o tempo disponível não tinha influência positiva no voluntariado.

Estado de saúde: O estado de saúde apresentou um efeito positivo no voluntariado, no trabalho de Day e Devlin (1996). Entre os indivíduos com 70 ou mais anos, os voluntários mais provavelmente consideravam o seu estado de saúde como muito bom ou excelente (Choi, 2003)

Membros geradores de rendimento na família: Para Freeman (1997), a participação em voluntariado decresce com o número de membros geradores de rendimento, o que é consistente com o efeito positivo do rendimento familiar: mantendo-se o rendimento da família constante, famílias com mais “geradores de rendimento” são mais pobres, e famílias mais pobres são menos voluntárias do que famílias mais ricas. No entanto, o número de membros com rendimento não tem qualquer efeito no número de horas oferecidas.

Carro e permanência na residência: Segundo o primeiro modelo de Banks e Tanner (1998) possuir um carro e ter a mesma residência há mais de quinze anos também aumentam a probabilidade de alguém se tornar voluntário.

O facto de residir no mesmo local há mais de cinco anos influencia positivamente a probabilidade de um indivíduo se tornar voluntário. Segal et al. (2001) concluem que maior ligação à comunidade aumenta o voluntariado.

Schady (2001) conclui para o Peru rural que os que nasceram no actual local de residência mais provavelmente se tornarão voluntários.

Status socioeconómico: Unger (1991) não encontrou relação entre o status socioeconómico e o voluntariado (as variáveis eram o rendimento, a instrução e a ocupação). Não obstante, a mesma variável tem uma influência negativa no tempo disponível, o que parece sugerir que os trabalhadores trocam tempo disponível para trabalharem mais horas. Tal poderia querer dizer que, indirectamente, haveria uma influência no voluntariado, pela redução do tempo disponível. No entanto, tal não se verifica, uma vez que o tempo disponível não revelou ter influência positiva no voluntariado.

Também em França este resultado foi confirmado: o status social não se revelou importante na decisão de se tornar voluntário na área da gestão (Prouteau e Wolff, 2004).

## 2.5 CONCLUSÕES SOBRE A VALIDADE EMPÍRICA DOS MODELOS

*“Quando se investigam as contribuições caritativas de tempo e de dinheiro, a interpretação dos resultados empíricos é significativamente afectada pelo modelo através do qual o investigador os vê.” (Duncan, 1999: 213)*

Nos trabalhos analisados, encontraram-se indícios vários de que mais do que um modelo permite explicar as motivações do voluntariado, sendo que a principal questão se põe entre o Modelo de Consumo e o Modelo de Investimento.

A validação empírica dos modelos obtém-se pelo teste de algumas hipóteses em relação a cada um. No caso do modelo dos bens públicos, testa-se a substituíbilidade entre as doações monetárias e de tempo. Ora, tendo nós excluído a hipótese de doações monetárias, ficamos impossibilitados de averiguar quanto ao poder explicativo deste modelo. Problema idêntico se põe com o teste da existência de *crowding-out* das despesas públicas (em sectores das instituições para as quais são realizadas as doações) em relação às doações. O mesmo acontece com o modelo de altruísmo impuro, excluído dos nosso resumo de resultados empíricos pela mesma razão.

O modelo de consumo privado presta-se menos à verificação directa da hipótese de que o voluntário retira satisfação da sua actividade.

Segundo Prouteau e Wolff (2004) a credibilidade deste modelo é muitas vezes inferida pela incapacidade de plena verificação do modelo de bens públicos. No entanto, o sinal do efeito de rendimento é muitas vezes entendido como um bom teste para a sua verificação. Um efeito rendimento positivo diz-nos que estamos perante um bem de consumo, ainda que o facto de o rendimento não influenciar o consumo não invalide o modelo de consumo.

Quanto ao modelo de investimento, o perfil etário dos voluntários (mais acentuado nos jovens) será um bom teste à sua validade empírica (Prouteau e Wolff, 2004). A hipótese de que existe um prémio salarial resultante da participação em actividades salariais é igualmente testada para avaliar o poder explicativo do modelo de investimento.

Menchik e Weisbrod testaram directamente a justificação de consumo e de investimento enquanto explicações da oferta de trabalho voluntário<sup>66</sup>. Os autores concluem que o efeito dos salários é concordante quer com o modelo de investimento quer com o modelo de consumo. No entanto, o efeito positivo do rendimento potencial parece mais de acordo com o modelo de consumo.

Brown e Lankford (1992) também afirmam que os resultados são consistentes com o Modelo de Consumo Privado (um dos indícios será o efeito positivo do rendimento nas horas de voluntariado). No entanto, consideram que encarar a doação apenas sob a perspectiva do Modelo Consumo Privado, como simplesmente uma fonte directa de utilidade, é certamente uma simplificação exagerada das motivações que inspiram pelo menos algumas contribuições caritativas (p. 327). Já Hackl et al. (2004) não encontraram evidência estatística convincente para a validade do modelo de consumo.

---

<sup>66</sup> Andreoni et al. (1996) criticam a abordagem de Menchik e Weisbrod ao afirmarem que os modelos de voluntariado como bem de consumo e como investimento não proporcionam implicações testáveis que os distinga.

Duncan (1999) não encontra evidência da utilidade *warm glow*, ainda que não a rejeite. O autor conclui que nunca poderá ser rejeitada a existência de um modelo de consumo, uma vez que o modelo não faz nenhuma predição que possa ser rejeitada.

Mueller (1975) retira conclusões que apoiam a teoria do investimento: “As mulheres, pelo menos aquelas que se encontram no grupo de instrução, rendimento e idade que mais activamente participa em voluntariado, parecem fazê-lo, em parte, pelas suas famílias mas também por elas próprias: para construírem e manterem o seu capital humano ajudando a procura de emprego. ... a organização voluntária (ONL) continua a ser uma das poucas instituições acessíveis a estas mulheres para a importante actividade de manter e construir capital humano.” (p. 374)

Posteriormente refere que será mais provável que uma mulher seja voluntária caso esteja a planear reentrar no mercado de trabalho num futuro próximo. Os resultados do estudo mostraram que as variáveis que tentavam medir o desejo de obter formação para preparar a (re)entrada no mercado de trabalho têm significância estatística e estão positivamente relacionadas com o voluntariado. No entanto, Romero (2000) critica esta conclusão. Embora os resultados pareçam plausíveis para mulheres desta idade e nível de instrução, algumas limitações do trabalho empírico podem pôr em causa os resultados. Esta discussão poderá ser apreciada em pormenor em Romero (2000).

O teste referente ao perfil da idade (apresentando um pico) sugere nos diversos trabalhos um modelo de investimento. Uma vez que à medida que a idade aumenta, vai diminuindo o período em que os retornos do investimento poderão ocorrer. Apenas o facto do pico se atingir tão tarde parece contrariar este argumento. Brown e Lankford (1992) comentam este facto afirmando que pode justificar-se não tanto devido a motivações relacionadas com o investimento, mas com o envolvimento em actividades relacionadas com a educação dos filhos, como visto anteriormente.

Para o teste relativo ao prémio salarial obtido através do voluntariado são obtidos resultados positivos por diversos autores. Day e Devlin (1998) sugerem que o retorno do voluntariado poderá ser avaliado em 6% a 7% dos ganhos anuais, para Devlin (2000) este valor será próximo dos 4%, este valor é inferior ao anteriormente calculado em Day e Devlin (1998), que se referia exclusivamente aos agregados familiares com apenas uma fonte de rendimento. A nova amostra tem mais pessoas a trabalhar a tempo parcial e, em termos relativo, mais mulheres. Para o sector público Prouteau e Wolff (2006) encontram valores entre 5 e 6% e para Hackl et al. (2004) atinge os 15,7%. No sector privado, foi encontrado um prémio negativo por Prouteau e Wolff (2006).

Contra a defesa do modelo de investimento protagonizada por Menchik e Weisbrod (1988), Day e Devlin (1998) e Hackl et al. (2004), Prouteau e Wolff (2006) não dá crédito ao teste do prémio salarial. Na opinião destes autores, o diferencial de salários pode ter origem em características não observáveis dos trabalhadores, como a produtividade, os trabalhadores voluntários podem ser mais eficientes do que os não voluntários e daí receberem salários mais elevados. Ao cepticismo destes autores juntam-se Brown e Lankford (1992) e Banks e Tanner (1998). Defendendo os últimos que este modelo implicaria que os voluntários fossem novos e/ou com baixos níveis de rendimento e que tal não corresponde às características distintivas dos voluntários. Para além disso, dizem existirem sinais de que as pessoas retiram prazer e satisfação do voluntariado.

Os motivos subjacentes à hipótese de investimento também foram testados, sem que o consenso se tenha obtido. Segundo Devlin (2000), a evidência sugere que o mercado de trabalho pode recompensar os voluntários como resultado dos contactos profissionais que realizam através das suas actividades filantrópicas. Esta conclusão é retirada do facto de o mercado recompensar de diferente forma pessoas diferentes consoante o sexo, a idade.

Ao invés de Devlin (2000), Heckal et al. (2004) não encontrou validação empírica para a hipótese de criação de redes, mas apenas para a sinalização no mercado de trabalho e acumulação de capital humano. Contrariando este último resultado, Prouteau e Wolff (2006) concluem que devem rejeitar o motivo de investimento baseado no capital humano.

Como vimos atrás, existe uma enorme diversidade de argumentos contra e a favor de cada um dos modelos analisados. Os dados utilizados, as técnicas econométricas e as diferenças nas especificações dos modelos contribuem para que seja impossível retirar outra conclusão que não seja a de que várias motivações estão presentes na tomada de decisão referente à actividade voluntária.

Ainda que os resultados empíricos fossem mais reveladores quanto à escolha de uma das três principais motivações apresentadas, tratar-se-ia de uma atitude redutora assumir uma delas como explicação única para o voluntariado.

Admitindo, igualmente, a dificuldade que os economistas têm tido em chegar a posições consensuais sobre o voluntariado, em dois pontos, no entanto, Romero (2000) encontra consistência:

- A participação em organizações formais de voluntários é largamente um fenómeno das classes média e alta. Grande parte dos voluntários tem níveis mais elevados de instrução e de rendimento;

- Os indivíduos têm que ser compensados em termos pessoais pelas actividades de voluntariado. O altruísmo não parece ser uma explicação exclusiva (ou suficiente) e não é razoável esperar que pessoas com mais tempo livre, tal como os reformados, estejam necessariamente interessados em usar o seu tempo livre como voluntários.

Podemos também identificar, a partir da análise que realizámos, um conjunto de características distintivas do voluntário, independente do seu nível de compromisso, ou seja das horas que doa, que naquilo que é comparável, se aproxima das conclusões de Romero (2000). O voluntário é alguém com salários superiores à média, rendimento superior à média, com idade próxima dos quarenta anos, casado e com filhos pequenos, com nível de instrução superior à média, empregado com horário flexível e residindo fora de grandes zonas urbanas.

### **Problemas na estimação dos modelos**

A partir do modelo proposto por Menchik e Weisbrod (1987) os economistas foram-se deparando com problemas vários na estimação da oferta de voluntariado. A esses problemas foram correspondendo propostas alternativas de soluções que trouxeram inovações ao tratamento econométrico desta questão.

#### Tratamento dos Valores Zero para as Doações

Quando a distribuição da variável dependente é truncada, neste caso as horas de voluntariado, os estimadores OLS são enviesados. Para resolver este problema, e numa primeira fase, o uso de

regressões Tobit foi popular entre os economistas, uma vez que esta forma funcional admite distribuições truncadas. Segundo Andreoni (1996), o primeiro autor a usar este procedimento para entrar em consideração com o facto das contribuições não poderem ser negativas foi Reece, no seu trabalho de 1979. Também o popular trabalho de Menchik e Weisbrod (1988) recorreram a esta técnica.

Mais tarde, como já vimos, veio a separar-se a decisão de doar ou não da decisão de quanto doar (condicional ao facto de se ter decidido doar), uma vez que se passou a entender que as variáveis que determinam cada uma dessas decisões são diferentes. Este tipo de especificações faseadas mais sofisticadas foram conduzindo à rejeição das restrições de Tobit, mas, por exemplo, Segal e Weisbrod (2002) ainda a utilizaram.

A justificação da utilização deste procedimento vai para além da resolução do problema de existências de valores zero na distribuição. Em estudo anteriores àqueles em que se identificou este problema já a importância de separar as duas decisões era discutida.

Garcia e Marcuello (2002) resolvem o problema de existência de zeros na distribuição de doações recorrendo à teoria de racionamento (*rationing*) que tem sido muito usada nos modelos de oferta de trabalho e que estabelece instrumentos para calcular as perdas de bem estar quando o consumidor enfrenta restrições no consumo dos bens.

Mais recentemente, alguns autores têm optado por usar um modelo de Heckman (1979). Este modelo lida não só com a questão dos zeros, como também com outro problema presente em dados relativos ao número de horas doadas pelos voluntários, o facto da amostra dos voluntários, para os quais o número de horas doado é maior do que zero, ser uma amostra “seleccionada” e não uma amostra aleatória.

Carr (2001), comentando os métodos de estimação mais comumente usados para estimar para a participação e as horas de voluntariado, afirma ter sido o primeiro a usar a segunda etapa do modelo de Heckman para a decisão relativa ao número de horas. Posteriormente encontramos este método noutros trabalhos como em Handy et al. (2010) e Steinberg e Rooney (2005).

#### A Determinação Sequencial vs Conjunta da Oferta de Trabalho e do Voluntariado

Genericamente os modelos assumem que os indivíduos podem escolher livremente o número de horas que querem trabalhar. No entanto, muitos trabalhadores, devido a contratos ou leis de protecção do trabalho, não escolhem livremente o número de horas que trabalham por dia ou por semana.

Alguns autores, considerando a hipótese da flexibilidade das horas de trabalho irrealista, propuseram desenvolvimentos aos modelos que permitem entrar em consideração com a não existência de flexibilidade no horário de trabalho.

Brown e Lankford (1992) terão sido os primeiros a rejeitar o pressuposto neoclássico de horas flexíveis na estimação da oferta de voluntariado. No entanto os próprios fazem referência a Clotfelter (1985), afirmando que o autor assume que a participação no mercado de trabalho é determinada numa fase anterior às decisões que dizem respeito ao voluntariado. Clotfelter (1985) modelizou a afectação de tempo de forma sequencial encontrando um efeito significativo do número de horas disponível no voluntariado, tomando como dado o compromisso do indivíduo com o número

de horas do trabalho remunerado. Brown e Lankford (1992) sugeriram uma abordagem à oferta de voluntariado envolvendo um processo sequencial, assumindo que as horas de trabalho são determinadas primeiro e exogenamente e só depois o voluntariado e as doações monetárias, com base em factores demográficos e de preferências do indivíduo. Dos vários modelos que usaram foi este aquele que mais sucesso revelou.

Mais tarde, Duncan (1999) responde ao problema do constrangimento das horas de trabalho usando o modelo de Selecção de Heckman para estimar os salários.

A utilização de um processo sequencial assume extrema importância na escolha das variáveis do modelo. Num modelo com informação completa em que as horas de trabalho são totalmente flexíveis, o salário mede o custo de oportunidade do tempo do trabalhador. O mesmo não se passa nos modelos teóricos do mercado de trabalho que prevêem limitação do número de horas assim como naqueles em que os salários se afastam do valor da produtividade marginal. Quando o número de horas é limitado, o salário deixa de medir o custo de oportunidade de uma hora de tempo marginal, o preço virtual das horas é considerado diferente do salário e o número de horas disponíveis torna-se a variável teoricamente relevante na equação de doações.

Os autores entendem que ao decidir o número de horas de voluntariado, o indivíduo poderá já contar com uma restrição no que toca às horas disponíveis, resultante do compromisso do trabalhador com uma actividade remunerada à qual está já afecto um conjunto de horas pré estabelecido.

Carlin (2001) põe em causa a validade desta opção, defendendo que não é imediato o apoio a este modelo. Por um lado, tal seria contra o modelo de afectação de tempo da família de Gronau (1986)<sup>67</sup> em que as decisões são tomadas simultaneamente.

Segundo Carlin, os resultados a que chegou são consistentes com um modelo que trata as mulheres casadas como condicionadas pelas horas de trabalho no mercado, tornando as decisões relativas ao voluntariado decisões de segunda ordem. Entende que as conclusões do trabalho não oferecem uma resposta definitiva à questão de modelizar as decisões de trabalho e de voluntariado como sendo determinadas conjuntamente ou de forma sequencial. Argumenta que o teste do qui-quadrado que rejeita a independência do trabalho e do voluntariado não é suficientemente forte para implicar a sua determinação conjunta. O teste de Hausman não permite a rejeição da exogeneidade das horas de trabalho, argumento contra o modelo de determinação conjunta.

Os efeitos do salário e de outros tipos de rendimento estimados no modelo de determinação conjunta são inconsistentes com o modelo tradicional, o que acabou por se revelar o melhor argumento contra essa opção.

A autora defende que se deverá trabalhar num modelo sequencial e hierárquico da afectação do tempo.

Outros autores colocam-se na posição de defensores da determinação conjunta de horas de trabalho e de voluntariado.

Banks e Tanner (1998) testaram dois modelos diferentes com o objectivo de avaliarem as consequências de determinar a oferta de trabalho e de voluntariado conjuntamente.

---

<sup>67</sup> in Carlin (2001).

No primeiro modelo não se prevê a decisão conjunta, tendo sido testado em duas fases. No segundo modelo, a oferta de trabalho de mercado e não de mercado são determinadas juntamente.

Defendem que, a não ser que exista uma variável que não estando na equação-salários seja sistematicamente relacionada tanto com os salários como com as decisões relativas ao voluntariado, a evidência apoia a hipótese de que as actividades de trabalho de mercado e não de mercado são determinadas conjuntamente.

Garcia e Marcuello (2002) também advogam a determinação conjunta, uma vez que os elementos que influenciam as decisões sobre a oferta de trabalho também influenciam as duas decisões relativas à doação de tempo.

#### Função de Produção de Caridade

Segundo Duncan (1999), a literatura económica corrente sobre contribuições de caridade faz pouca referência à forma como é produzida a caridade. Nestes casos considera-se que produção resulta da simples medição dos *inputs*. O autor confirma que em muitas aplicações da Escolha Pública os resultados não se alteram quer o bem público seja medido pelo produto (*output*) do processo produtivo, quer pelos (recursos) *inputs* do processo produtivo.

No seu trabalho, considera uma instituição que usa K e L para produzir caridade através da tecnologia descrita pela função  $C(L,K)$ . A tecnologia tem produtividade marginal decrescente para o capital e para o trabalho. A caridade é um bem público (não rival e não exclusivo). A partir deste ponto desenvolve um modelo de produção de caridade.

Freeman (1997) considera a existência de uma função de produção que transforma voluntariado e doações em caridade. Considera duas especificações, na linha do modelo de produção de capital humano de Ben-Porath (1967):  $C = C(D, T_v)$  e  $C = C(D, W T_v)$ . Na primeira, a produtividade do tempo de voluntariado é igual para todos os trabalhadores. O modelo prevê, desta forma, menor actividade voluntária à medida que o salário ou o custo de oportunidade do tempo sobe. Na segunda especificação, a produtividade do voluntariado depende do capital humano, indexado pelo salário, o que pode anular o aumento do custo de oportunidade do tempo na decisão de oferta.

Banks e Tanner (1998) trabalharam com uma função de produção próxima da de Freeman (1997),  $C = C(D, V, T_v)$ , sendo que o salário é substituído na majoração do trabalho voluntário por  $V$ , o valor de uma hora de voluntariado para a instituição, o qual variará inversamente com o preço do voluntariado. Consideram como *proxy* o custo para a organização voluntária de empregar um substituto remunerado para desempenhar a mesma tarefa, usando uma abordagem de cálculo dos custos de substituição seguindo o projecto-piloto de Gaskin e Dobson (1996).

Enjolras (2002) considera igualmente uma função de produção de caridade dada por  $C = C(T_v, T_{-v}, S, MF)$ , em que  $C$  é o bem colectivo;  $S$  é a disponibilidade de recursos comerciais para a instituição;  $MF$  recursos vindo de contribuições dos membros;  $T_{-v}$  é a quantidade de voluntariado realizado por outros na instituição.

#### Enviesamento do Efeito Estimado do Salário no Número de Horas de Voluntariado

Banks e Tanner (1998), quando determinam a oferta de trabalho e o voluntariado simultaneamente identificam este problema. Os autores defendem que tal se deve à presença de heterogeneidade

individual não observada que influencia tanto os salários individuais observados como o número de horas que querem oferecer (grau de altruísmo ou de ambição que influencia ambos os mercados) ou ao facto dos indivíduos para alterarem o número de horas que trabalham terem de escolher entre diferentes combinações de salário-hora (empregos a tempo parcial ou tempo completo) se quiserem ser voluntários (poderão ter que aceitar uma combinação salário/hora mais baixo).

Para resolverem este problema do enviesamento, incluíram salários estimados em vez de salários observados como variável relevante para o preço do voluntariado<sup>68</sup>. Usando salários estimados em vez de salários actuais é possível estimar equações para todos os indivíduos da amostra, em vez de só para a sub amostra de trabalhadores (o que havia acontecido na primeira abordagem).

### Salário e Custo de Oportunidade

Feldman (2003) considera que o salário é uma medida incorrecta do valor sombra do tempo. A necessidade de incluir o salário exclui das bases de dados a analisar os reformados, os desempregados e os estudantes. Daí que tenha desenvolvido uma abordagem em que a decisão conjunta de doação em tempo e dinheiro é modelizada usando um método que pode iluminar a relação entre alternativas filantrópicas sem usar ou depender directamente da variável salário.

Em vez de a função utilidade depender de  $i$ , nesta abordagem, os indivíduos têm preferências idênticas pelas doações caritativas mas defrontam diferentes preços, os “preços virtuais”,  $p_v$ . Assim, a heterogeneidade das preferências que conduz os indivíduos a consumirem diferentes quantidades de horas de voluntariado no modelo *standard* é transformada em diferentes preços do voluntariado na restrição orçamental com um ajustamento do rendimento na abordagem dual. A variável  $p$  é genericamente usada para representar a medida tradicional do valor do tempo, quer seja o salário ou outra.

Já Garcia e Marcuello (2002) usam o salário como custo de oportunidade. A decisão de quanto tempo afectar ao voluntariado e ao lazer é equivalente à decisão de quanto tempo dedicar ao trabalho remunerado e ao trabalho não remunerado e de que rendimento obtêm. Neste modelo, o tempo doado ao voluntariado é tempo que se reduz ao lazer por esta razão é avaliado ao mesmo preço.

## **2.6 NOVAS ABORDAGENS**

A literatura económica sobre voluntariado não se restringe à abordagem tradicionalmente tripartida da Economia do voluntariado que analisámos até este ponto (Ziemek, 2006). Não considerar alternativas poderá conduzir a uma explicação redutora do voluntariado, uma vez que para além da maximização da utilidade existem outras teorias que podem explicar o comportamento dos voluntários Woolley (1998). Mais à frente (ver ponto Capítulo 3:) iremos discutir com maior profundidade algumas lógicas que vão para além do maximização da utilidade, que explicam o comportamento pró-social em geral e, em alguns casos, o voluntariado em particular. Tratam-se de conceitos que contribuem para a

---

<sup>68</sup> Para o fazerem usaram a metodologia proposta em Gosling, A.; Machin, S.; Meghir, C. (1998), *The Changing distribution of male wages in the UK*, IFS Working Paper W98/9.



compreensão do comportamento humano, mas que, na maioria dos casos, não deram origem a modelos testáveis empiricamente.

De momento, iremos centrar-nos nas abordagens que focaram especificamente o voluntariado e que deram origem a modelos que possibilitam a análise empírica. Traremos aqui a discussão genérica destes modelos e as conclusões dos testes empíricos realizados.

Ao analisarem a forma como os economistas têm tratado o voluntariado, Frey e Goette (1999) dividiram a literatura em dois grupos. Ao primeiro grupo pertencem os economistas que vêem o trabalho voluntário e o sector não lucrativo com sendo semelhante aos outros existentes na Economia. Nesse caso os indivíduos responderão aos preços relativos, alterações no salário causarão alterações no custo de oportunidade e, daí, nas horas de voluntariado. Genericamente, podemos incluir neste grupo os modelos tradicionais de explicação do comportamento voluntário que apresentámos até este ponto.

No segundo grupo Frey e Goette incluem os trabalhos de economistas que focam as características particulares do sector voluntário. Aqueles que consideram os voluntários um grupo diferente de pessoas que se auto-seleccionam para o sector não lucrativo pela atracção que sentem pelos seus objectivos e propósitos.

Procuraremos, de seguida, expor uma das teorias alternativas que têm sido propostas para explicar o comportamento voluntário.

A **Teoria das motivações intrínsecas e extrínsecas** insere-se no grupo de abordagens que procura entender as motivações específicas de comportamentos como o voluntariado.

De acordo com esta teoria, a Motivação Intrínseca resulta de um aumento do bem-estar causado pelo facto de os indivíduos gostarem de ajudar os outros por si só. A recompensa deve-se internamente a uma motivação intrínseca a cuidar do bem-estar dos outros. A recompensa interna é um resultado directo da sua actividade e/ou do resultado do trabalho que fazem.

São identificadas **três recompensas intrínsecas** (Meier e Stutzer, 2008):

- as pessoas preocupam-se com a utilidade do beneficiário (apenas na presença desta motivação, surge o problema de *free-riding*);
- os voluntários beneficiam de um sentimento de satisfação intrínseca pelo trabalho (tarefa) realizado (*intrinsic work enjoyment*), independente do resultado;
- o acto de ajudar outros traz satisfação em si mesmo, corresponde ao *warm glow*. Independentemente do resultado, o facto de contribuir para uma boa causa é recompensador internamente.

A Motivação Extrínseca tem que ver com a situação das pessoas se tornarem voluntárias de forma instrumental para receberem um subproduto do voluntariado. Não é o voluntariado em si mesmo que influencia a utilidade, mas sim a recompensa extrínseca que dele recebem. As pessoas vêem o voluntariado como um investimento e esperam benefícios externos ou recompensas.

São avançadas as seguintes **recompensas externas** (Meier e Stutzer, 2008):

- as pessoas entendem o voluntariado como uma forma de investimento em capital humano, com o objectivo de aumentarem os seus ganhos futuros no mercado de trabalho;

- as pessoas tornam-se voluntárias para investirem na sua rede social. Importância de contactos sociais para novos negócios ou novos empregos. Neste tipo não se inclui o tipo de voluntário que preza as interações sociais sem daí esperar uma recompensa extrínseca no futuro. Conhecer pessoas e fazer amizades constituem uma recompensa intrínseca.

Antoni (2009) identifica outra recompensa extrínseca:

- as pessoas são atraídas pelo reconhecimento social que resulta da participação em actividades de voluntariado.

**Frey e Goette** foram dos primeiros a usar estes conceitos no tratamento económico do voluntariado. No seu trabalho de 1999, os autores analisaram o efeito da oferta de incentivos financeiros no voluntariado. À partida, a teoria existente até à data [refere Menchick e Weisbrod (1987) e Brown e Lankford (1992)] faria prever um aumento do número de horas de voluntariado como resultado da recompensa financeira do trabalho voluntário. A convicção dos autores era diferente, defendendo que os voluntários possuem bastante motivação intrínseca: sob certas condições, estão preparados para realizar uma tarefa entregues a si próprios, ou para satisfação imediata de necessidades. E que muitos voluntários recusam recompensas monetárias. Reforçando esta ideia, os autores referem um resultado da investigação na área da Psicologia Social, o custo oculto da recompensa: as pessoas que são pagas para realizarem uma tarefa que anteriormente faziam por sua conta (sentiam-se intrinsecamente motivadas) reduzem o seu esforço. Este efeito surge quando a compensação é entendida como estando a controlar, a reduzir o sentimento de autonomia do voluntário. O mesmo acontece quando um contrato implícito ou psicológico é, desse modo, violado. Este efeito também recebe o nome de *crowding-out*.

Não quer isto dizer, no entanto, que os voluntários não sejam igualmente movidos por motivações extrínsecas como a realização de contactos pessoais valiosos e o desenvolvimento das suas capacidades. Frey e Goette testaram a hipótese de que as recompensas monetárias aos voluntários podem diminuir a motivação intrínseca. Dois efeitos contraditórios se juntam: o facto de receber uma recompensa reduz a motivação intrínseca para se tornar voluntário, enquanto a dimensão da recompensa proporciona incentivos financeiros. Devido a estes efeitos, o sinal do efeito final é impossível de prever. Se o efeito de *crowding-out* for suficientemente forte, recompensas reduzidas podem mesmo baixar as horas de voluntariado. Frey e Goette (1999) dão o exemplo de Titmuss (1970) que referiu uma diminuição nas doações de sangue resultante do seu pagamento. Os doadores potenciais sentiam que a sua motivação não era apreciada. No entanto, e ainda segundo os mesmos autores, Arrow (1972) e Solow (1971)<sup>69</sup> não encontravam justificação para que isto acontecesse, defendendo que, desde essa altura, a teoria da Psicologia Social se desenvolveu o suficiente para que se possa defender a intuição de Titmuss.

**Cappellari e Turati (2004)** propuseram-se avançar para além da análise tradicional das motivações do voluntariado, concluindo que as motivações intrínsecas e extrínsecas têm um papel na explicação das respostas individuais aos incentivos. Os autores entendem que até à data do seu trabalho, uma questão se mantinha sem resposta: “Por que razão as motivações extrínsecas não são afectadas, enquanto as intrínsecas são?” (referem-se ao trabalho de Frey e Goette). O único artigo

---

<sup>69</sup> Estes três autores são referidos em Frey e Goette (1999).

que olha directamente para as recompensas monetárias aos voluntários (Frey e Goette, 1999) revela um efeito negativo dos incentivos económicos. Nesse artigo, segundo os autores, defende-se, mesmo, que os incentivos monetários anulam a motivação intrínseca sem que se proponha qualquer explicação adicional. Em relação a Frey e Goette, vão mais longe na análise ao entrarem em consideração com as motivações extrínsecas.

Os autores argumentam que, no caso do voluntariado, estão em causa contextos diferentes dos de outras trocas que, usualmente, se passam em ambientes de mercado, caracterizadas por transacções impessoais. Neste caso os indivíduos parecem presos por relações pessoais. Entendem que esta conclusão é fortalecida pelos resultados de Freeman (1997) relativos à importância de se ser solicitado para se tornar voluntário. Segundo os autores, o voluntariado será um caso típico de uma transferência *nonmarket*, de acordo com a classificação de Stark (1993).

### **Análise empírica**

**Frey e Goette (1999)** testaram a hipótese de recompensas monetárias aos voluntários poderem diminuir a actividade de voluntariado, pelo facto de reduzirem a motivação intrínseca. Consideraram um modelo padrão com um esquema principal-agente, em que o gestor da organização não lucrativa (principal) oferece compensação para influenciar o montante de voluntariado oferecido por um indivíduo (agente).

Empiricamente confirmam a hipótese, mostrando que existe um efeito de *crowding-out* no voluntariado com significância estatística, caso os voluntários recebam compensações financeiras. Se forem suficientemente pequenas, reduzem o número de horas de voluntariado, i.e., as recompensas monetárias podem reduzir a motivação intrínseca.

Concluem, assim, que a relação negativa entre motivações intrínseca e extrínseca existe empiricamente e é robusta, sob determinadas condições identificadas.

**Cappellari e Turati (2004)** continuam o trabalho de Frey e Goette, acrescentando à análise as motivações extrínsecas através da inclusão no modelo do salário recebido pelo voluntário. Também diferentemente de Frey e Goette, analisam os efeitos de alterações no salário na quantidade óptima de oferta de voluntariado.

Cappellari e Turati (2004) concluem que indivíduos intrinsecamente motivados mais provavelmente se tornarão voluntários, enquanto os extrinsecamente motivados apresentam uma probabilidade menor. No entanto, quando os indivíduos vivem os dois tipos de motivações, a motivação intrínseca domina a escolha de voluntariado na área social e das associações políticas; por outro lado, as motivações extrínsecas são a principal força para os que escolhem ser voluntários nos sindicatos.

## **2.7 ANÁLISE CRÍTICA DOS MODELOS TRADICIONAIS EXPLICATIVOS DA DECISÃO DE SE TORNAR VOLUNTÁRIO**

Os modelos analisados focam algumas das motivações importantes relacionados com o voluntariado, como o altruísmo, a satisfação pessoal e o investimento no mercado de trabalho. No entanto, embora as potencialidades de análise pareçam imensas, os desenvolvimentos dos modelos têm conduzido invariavelmente à questão da medição do efeito preço do voluntariado, comumente avaliado pelo

salário. Mesmo quando outras variáveis são analisadas, nunca obtêm atenção próxima da que é devotada ao preço. Esta discussão acaba por reduzir o voluntariado a uma escolha realizada na esfera do trabalho remunerado, despidendo-o de outros significados provavelmente mais próximos daquilo que na realidade inspira o comportamento voluntário.

Desta forma, ainda que pecando por excesso, pode dizer-se que as preocupações dos economistas nesta área não têm ido muito para além da análise do efeito do salário no voluntariado (no âmbito da teoria do consumo) e do voluntariado no salário (teoria do investimento).

Concluimos, desta forma, que as teorias convencionais demonstram confusão e incapacidade para explicar as verdadeiras motivações dos voluntários, acabando por nos revelar um voluntário (ou potencial voluntário) muito pouco consonante com o perfil que, nas sociedades, se associa àqueles que doam o seu tempo.

Richard Freeman foi dos poucos autores que pôs em causa esta abordagem, defendendo que o facto dos voluntários serem pessoas que trabalham tantas horas sugere algo diferente acerca deles, nas preferências, nas capacidades, na energia, etc. Para além do efeito de substituição relacionado com o preço, o autor defende ser necessária uma explicação para as diferenças entre o comportamento voluntário que ultrapasse as variáveis demográficas, de capital humano e salariais. Existirá algum factor social que explique a razão de alguns se tornarem voluntários e outros não? Ou estarão apenas em causa razões não observáveis como os gostos? Para o autor, um acontecimento social – o facto de ter sido convidado a tornar-se voluntário – pode ser a chave para compreender as razões pelas quais as pessoas trabalham sem remuneração.

Schokkaert (2006) é igualmente muito crítico em relação à validação empírica das motivações do comportamento benévolo que tem vindo a ser realizada pelos economistas. Defende que caso se queira aprender mais sobre motivações, a investigação empírica deveria entrar em consideração mais explicitamente com a heterogeneidade das preferências e motivações da população, assim como as suas alterações ao longo do tempo. Os métodos indirectos usados até agora não lhe merecem confiança, preferindo mais trabalho experimental, incluindo a recolha de informação subjectiva. Nas últimas palavras do seu artigo, propõe que, para melhorar o conhecimento das motivações subjacentes ao comportamento benévolo, se caminhe para a combinação entre técnicas de modelização económicas com métodos experimentais e técnicas de recolha de dados de outras ciências sociais.

Muitos outros autores têm vindo a criticar a forma tradicional como a Economia trata quer a questão dos doadores, em geral, quer a dos voluntários, em particular.

Segundo os autores que criticam as abordagens convencionais, o comportamento racional dos agentes não se deveria esgotar na maximização da utilidade, ou no altruísmo, ou mesmo, na aversão à desigualdade,<sup>70</sup> sugerindo a existência de outras lógicas que podem explicar as doações. Avançar nesta reflexão é igualmente distanciarmo-nos da habitual abordagem económica que se centra na análise do comportamento e que é neutra em relação às motivações e, concretamente, à

---

<sup>70</sup> As pessoas não gostam de distribuições desiguais da riqueza e, quando nessas situações, gostam ainda menos de estar na posição de desvantagem (Pelligra, 2005: 110).

substância dessas motivações e focarmo-nos, então, naquilo que está na origem do comportamento e o inspira.

Entre as inúmeras críticas de que a Economia tradicional do Voluntariado tem sido alvo, uma assumirá particular relevo neste trabalho, sendo que o alcance dessa crítica ultrapassa a análise do voluntariado e se estende à forma como a Economia encara o comportamento humano em geral.

Se a Economia é comumente criticada por insistir no “interesse próprio”, mesmo quando se tomam em considerações preferências pró-sociais, como motivação essencial para o comportamento humano, a concepção atomista do indivíduo compromete ainda mais a capacidade de interpretação das motivações dos “agentes económicos”. O que mais afasta o *homo oeconomicus* do comum dos seres humanos não é tanto o facto de estar centrado no seu próprio interesse, mas antes a centralização no indivíduo, que o conduz a excluir o outro e as relações com os outros das motivações que estão na origem do seu comportamento. Zamagni (2005) é muito claro neste ponto, defendendo que a concepção atomista do indivíduo é a negação da natureza relacional do ser humano e a fundamental limitação da teoria económica convencional.

Opinião semelhante revelava Jack Hirshleifer em 1978:

*Talvez a falha mais grosseira da visão do ser humano tradicional da Economia seja ilustrada pela atenção que devotamos às actividades “homem-coisas” em oposição às actividades “homem-homem” (...) Os economistas têm estudado apenas um capítulo do livro da vida económica. [Hirshleifer (1978): 336; referido em Pelligra (2006a)]*

Esta crítica fora já enunciada por Schwartz no início dos anos setenta, alertando para o facto do *homo oeconomicus* viver numa situação de “isolamento social”.

*É tempo de tirarmos John Donne<sup>71</sup> para fora dos limites da Literatura e da Filosofia e de o incorporar também na Economia. [Schwartz (1970): 1291]*

Os vários modelos explicativos do comportamento voluntário descritos inicialmente baseiam-se igualmente na tradicional visão do ser humano proposta pelos economistas que omite a dimensão relacional. Ou esta dimensão não é sequer abordada no estudo do comportamento dos voluntários ou, quando o é, surge de forma instrumental e utilitarista. Se não, vejamos os contributos da análise teórica tripartida do voluntariado. A teoria dos bens públicos mostra-nos um “potencial voluntário” que se preocupa com o bem-estar dos outros, mas que, se for racional, acabará por não contribuir para esse bem-estar, assumindo uma cómoda posição de passageiro clandestino. A teoria de consumo privado, por seu lado, revela-nos um indivíduo que tem em consideração o seu bem-estar mas que, numa situação extrema, pode mesmo realizar uma contribuição que não tenha qualquer impacto no beneficiário, uma vez que o seu objectivo (realizar-se, receber *status*...) será cumprido. Por fim, a teoria do investimento também nos apresenta um “voluntário” semelhante a estes. Alguém que

---

<sup>71</sup> “Nenhum homem é uma ilha isolada: cada homem é uma parcela do continente, uma parte do todo. Se um torrão é arrastado para o mar, a Europa fica diminuída, tal como se fosse um promontório, como se fosse um homem ou os teus amigos ou fosses tu mesmo. A morte de qualquer homem diminui-me porque pertença à humanidade. Por isso nunca perguntes por quem os sinos dobram: dobram por ti.” (John Donne)

pretende melhorar a sua empregabilidade, o seu valor no mercado de trabalho e cujas decisões serão inspiradas por estas motivações.

Ora, este potencial voluntário parece ser indiferente, em particular, ao beneficiário do voluntariado e, mais genericamente, ao outro<sup>72</sup>. O voluntário que valoriza o bem público preocupa-se com o bem-estar dos outros, mas não o suficiente para desistir da boleia ainda que, em certa medida, esteja dependente do comportamento de outros potenciais voluntários, que poderão libertá-lo dos custos adicionais de concretizar a doação de tempo. Aquele que se orienta pelo consumo privado espera que o beneficiário lá esteja para poder cumprir o objectivo, para sentir *warm glow*, mas não precisa que ele interaja. Por último, o investidor será absolutamente indiferente aos outros, com excepção daqueles que tenciona incluir na sua rede de contactos, parte valiosa do seu investimento.

Na análise económica, a explicação baseada nas interacções pessoais para o comportamento voluntário tem sido muito pontual e surge sobretudo em artigos de economistas não convencionais. Ainda que, como veremos, alguns autores apontassem já esta motivação (Sugden, Freeman, Zamagni, Cappellari e Turati, Schokkaert) o primeiro trabalho a fazê-lo de forma sistemática foi o artigo de Prouteau e Wolff (2004), em que os autores analisaram dados do Inquérito à Ocupação do Tempo Francês (IOT), construindo um índice que, a partir dos encontros que os indivíduos realizam com terceiros, permite medir a intensidade deste motivo relacional.

No entanto, é em Sugden (1984) que encontramos a origem da análise da motivação relacional no voluntariado. O autor, precursor na tentativa de encontrar outro tipo de explicações para o voluntariado, propôs a reciprocidade como forma alternativa de encarar o comportamento. Para este autor, a questão relacional insere-se numa crítica mais vasta à teoria económica convencional, que se resume à incapacidade de explicar a razão pela qual as pessoas ultrapassam o problema do passageiro clandestino nas doações. Segundo o autor, nem mesmo a utilização de funções de utilidade interdependentes fornece solução para este problema, uma vez que apenas transforma o bem-estar de cada pessoa num bem público do qual qualquer pessoa retira utilidade. Esta conclusão torna relevante a análise da possibilidade de os indivíduos agirem de acordo com um princípio moral (baseado na cooperação e não no altruísmo) que implica a consideração dos interesses de outras pessoas e, mais pertinente ainda para o nosso propósito, a existência de interacção social: o princípio da reciprocidade.

Um dos primeiros trabalhos empíricos a apontar este caminho como uma saída para os problemas crónicos das teorias económicas do voluntariado foi Freeman (1997). A principal mensagem deste autor será que o comportamento dos voluntários depende mais de factores incluídos no conceito *f-connection* de Ben-Porath (*families, friends and firms*) do que de considerações sobre substituição da oferta de trabalho, o que claramente põe em destaque o carácter relacional da actividade voluntária.

Também Zamagni (2000) defende que as relações interpessoais são importantes no voluntariado. Discutindo a diferença entre gratuidade e reciprocidade, afirma que, enquanto para a maioria das pessoas a característica distintiva do voluntariado, enquanto forma de acção humana, é a

---

<sup>72</sup> Ainda que nem sempre o voluntariado tenha como objecto próximo um ser humano, como é o caso do voluntariado em causas ambientais ou do património.

gratuidade, na sua opinião, o mais relevante é a “produção de valores de vínculo social. Desta forma, o fim próprio da acção voluntária é a criação de fortes vínculos de relacionalidade entre os homens; o seu método, isto é, o modo de conseguir esse fim é a gratuidade.” (p.130).

Segundo este autor, a gratuidade não permite distinguir o voluntariado das doações monetárias. O filantropismo, o altruísmo, embora gratuitos são compatíveis com o individualismo, não geram relações. Aquilo que caracteriza o voluntariado é o facto de ser realizado não só para os outros, mas com os outros. Zamagni argumenta que na procura dos homens por estabelecerem relações de ajuda mútua está a vontade de criar e consolidar redes de confiança<sup>73</sup>. O autor acredita que a gratuidade não tem a mesma força que a reciprocidade, pois a primeira pode pôr em causa a liberdade do outro. A reciprocidade é um princípio mais coactivo. Permite identificar a natureza profunda da acção voluntária e inclui a gratuidade, enquanto o contrário não acontece.

Já em Cappellari e Turati (2004) encontramos uma menção concreta à importância das relações interpessoais a propósito das motivações intrínsecas e extrínsecas. À luz da teoria das motivações extrínsecas e intrínsecas, as relações interpessoais podem ser entendidas quer como motivações intrínsecas, quer como motivações extrínsecas. Quando as pessoas se tornam voluntárias para investirem na sua rede social, assumindo a importância de contactos sociais para novos negócios ou novos empregos, esta motivação é entendida como extrínseca. No entanto, o voluntário que preza as interações sociais sem daí esperar uma recompensa extrínseca no futuro, que apenas deseja conhecer pessoas e fazer amizades, será movido por uma recompensa intrínseca.

Os autores defendem que, no caso do voluntariado, estão em causa contextos diferentes daqueles que, usualmente, se passam em ambientes de mercado, caracterizados por transacções impessoais. Nestas situações, os indivíduos parecem presos por relações pessoais. Entendem que esta conclusão é fortalecida pelos resultados de Freeman (1997) relativos à importância de se ser solicitado para se tornar voluntário.

Segundo Prouteau e Wolff (2004), a análise das relações interpessoais no âmbito das actividades voluntárias é incontornável. Isto porque o voluntariado é certamente um ambiente favorável ao desenvolvimento de relações interpessoais. Se assumirmos o não constrangimento na criação de relações interpessoais e, dado que o voluntariado é, por natureza, voluntário, percebemos que seja um contexto propício à produção e consumo de relações interpessoais (Gui (2000b): 160 e Ben-Ner, 2002).

Sugden (2005a) atribui o resultado obtido por Freeman, relativo à importância de ser convidado, à correspondência de sentimentos. De acordo com o autor, aquele que é convidado é já um participante, dizer sim conduz a uma correspondência de sentimentos agradáveis (*pleasurable*), dizer não a uma desagradável dissonância. O autor chama igualmente a atenção para o facto do voluntariado estar positivamente relacionado com outras formas de interacção interpessoal como estar empregado, pertencer a organizações religiosas e/ou seculares e receber amigos em casa. Ainda que não seja clara a direcção de causalidade, uma interpretação pode ser que, através das

---

<sup>73</sup> Também Pulcini (2001) valoriza a procura de uma ligação, de iniciar um processo de reciprocidade.

relações interpessoais, as pessoas criam formas de segurança mútua que sustentam as práticas cooperativas.

Ainda que, como vimos, a teoria económica não o reconheça amiúde, a existência de associação entre voluntariado e relações interpessoais parece ser inquestionável. É muito comum em artigos sobre relações interpessoais encontrarmos referências ao voluntariado como exemplo da importância das relações interpessoais (veja-se Zamagni (2000) e Gui e Sugden (2005)).

Também em artigos sobre voluntariado encontramos referência à importância das relações interpessoais e à associação entre ambos. Hansmann (1980)<sup>74</sup>, por exemplo, conclui que os benefícios para os membros de associações relativos a relações interpessoais contribuem consideravelmente para a continuidade da participação em organizações como cooperativas e organizações sem fins lucrativos.

Ressalta da análise crítica das teorias económicas convencionais uma incapacidade de explicarem não só a actividade voluntária e a sua dimensão relacional, como também uma insuficiência mais genérica em interpretar a importância das relações interpessoais no comportamento dos agentes.

A incapacidade da Economia em explicar a dimensão relacional do comportamento humano tornou-se clara quando nos confrontámos com a insuficiência das abordagens teóricas das motivações dos voluntários. Esta constatação conduziu-nos a sair da esfera do voluntariado e a olhar antes, e mais genericamente, para as motivações do comportamento pró-social. O fruto da reflexão que fizemos é o objecto do próximo ponto.

---

<sup>74</sup> in Gui (2005: 37).



### CAPÍTULO 3: COMPORTAMENTO PRÓ-SOCIAL, RELAÇÕES INTERPESSOAIS E VOLUNTARIADO

*Para obtermos uma maior compreensão do comportamento pró-social procurámos, parafraseando Adam Smith, 'entrar exaustivamente em todas as paixões e motivos que o influenciam'. (Bénabou e Tirole, 2004: 35)*

Ainda que encontremos inúmeras definições de comportamento pró-social, identificamos um aspecto comum entre quase todas, a existência de uma acção que beneficie pelo menos uma pessoa que não o próprio. Algumas definições reforçam que o motivo não é relevante<sup>75</sup>, outras que a acção tem que ser voluntária<sup>76</sup>, outras, ainda, que deve implicar algum sacrifício<sup>77</sup>.

No entanto, fugindo um pouco desta linha, talvez por se tratar de um economista, Zamagni (1995) propõe uma definição diferente do comportamento pró-social, definindo-a como “um conjunto de comportamentos que favorecem a construção de agrupamentos sociais ou de alguma forma de comunidade entre os indivíduos, não implicando necessariamente a existência de relações altruístas”.

Quanto aos tipos de comportamento pró-social identificam-se vários: cooperação, justiça, altruísmo, fidedignidade e amabilidade<sup>78</sup>. A cooperação refere-se à participação numa situação para o “bem comum”; a justiça tem que ver com uma situação de partilha; o altruísmo responde a uma situação de necessidade; a fidedignidade passa por resistir à tentação de quebrar promessas e acordos; e amabilidade implica, numa situação de contratempo, evitar ofender, por um lado, e compensar quando algo corre mal, por outro (Lindenberg et al. , 2006).

A análise do comportamento pró-social tem sido uma área de estudo comum a várias ciências sociais e humanas, entre as quais se encontram a Psicologia, a Sociologia, a Sociobiologia e a Economia. No entanto, quando analisamos as contribuições de cada uma delas para a compreensão deste fenómeno facilmente entendemos que não só são muito diferentes, como tem faltado, acima de tudo, o cruzamento entre as várias análises. Talvez por esta razão apenas encontremos abordagens que explicam o comportamento pró-social de forma muito segmentada. Ainda assim, e de acordo com Haski-Leventhal (2009), sendo tão diferentes, estas perspectivas têm em comum o facto de partirem do pressuposto que o ser humano é egocêntrico. A racionalidade económica que tantas vezes é criticada na análise deste tipo de comportamento parece não ser exclusiva da Economia e o facto de o ser humano ser considerado racional é apontado como o principal aspecto em comum entre as abordagens das várias ciências.

Para Haski-Leventhal (2009), a perspectiva egocêntrica assume que qualquer acto altruísta, o que alargamos aos comportamentos pró-sociais em geral, tem como objectivo obter futuros benefícios ou cooperação e tem como motivação os benefícios percebidos e tangíveis que podem ser

---

<sup>75</sup> “Qualquer acto realizado com o objectivo de beneficiar outra pessoa, independentemente do motivo” (Aronson, Wilson, e Akert, 2004: 382, in Buckmaster, 2004).

<sup>76</sup> “Acções voluntárias que se destinam a ajudar ou beneficiar outro indivíduo ou grupo de indivíduos” (Eisenberg and Mussen ,1989: 3).

<sup>77</sup> “Comportamento... intencionalmente benéfico para os outros (não necessariamente sem auto-interesse) e que envolva algum sacrifício” (Lindenberg, 2006: 23)

<sup>78</sup> *Being considerate, t.a.*

ganhos directa ou indirectamente. Esta abordagem ignora o processo emocional pró-social incluindo a empatia e a simpatia<sup>79</sup>. A compaixão, o desejo de beneficiar os outros e o sacrifício são considerados como meios para melhorar a auto-imagem e a aprovação social (p. 273).

A análise do comportamento pró-social, em termos da história do pensamento económico, tem as suas origens em Smith, Edgeworth e Wicksteed. Mas o desinteresse dos economistas pela análise deste tipo de comportamento vigorou dos princípios do século XX até à década de setenta, altura em que se deu a expansão da aplicação da metodologia da Economia a novas dimensões da realidade social (López e Sousa, 2006: 61).

Kohn (1990) identifica um processo semelhante nas outras ciências. De acordo com o autor, o conceito “pró-social” foi introduzido nos anos 70, mas por contraste a “antisocial”. Apenas poucos anos antes se dera início à discussão teórica do tema, sendo que à época se discutia mais as razões da sua ausência e não tanto o que caracterizava estes comportamentos.

### 3.1 AS EXPLICAÇÕES DO COMPORTAMENTO PRÓ-SOCIAL E AS OUTRAS CIÊNCIAS

*“Não há falta de teorias do comportamento pró-social. A Sociologia, Psicologia e Economia propõem muitas teorias. Quando olhamos para os três campos de análise, sentimo-nos confusos. Como se adicionam as várias teorias? Rivalizam entre elas? Complementam-se? São simplesmente incompatíveis? Podemos simplesmente ignorar algumas delas?” (Lindenberg, 2006: 23)*

Propomo-nos apresentar um resumo dos principais contributos para a análise das motivações do comportamento pró-social da Psicologia social, da Sociologia e da Sociobiologia, numa viagem que será certamente redutora e injusta em relação às ciências em causa. É provável que o resumo apresentado, tendo por base as correntes principais de cada uma das ciências, não considere os esforços realizados por alguns cientistas em ir mais além, muitas vezes em resposta às críticas de que estas correntes são alvo. Tal como sabemos acontecer na Economia.

Mas esta viagem foi mediada pelos autores que já fizeram algum trabalho de síntese sobre estes temas e, da mesma forma que nos é possível analisar que o contributo da Economia é muitas vezes “mal tratado” neste tipo de trabalhos, o mesmo acontecerá certamente em relação às outras ciências, uma vez que a nossa capacidade para aferir da justiça dessas sínteses é seguramente reduzida.

#### 3.1.1 Psicologia

Os psicólogos identificam condições que influenciam o comportamento pró-social, não através de mecanismos sociais, como veremos ser o caso da Sociologia, mas antes através de processos cognitivos e emocionais. Para além disto, identificam as características da personalidade daqueles que manifestam este tipo de comportamento. Genericamente, podemos dizer que as explicações da Psicologia para o comportamento pró-social se focam nas **características das pessoas** e nas **características da situação** (ambiente), remetendo para a grande divisão entre os psicólogos que reside no debate entre personalidade e estrutura social (Kohn, 1990). Emerge desta discussão a

---

<sup>79</sup> A discussão das diferenças entre estes conceitos será realizada mais tarde.

importância de quatro grupos de factores para explicar o comportamento pró-social: os factores ambientais, os elementos interactivos da situação, o estado de espírito da pessoa e os traços persistentes da personalidade.

Diferentes correntes da **Psicologia do desenvolvimento** defendem a importância da **personalidade** no comportamento pró-social. A aprendizagem social valorizando a socialização, acima de tudo na família, e a abordagem do desenvolvimento cognitivo assumindo que o desenvolvimento destes comportamentos se adquire através das interações sociais, principalmente entre pares.

A corrente da **aprendizagem social** defende que o comportamento pró-social é um produto da socialização, através da aprendizagem e pela modelação parental através da imitação (Haski-Leventhal, 2009). O mais representativo dos autores desta corrente é Albert Bandura, defensor de que as crianças aprendem a comportar-se de forma pró-social imitando modelos, normalmente de adultos mas também de pares, que se comportam desta forma (Lévy-Garboua et al. , 2006). Os autores desta corrente consideram que é na família, e acima de tudo nos pais, que se encontra a principal fonte socializadora e, mesmo na investigação, a importância atribuída a outros socializadores, como a escola ou até a televisão, é reduzida. (Lévy-Garboua et al. , 2006).

A abordagem do **desenvolvimento cognitivo** defende que a aprendizagem social não pode explicar na totalidade a aquisição e o desenvolvimento de comportamentos pró-sociais, uma vez que as crianças constroem o seu mundo não só interiorizando o meio em que vivem, mas também desenvolvendo as suas estruturas cognitivas (Lévy-Garboua et al. , 2006). Por esta razão, desenvolveu-se no seio da Psicologia do desenvolvimento outra corrente assente nos factores cognitivos do desenvolvimento, cujo autor de maior destaque foi Jean Piaget

De acordo com Lévy-Garboua et al. (2006), para estes autores, o elemento central do desenvolvimento da moralidade não é o peso da sociedade, como veremos ser defendido por Émile Durkheim, mas a existência das interações sociais. A justiça e a reciprocidade implicam a existência de pelo menos dois sujeitos em interacção. Por outro lado, a autoridade nunca pode ser fonte destes valores, uma vez que desenvolvê-los assume a existência de autonomia. As crianças aprendem a comportar-se de forma pró-social interagindo com os pares e não porque foram ensinados a comportar-se de tal forma.

Pode concluir-se desta abordagem que os comportamentos pró-sociais não são inatos e não são moldados pelos pais. Desenvolvem-se enquanto as crianças interagem com outras e têm origem no respeito mútuo - a autoridade parental pode apenas acentuar as condições para o desenvolvimento de comportamentos pró-sociais. Requerem que as pessoas sejam capazes de se entenderem mutuamente – não basta apenas que as crianças sejam expostas a outras crianças, terão primeiro que desenvolver capacidades emocionais e cognitivas que lhes permitam perceber as necessidades e a posição dos outros. (Lévy-Garboua et al. , 2006).

A explicação do comportamento pró-social com base na **estrutura social**, presente na **Psicologia social**, fundamenta-se no resultado da interacção entre a pessoa e o seu ambiente. Dá-se importância às normas sociais e aos valores, às reacções emocionais, aos factores situacionais e às relações sociais entre quem ajuda e quem recebe ajuda.

De novo, a explicação para o comportamento pró-social no seio deste ramo da Psicologia não é consensual. Alguns autores defendem que a explicação tem origem na existência de uma **personalidade** com características específicas que se desenvolvem acima de tudo na infância e que vêm a determinar as atitudes pró-sociais e outros autores reforçam, antes, o papel de um conjunto de **factores situacionais** que geram uma predisposição para ajudar.

As teorias que se baseiam na **existência de uma personalidade altruísta ou pró-social** defendem que alguns factores da personalidade estão ligados ao altruísmo, e certamente ao comportamento pró-social, e que este tipo de personalidade se desenvolve, acima de tudo, na infância. Enfatizam a importância da empatia e da forma como condiciona o comportamento pró-social. É aliás esta a razão que nos levará a tratar mais à frente este tema com maior profundidade.

Embora assumindo que a empatia é determinante na existência de uma personalidade pró-social, Nancy Eisenberg (in Bekkers 2005) defende que não há associação directa nem inevitável entre empatia e comportamento pró-social. E o mesmo acontece na relação entre altruísmo e empatia. Eu posso ter um comportamento altruísta, apenas obedecendo a alguém ou cumprindo um código moral apertado, que não resulta de sentimentos de empatia.

Para além da empatia, outras características da personalidade têm um papel na explicação do comportamento pró-social. Bekkers (2005) enumera algumas delas: amabilidade, capacidade para assumir a perspectiva dos outros, orientação para valores pró-sociais, extroversão e estabilidade emocional. No seu trabalho de investigação, o autor identifica nas pessoas que revelam comportamento pró-sociais, ao contrário do que esperava, um reduzido nível de responsabilidade/conscienciosidade: são menos disciplinadas e sistemáticas.

Os críticos desta abordagem argumentam que a investigação revela que o facto de alguém ser prestativo numa situação não está significativamente relacionado com demonstrar comportamentos pró-sociais noutra circunstância.

É na resposta a estas críticas que os defensores da **importância dos factores situacionais – predisposição para ajudar** – se baseiam.

Esta abordagem não fala da existência de uma construção de personalidade, mas, antes, de uma “predisposição” para ajudar. De acordo com estas teorias, algumas situações predispoem as pessoas a ajudar, assim como as características de quem recebe. Não usam na sua linguagem termos como empatia ou altruísmo. Consideram antes a importância dos factores “situacionais”. Algumas questões terão mais influência do que a personalidade, como por exemplo a identificação com o grupo.

Lindenberg (2006) reforça esta abordagem, afirmando que o comportamento pró-social varia de acordo com as situações para o mesmo indivíduo. Mantendo os seus traços de personalidade e os seus valores, que lhe proporcionam determinada orientação pró-social, os factores situacionais podem prevalecer sobre essa orientação ou interagir com ela. Mais ainda, não é apenas o comportamento que varia de acordo com a situação para cada pessoa, as principais motivações para o comportamento também variam de situação para situação para o mesmo indivíduo. A importância que este tema nos parece merecer na análise do comportamento pró-social, como no caso da empatia, fez com que optássemos por aprofundá-lo, o que faremos mais à frente.

### 3.1.2 Sociologia

Tal como na Economia, o interesse dos sociólogos pelo estudo do altruísmo tem sofrido variações ao longo dos tempos. No sec. XIX este interesse era evidente, mas no sec. XX desapareceu, só sendo retomado nos anos setenta.

Se os psicólogos sociais olham, acima de tudo, para os traços da personalidade, os sociólogos estudam os aspectos de grupo, comunidade, religião e características sócio demográficas. As pessoas são entidades sociais, cujas interações com os ambientes sociais (da infância à idade adulta) moldam o seu comportamento, crenças, valores e perspectiva do mundo. O “self” evolui como uma construção social. A afiliação das pessoas a um grupo desempenha um papel importante no desenvolvimento das normas e valores do grupo e do indivíduo. As pessoas tenderão a agir de determinada forma se esse comportamento estiver de acordo com as normas do grupo.

Estas teorias assentam nos trabalhos de Durkheim quanto à conformidade das normas. A conformidade em relação às normas pode resultar de forças “internas” ou “externas”, aspecto que divide as teorias sociológicas em duas correntes: **abordagem cultural** e a **abordagem estrutural**. Uma terceira teoria defende que o comportamento pró-social está relacionado com o capital social e o capital humano, reforçando a importância do **estudo das características sócio demográficas**.

Para a **abordagem cultural**, as **crenças do indivíduo e o sistema de valores** que tem interiorizado são a principal fonte de conformidade. De acordo com esta perspectiva, com base em Talcott Parsons, os indivíduos obedecerão mais facilmente às normas sociais quando as internalizaram através da socialização nos grupos sociais, mesmo quando já não façam parte desses grupos. No entanto, as normas sociais não operam apenas quando são apoiadas pelas sanções de outros, mas funcionam também como “forças internas”.

Há valores que têm impacto nas nossas atitudes e comportamentos, como é o caso da benevolência. Pessoas com valores como a benevolência fortes, por exemplo, mais facilmente serão voluntários.

Muitas vezes as pessoas têm sentimentos de culpa pelo facto de falharem na ajuda a outros. Da mesma forma, normas relacionadas com a justiça também estão na origem de comportamentos pró-sociais.

Quanto à questão de saber de onde vêm os valores, a resposta da Sociologia clássica passa por afirmar que os valores sociais são socializados nos primeiros anos de vida e que, nesse período, as pessoas internalizam esses valores. O sistema moral que existe a um nível macro é interiorizado pelo indivíduo, que passa a “carregar” consigo estes valores de umas situações para outras.

Já de acordo com **abordagem estrutural** a pressão para a conformidade vem dos grupos e das redes sociais de que a pessoa faz parte, revelando a **importância das normas colectivas e dos grupos de influência**.

De acordo com esta perspectiva, assente como vimos nos trabalhos de Durkheim, os indivíduos respeitarão normas sociais mais facilmente caso a sua integração em grupos sociais como a Igreja, a família ou a aldeia seja mais forte.

A tendência de participação em actividades de voluntariado que varia de forma tão expressiva de país para país é utilizada para confirmar esta teoria. É possível que as normas sociais

e outras características da sociedade e da comunidade influenciem a tendência para o altruísmo e hábitos de voluntariado, por exemplo.

No entanto, a conformidade com as normas de acordo com a abordagem estrutural não consegue justificar comportamentos anónimos, o controlo do grupo só é possível em situações em que o comportamento é observável.

Embora pertençam a correntes que se opõem na Sociologia e tenham consequências diferentes na análise do comportamento humano, estas abordagens revelam-se complementares. Isto porque a abordagem cultural acaba por ser um prolongamento da abordagem estrutural, defendendo que as normas sociais afectam o comportamento num conjunto ainda mais vasto de situações (Bekkers, 2005).

A teoria dos **recursos humanos e sociais** reforça a importância do estudo das características sociodemográficas como o rendimento, a educação, o sexo e a idade. De acordo com esta perspectiva, existem duas abordagens diferentes. A abordagem do *status* dominante e a teoria dos recursos sociais. No primeiro caso, estudam-se as componentes que são entendidas como prestigiantes, chegando-se à conclusão que essas características também estão associadas, por exemplo, ao voluntariado (ser homem, maior nível de rendimento e instrução...) <sup>80</sup>.

No segundo caso, a teoria dos recursos sociais defende que maior envolvimento em actividades de voluntariado se prende com o capital social e o capital humano. Bekkers (2005) afirma que para estes sociólogos a vontade de fazer bem é universal, no entanto, algumas pessoas têm o *stock* de capital humano e social que permitem concretizar as suas intenções e outras não.

Analisando criticamente estas abordagens, Lindenberg et al. (2006) afirmam que estas respostas da Sociologia foram um importante avanço, mas que falham na explicação que o efeito das alterações nas situações podem ter no comportamento pró-social.

### 3.1.3 Sociobiologia (Psicologia evolucionista)

A Sociobiologia é uma tentativa de explicar o comportamento pró-social remetendo para factores genéticos que evoluíram ao longo do tempo, de acordo com os princípios da selecção natural, sem referência a questões morais.

De acordo com esta abordagem, o mais importante é a sobrevivência dos genes individuais e não tanto a sobrevivência do indivíduo mais apto <sup>81</sup>. De acordo com Boorman e Levitt (1980) (in Lévy-Garboua et al. , 2006), uma espécie será definida como “social” se os seus membros, em qualquer momento do seu ciclo de vida, revelarem atitudes de cooperação sustentadas, excluindo os cuidados parentais e a associação de casais. Já o comportamento altruístico é definido pelos mesmos autores como qualquer comportamento que envolva o sacrifício de um determinado montante de *fitness* <sup>82</sup> por parte de um organismo (doador) em troca do aumento de *fitness* de outro organismo da mesma espécie (beneficiário).

Esta teoria assenta no conceito de **selecção familiar ou de parentesco** (*kin selection*), isto é, o facto de os comportamentos que ajudam um semelhante genético serem favorecidos pela

---

<sup>80</sup> Esta teoria é desenvolvida em Smith (1994).

<sup>81</sup> *The fittest*, t.a.

<sup>82</sup> Proposta de tradução: aptidão, adaptabilidade, sucesso reprodutivo. Optámos por deixar como no original.

selecção natural<sup>83</sup>. Esta abordagem requer que os indivíduos se comportem de forma diferente em relação a indivíduos que com eles tenham diferentes graus de parentesco e não explica comportamentos pró-sociais em relação a indivíduos que não possuam familiaridade, ao contrário do que é também observável na natureza, principalmente entre vertebrados.

Existem, no entanto, outros conceitos de selecção que ajudam a explicar estes comportamentos. A **selecção de grupos** (*group selection*) que define a ajuda a indivíduos que fazem parte de um grupo de “afiliação” para manter a sobrevivência de um grupo pequeno ameaçado. E a **selecção recíproca** (*reciprocity selection*), a que mais comumente é utilizada para explicar a selecção entre indivíduos geneticamente não relacionados. Prende-se com a expectativa de que ajudar os outros aumente a probabilidade de que nos venham a ajudar no futuro. Este conceito sugere que a reciprocidade pode aumentar a probabilidade de sobrevivência – escolhe-se ajudar aqueles que, no futuro, poderão vir a ajudar os que lhe são próximos – para a sua sobrevivência ou dos genes. A reciprocidade é essencial para estabelecer cooperação num grupo de indivíduos egoístas.

As provas destas teorias assentam muitas vezes no mundo animal, mostrando que o comportamento pró-social é uma função biológica pré-programada da humanidade e não acções aprendidas ou fomentadas, como proposto pela Psicologia e pela Sociologia.

No entanto, de acordo com Lévy-Garboua et al. (2006), para além das questões genéticas, estas teorias também prevêem outros factores como a aprendizagem, a escolha racional e a transmissão cultural. À medida que os animais evoluem na hierarquia em direcção aos humanos, a variabilidade entre os indivíduos no que toca à capacidade para adaptação social vai aumentando. Este facto, segundo os autores, demonstra que a importância dos factores ambientais cresce face aos factores genéticos. Entre os animais vertebrados sociais, por exemplo, encontramos um conjunto de espécies mais heterogéneas do que entre os insectos sociais. Estes ajustamentos ao ambiente são feitos através da aprendizagem individual e do cálculo racional. Quando um animal aprende, altera o seu histórico comportamental para sempre, o que provavelmente modificará o seu sucesso reprodutivo (*fitness*). Se a aprendizagem e a escolha racional, que originam permanente adaptação ao meio, estão presentes no mundo animal, tal já não acontece com a transmissão cultural, uma vez que os humanos têm uma capacidade única de transmitir culturalmente o fenótipo à próxima geração. Daí que a transmissão cultural conduza à persistência de determinadas características comportamentais ao longo do tempo. A importância da transmissão cultural resulta de ser muito arriscado que todos os indivíduos tenham que realizar experiências com o meio para aprenderem certos comportamentos, transmiti-los para a próxima geração acaba por ser uma solução com menores risco e custo do que adquirir informação (Lévy-Garboua et al. , 2006).

A Sociobiologia é criticada pelo facto de não conseguir explicar o altruísmo dirigido a completos estranhos, para além de muitos apontarem que não existem evidências seguras que

---

<sup>83</sup> Um exemplo extremo referido por Lévy-Garboua et al. (2006) dá conta da seguinte situação: um gene que programe o indivíduo para morrer caso salve a vida de parentes irá aumentar a sua frequência no *gene pool* se, em média, este acto altruísta salvar a vida de mais de dois irmãos ou irmãs. Na natureza encontram-se alguns comportamentos próximos deste, por exemplo, entre as abelhas obreiras que morrem ao atacar predadores que se aproximem dos seus ninhos.

confirmem as suas teorias. No entanto, em muitos casos, esta abordagem tem ainda peso na forma como se explica o comportamento, é a este conjunto de explicações que nos referimos quando usamos o termo “faz parte da natureza humana”.

É também uma discussão que vem de longe. Thomas Hobbes seguiu esta linha no seu tempo. No sec. XVII, descreveu comportamentos agressivos que o rodeavam como prova das “tendências naturais” dos homens, descartando a hipótese destes comportamentos resultarem também da vivência numa sociedade marcada por estes valores. A esta perspectiva contrapõe-se uma outra para quem a “natureza humana” é uma construção, um produto social. Kohn afirma: “A real alternativa para o determinismo biológico é a escolha humana” (Kohn, 1990: 19).

### **3.1.4 Proposta de Bekkers para a interação entre Economia, Psicologia e Sociologia**

Ainda que as abordagens psicológica e sociológica e até económica costumem surgir de forma muito segmentada, existem algumas propostas que procuram relacioná-las. Disso é exemplo o trabalho de Bekkers (2005), que apresenta uma abordagem que as agrupa e que torna possível o teste empírico do impacto de cada uma no comportamento pró-social. Defende que existem vários tipos de incentivos ao comportamento pró-social e que esses incentivos assumem naturezas diversificadas, **incentivos materiais, incentivos sociais e incentivos psicológicos**.

Grosso modo, podemos observar que cada um destes tipos de incentivo acaba por corresponder às variáveis mais estudadas no comportamento pró-social pela Economia, Sociologia e Psicologia, respectivamente.

Os **incentivos materiais** referem-se aos custos materiais e de tempo associados ao comportamento pró-social. O valor que cada pessoa atribui aos custos materiais dos comportamentos pró-sociais, segundo Bekkers (2005), será determinado pela disponibilidade de tempo e pelo salário hora (no caso de doações em tempo) ou do rendimento familiar (para doações monetárias). Defende que pessoas com custos de oportunidade maiores serão mais sensíveis a estes custos materiais e veio a confirmar esta hipótese no seu trabalho empírico<sup>84</sup>.

O ambiente social em que as pessoas vivem determina os **incentivos sociais** que sentem para manifestar comportamentos pró-sociais. Não ajudar pode implicar o risco de sanções sociais negativas e ajudar trazer recompensas sociais e evitar sanções. A magnitude deste efeito depende da relação com os “observadores” do comportamento pró-social (ou falta dele). Por exemplo, é muito mais difícil recusar um pedido de ajuda a um amigo do que a um estranho. Por um lado, este efeito tem que ver com a possibilidade de futuras interações. Se a relação for mais próxima, a probabilidade de existirem futuras interações é maior e o peso dos incentivos sociais também. Mas este efeito não se deve apenas a esta causa. As experiências passadas também influenciam a magnitude do efeito dos incentivos sociais, mesmo que não exista perspectiva de futuras interações. Também o facto de o “doador” poder obter aprovação social de outros que não os beneficiários potencia o efeito dos incentivos sociais.

Para Bekkers, num determinado momento do tempo, os comportamentos pró-sociais não são apenas resultado de um processo de tomada de decisão, mas também uma função da exposição a

---

<sup>84</sup> Nesta proposta de análise dos “incentivos económicos” por Bekkers é bem visível a imagem redutora que a Economia do Voluntariado transmite quanto às motivações para o voluntariado.



pedidos para realizar estas acções. Como outros, Bekkers defende que ainda antes de os incentivos sociais entrarem em acção, as pessoas têm de ser requisitadas.

Bekkers (2005) assume que o valor que cada pessoa atribui aos incentivos sociais relacionados com o comportamento pró-social é constante. No seu trabalho empírico concluiu que estes incentivos são importantes para as doações em tempo e dinheiro, se a solicitação para doar tiver origem numa pessoa com uma distância social menor, é mais provável que a pessoa aceite.

No terceiro grupo de incentivos reúnem-se os **incentivos psicológicos**. Bekkers (2005) afirma que as pessoas não diferem entre elas apenas pelas oportunidades e pelos incentivos sociais para contribuírem, mas também pelas preferências individuais que têm em relação ao bem-estar dos outros. Algumas pessoas assumem comportamentos pró-sociais quaisquer que sejam as circunstâncias e isto parece dever-se a determinadas características psicológicas.

Entre este tipo de incentivos destacam-se a distância psicológica (quanto maior a proximidade com o destinatário, maior a satisfação psicológica da doação) e a eficácia da contribuição (que depende da forma como se percebe o impacto na redução da necessidade de quem precisa). Nesta abordagem parte-se do pressuposto que contribuições mais eficazes e contribuições para causas psicologicamente mais próximas implicam uma maior recompensa e geram maior *warm glow*. Empiricamente Bekkers (2005) concluiu que pedidos para contribuições em tempo mais eficientes serão mais facilmente aceites, assim como solicitações para contribuições de tempo para organizações locais em vez de internacionais.

### **3.1.5 Análise crítica do contributo das outras ciências para a compreensão do comportamento pró-social**

Analisando de forma crítica o contributo das outras ciências para a análise das motivações do comportamento pró-social, podemos avançar algumas conclusões, que resultam, acima de tudo, da comparação com o contributo da Economia.

Qualquer das três ciências, Psicologia, Sociologia e Sociobiologia, tem uma visão determinística do comportamento humano. Encontramos na literatura referência a um conjunto de circunstâncias que se revelam condicionantes da manifestação de comportamentos pró-sociais, entre os quais se encontram: ter desenvolvido determinadas características da personalidade, deparar-se com um conjunto de factores situacionais que geram predisposição para este tipo de comportamento, pertencer a grupos que respeitam certas normas sociais ou ter internalizado essas normas, fazer parte de determinados grupos sociodemográficos (ter instrução, rendimento elevado) ou procurar favorecer os seus genes. O poder de cada indivíduo para realizar escolhas em cada uma destas circunstâncias parece estar esquecido, ou pelo menos diminuído, nestas teorias. Ora, esta forma de encarar o comportamento humano diverge da visão da Economia, assente na importância da escolha. No entanto, a perspectiva da Economia, ainda que com inúmeras vantagens, descarta muitos aspectos importantes, como a influência do contexto ou da evolução de cada pessoa e as suas características pessoais, o que resulta do facto de esquecer tudo quanto precede a escolha, incluindo as motivações. Aspectos esses claramente mais valorizados pelas outras ciências.

Voltando à crítica que apresentámos inicialmente, e que fica agora bem clara, o que tem faltado à análise do comportamento pró-social é o cruzamento entre as várias abordagens, resultando

em propostas de explicação muito segmentadas. A propósito desta segmentação, Bekkers (2004) afirma que, em geral, os sociólogos ignoram os efeitos potenciais da personalidade no comportamento pró-social e os psicólogos sociais não exploram as interligações da personalidade com as condições sociais.

Por outro lado, mantém-se a crítica relacionada com o egocentrismo das várias abordagens. No caso da Psicologia do desenvolvimento, assume-se que o ser humano nasce egoísta e agressivo, o que apenas é atenuado pela socialização. Na Psicologia social, ainda que se refira a importância da empatia enquanto característica da personalidade que potencia o comportamento pró-social, como veremos, é dada importância a alguns aspectos da empatia que não deixam de revelar um comportamento auto-centrado, como ajudar alguém para atenuar a insatisfação emocional que em nós é gerada pela necessidade do outro. Na abordagem dos factores situacionais, a forma como as condições para a cooperação estão construídas parte claramente de uma perspectiva auto-centrada, em que será melhor para o indivíduo optar por uma contribuição que tenha maior impacto, efeitos rápidos ou que beneficie alguém que lhe é próximo por forma a maximizar as suas recompensas psicológicas. Da mesma forma, o respeito pelas normas, resultante quer da pressão interna ou externa, defendido pela Sociologia, ainda que frequentemente seja apresentado como uma perspectiva altercêntrica e assente numa lógica de grupo, acaba por encontrar a sua justificação numa tentativa do indivíduo maximizar os incentivos sociais, procurando recompensas e/ou evitando sanções. O egocentrismo é de tal forma presente nas teorias no âmbito da Sociobiologia que não justifica qualquer análise adicional.

Por último, é de realçar a falta de referência explícita à importância da questão relacional no comportamento pró-social. É evidente que implicitamente as relações interpessoais estão presentes nestas discussões e que, ainda assim, surgem com um papel menos instrumental do que aquele que lhes atribui a Economia. Disso é exemplo a observação referida por Buckmaster (2004):

*Enquanto nenhuma experiência isolada pode assegurar uma vida de compromisso, descobrimos uma linha em comum nas experiências de vida das pessoas que estudámos. Chamamos-lhe um compromisso construtivo com os outros.* (Daloz, Keen, Keen, e Parks, 1996: p.54, in Buckmaster, 2004).

Na frase acima, Daloz et al. (1996) referem-se a encontros e interações com outros que pertencem a famílias ou grupos diferentes defendendo que esta interacção permite questionar as fronteiras “do eu”, criando um sentido do mundo mais alargado. Para os autores, a capacidade de se ligar aos outros é um meio importante de encontrar as semelhanças entre as diferenças, sendo, como tal, uma componente crítica do desenvolvimento do comportamento pró-social.

A presença das interações sociais e do outro está implícita em boa parte da análise da Psicologia e da Sociologia. A existência do outro está subentendida na abordagem da aprendizagem social enquanto socializadora, é destacada nas teorias do desenvolvimento cognitivo que se argumenta ser feito inter-pares, está presente na importância atribuída à empatia na análise da personalidade pró-social, na questão da distância psicológica na análise dos factores situacionais ou no peso da integração em grupos para a conformidade com as normas. No entanto, não encontramos

qualquer artigo que refira inequivocamente o papel das relações interpessoais no comportamento pró-social e essa referência é ainda mais ausente nos trabalhos de natureza empírica.

### 3.1.6 A importância da empatia e dos contextos situacionais

Como visto anteriormente, a grande diferença entre a análise económica do comportamento pró-social e as propostas das outras ciências não está, ao contrário do que se poderia pensar, na perspectiva “económica” auto-centrada do indivíduo, uma vez que esta perspectiva se encontra igualmente presente na Psicologia e na Sociologia. Na realidade, a verdadeira diferença reside na importância atribuída pela Economia à escolha, contrariando um certo determinismo que se encontra nas outras propostas explicativas do comportamento pró-social. Ora, se em boa verdade se pode afirmar que as abordagens das outras ciências analisadas apresentam o ser humano com uma complexidade que não está presente na Economia, também podemos argumentar que o facto de negligenciarem a questão da escolha, em nossa opinião, contribui para que acabem por oferecer uma explicação destes comportamentos, em parte, redutora.

Assim, teria certamente a ganhar a Economia em trazer para a análise da escolha a complexidade do ser humano desenvolvida por psicólogos e sociólogos, tal como ganhariam estas ciências em assumirem que um comportamento pró-social é um acto de livre arbítrio mais do que quase, e assumimos o exagero da expressão, um reflexo condicionado por questões de natureza psicológica, social, biológica ou até material.

O que faremos de seguida será abraçar esse desafio de trazer para a Economia a complexidade que encontrámos nas outras ciências, tendo optado por explorar dois temas que nos parecem ter mais impacto na escolha. Falamos da importância das motivações e das características situacionais presentes no momento da escolha, referindo-nos, concretamente, à empatia e à definição da situação.

Se, como citado anteriormente, Kohn aludia ao determinismo biológico, alargamos as fontes de determinismo para incluir as psicológicas e sociais e reiteramos que a escolha humana é a alternativa a este determinismo.

#### A empatia

Começar por definir empatia não é tarefa fácil. De acordo com Eisenberg e Strayer (1987) (in Buckmaster, 2004), a “partilha de afecto” é algo comum nas definições de empatia. No entanto, encontramos definições com outro teor. Bekkers (2005), por exemplo, define empatia como a capacidade e tendência de alguém para experienciar as emoções de outras pessoas. Já Beabout et al. (2002) apresentam mesmo uma abordagem diferente, referindo-se aos meios para a atingir, que entendem ser as formas de expressão e um série de acções que nos permitem conhecer o outro, definindo empatia como a capacidade do ser humano de entender a subjectividade do outro e de criar as bases para uma relação.

Dizem-nos os psicólogos que a empatia tem uma **dimensão afectiva** e uma **dimensão cognitiva**. Consistindo a primeira na capacidade de resposta emocional à situação de outros, assente na preocupação empática (sentir-se mal quando os outros estão magoados) e no

desconforto pessoal<sup>85</sup> (controlo emocional em situações de emergência). Já a dimensão cognitiva está relacionada com a capacidade para assumir a perspectiva de outros (capacidade de trocar de papéis uns com os outros na vida mental) e a fantasia (a tendência para se colocar numa situação ficcional).

A investigação sobre a relação entre empatia e comportamento pró-social revela que a capacidade para assumir a perspectiva de outros e a preocupação empática são os aspectos mais importantes da empatia: quanto mais uma pessoa é capaz e está habituada a assumir a perspectiva de outro e quanto mais está preocupada com o bem estar dos outros, maior a probabilidade de vir a ajudar alguém em necessidade (Bekkers, 2005). Tal pode acontecer apenas para reduzir o seu sofrimento, que resulta da identificação com o outro e que a leva a experimentar como seu o sofrimento de terceiros, ou de um sincero desejo de ajudar.

Para Lévy-Garboua et al. (2006), este último aspecto é muito importante por se tratar de distinguir entre as emoções orientadas para os outros e as emoções orientadas para o próprio. Esta diferença corresponderá aos dois aspectos da dimensão afectiva da empatia. Para os autores, a motivação para ajudar que resulta de um desconforto pessoal difere da que tem origem numa “verdadeira” preocupação com os outros, que apelidam de “verdadeiramente” altruísta. Os autores referem o trabalho de Batson (1991)<sup>86</sup>, que no mesmo sentido de Bekkers (2005), conclui que a empatia estará mais provavelmente relacionada com a preocupação empática do que com o desconforto pessoal<sup>87</sup>, isto é, terá uma motivação altruísta.

Ao contrário de Batson (1991), muitos defendem que a empatia também tem fundamentos egoístas. O próprio autor, em Batson e Shaw (1991), identifica potenciais fundamentos egoístas da empatia, ainda que defenda que não são o principal motor do comportamento. Para os autores, existem dois tipos de motivações egoístas, as que procuram receber recompensas e/ou evitar castigos, resultantes da socialização, e as que procuram reduzir estímulos negativos. Cialdini et al. (1982) (*in* Lévy-Garboua et al. , 2006) haviam já contribuído para esta discussão. Os autores argumentam que existem sentimentos negativos, como a tristeza, que podem motivar comportamentos pró-sociais, uma vez que esses comportamentos podem ser entendidos como um acto instrumental que aliviará os sentimentos negativos e poderá repor a boa disposição. Esta será uma motivação egoísta, que difere da que resulta de reduzir o desconforto pessoal, construída pela socialização e que é consequência de ver outro em sofrimento.

É, efectivamente, difícil distinguir os comportamentos pró-sociais cujo objectivo passa apenas por beneficiar o seu autor (auto-centrados) daqueles que pretendem conduzir a benefícios para os outros (orientados para o outro). Esta dificuldade é reconhecida por Batson e Shaw (1991), acima de tudo quando um determinado comportamento atinge vários objectivos, dificultando a identificação do objectivo último desse mesmo comportamento.

Os autores acabaram por encontrar uma solução, propondo o modelo pluralista das motivações pró-sociais. Mesmo existindo uma pluralidade de motivações, defendem os autores que é

---

<sup>85</sup> *Personal distress*, t.a.

<sup>86</sup> *in* Lévy-Garboua et al. (2006).

<sup>87</sup> Segundo Batson e Shaw (1991) esta motivação apenas está presente num conjunto restrito de indivíduos, como é o caso de pessoas que sofrem de ansiedade.

possível diferenciá-las entre altruístas e egoístas. No primeiro caso, ajudar é um fim em si mesmo e a existência de benefícios para o próprio é involuntária, não intencional. No segundo caso, ajudar é um objectivo instrumental com o fim último de beneficiar o próprio.

**Quadro nº 9 Modelo pluralista das motivações pró-sociais de Batson e Shaw (1991)**

		<b>RESULTADOS DO COMPORTAMENTO PRÓ-SOCIAL</b>	
		<b>Alívio do sofrimento dos outros</b>	<b>Benefícios para o próprio</b>
<b>EXPLICAÇÃO DO COMPORTAMENTO PRÓ-SOCIAL</b>	<b>Motivação altruísta</b>	Objectivo último	Consequências não intencionais
	<b>Motivação egoísta</b>	Objectivo instrumental	Objectivo último

Fonte: Adaptado de Batson e Shaw (1991)

Os autores defendem claramente a hipótese a que se dá o nome de empatia-altruísmo. O sentimento de empatia gera uma motivação para ajudar em que os benefícios para o próprio não são o fim último do comportamento, mas apenas consequências não intencionais. Os autores encontram evidência que contraria todas as outras explicações para o comportamento pró-social que têm por base a empatia assente em motivações egoístas, o que os leva a concluir, por exclusão de partes, que a hipótese empatia-altruísmo é válida para a explicação deste tipo de comportamento. Esta hipótese, segundo os autores, remonta ao trabalho de Adam Smith. A resposta à percepção de que alguém está numa situação de necessidade passa por um sentimento de empatia, uma resposta emocional única que é resultado da adopção da perspectiva da pessoa em necessidade, considerando, assim, que a simpatia de Adam Smith corresponde ao que se denomina actualmente por empatia e que o processo é assumir a perspectiva do outro. No entanto, e como veremos mais à frente, a simpatia de Adam Smith remete para um fenómeno muito mais abrangente do que a empatia.

As implicações desta conclusão têm enorme impacto teórico, que ultrapassa a análise das motivações do comportamento pró-social, o que é reconhecido pelos próprios autores:

*O egoísmo universal – o pressuposto de que todo o comportamento humano tem como fim último o benefício próprio – dominou não só a Psicologia mas também outras ciências sociais e comportamentais (...) Se, em certas circunstâncias específicas, os indivíduos agem, pelo menos em parte, com o objectivo último de aumentar o bem-estar de outro, então o pressuposto de egoísmo universal deve ser substituído por uma perspectiva mais complexa das motivações pró-sociais que admita o altruísmo e o egoísmo. (p. 119).*

É nossa convicção que permanecer nesta discussão entre motivações egoístas e altruístas da empatia não nos levará longe, no entanto, consideramos ter sido útil acompanhá-la, o que fica

bem evidente no contributo de Batson e Shaw (1991) de proposta de um modelo pluralista de motivações pró-sociais.

Numa primeira fase, e numa análise menos aprofundada, fomos “ingenuamente” levados a concluir pela existência de uma associação exclusiva entre empatia e motivações não auto-centradas. Esta viagem pela Psicologia e pela Sociologia permitiu que percebêssemos que até comportamentos assentes na empatia podem ser baseados unicamente no “interesse próprio”. Mas, acima de tudo, mostrou que é possível ir mais além, ultrapassando o reducionismo que resulta de assumirmos apenas um tipo de motivação, auto-centrada ou centrada nos outros, para o comportamento pró-social.

A empatia é certamente um conceito que, sendo comum na Psicologia, interessa transpor para a Economia. A explicação de comportamentos pró-sociais não exclusivamente auto-centrados passará certamente por este caminho. Aliás, como veremos, este é um caminho que a Economia começou a percorrer há muitos anos atrás, nas suas origens. Este rumo foi interrompido, mas descobre-se, agora, um retomar deste percurso.

### Os contextos situacionais (ou *framing*)

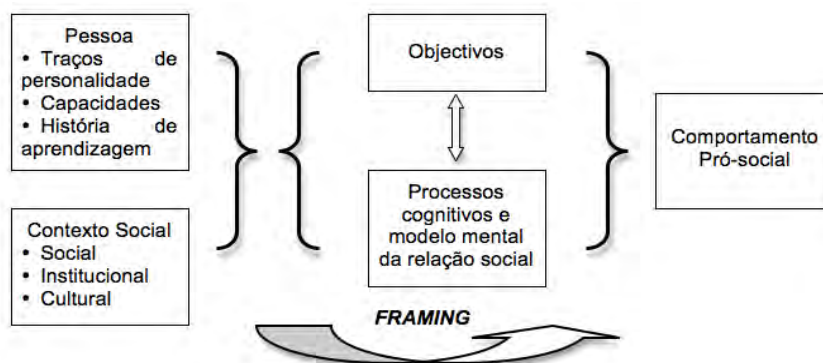
Para além da análise das motivações do comportamento pró-social, é igualmente relevante, para estudar a escolha, avaliar a influência da situação concreta em que esta ocorre.

Os economistas estão habituados a analisar o impacto da situação, acima de tudo no que toca às mudanças de incentivos, no entanto, e mais uma vez, pecam pelo reduzido grau de complexidade na análise. O que veremos de seguida, que a mesma situação pode ter impactos diferentes para pessoas diferentes e até para a mesma pessoa em momentos diferentes, não é de todo considerado na análise da escolha racional.

Uma conclusão da leitura que fizemos da literatura da Psicologia revelou-se de enorme interesse: a forma como a pessoa manifesta um comportamento pró-social depende da definição que faz da situação.

A análise que apresentamos baseia-se nos trabalhos de Siegwart Lindenberg, cuja abordagem é resumida na Figura nº 1.

**Figura nº 1** Determinantes do comportamento pró-social de acordo com a abordagem de Lindenberg



Fonte: adaptado e traduzido de Lindenberg (2006).

De acordo com esta abordagem, a definição subjectiva de uma situação depende da pessoa e da situação em que a pessoa está. Perante uma determinada situação, pessoas diferentes terão reacções diferentes, o que parece ser do senso comum. Quais as razões para que isto aconteça? As pessoas diferem entre elas pelos seus traços de personalidade, pelas suas capacidades e aptidões e pela sua história de aprendizagem. Por outro lado, é também diverso o contexto social em que cada uma vive. Para distinguir entre factores puramente situacionais e influências sociais mais estáveis, comuns a várias situações e resultantes de influências culturais e institucionais, o autor apelida estas últimas de “contexto social”. Isto querará dizer que, para além de características mais pessoais, como a personalidade, a pessoa receberá também influências culturais ou institucionais que “carrega” para a situação concreta, que têm uma componente relacional como referimos anteriormente.

Como se processa, então, a definição subjectiva que cada pessoa faz em cada momento? Até aqui, as explicações que apresentámos revelam, efectivamente, que cada pessoa possa definir e avaliar de forma diferente uma situação concreta. Mas mais dificilmente explicará que a mesma pessoa avalie de forma diferente a mesma situação em momentos diferentes. Precisamos avançar na análise para o podermos explicar.

Da nossa experiência, temos facilidade em aceitar que, ao avaliar uma determinada situação, a percepção das pessoas é selectiva. De acordo com Lindenberg (2006), isto acontece porque as pessoas só se focam nos detalhes que interessam ao objectivo que prosseguem no momento. Isto é, os processos cognitivos utilizados para definir a situação acabam por estar relacionados com as motivações. Assim, para além das questões relacionadas com a própria pessoa e com o seu contexto social, o objectivo prosseguido a cada momento é outro aspecto muito relevante na definição da situação por parte de cada um. De acordo com os seus objectivos, os indivíduos encaram determinada situação de forma diferente, são mais sensíveis a certo tipo de informação, realçam os aspectos dessa situação que poderão contribuir para a concretização desses objectivos e desvalorizam os outros aspectos. Para o autor, que desenvolve com detalhe este processo a que chama de *framing*<sup>88</sup>, a ligação entre os objectivos e os processos cognitivos é um dos principais desenvolvimentos da Psicologia cognitiva e motivacional nos últimos vinte anos.

Mas este processo não fica concluído com a inclusão dos objectivos/motivações presentes em cada situação. Acresce ainda, enquanto influência para o processo cognitivo de definição da situação, o modelo mental da relação social. Duas pessoas diferentes, perante a mesma situação, podem ter interpretações diferentes até quanto ao tipo de relação social em que estão envolvidas. Uma, por exemplo, pode entender que estão perante uma relação de amizade e a outra percepcioná-la como uma relação de negócios, o que vai ter consequências diferentes no comportamento perante uma mesma situação.

A complexidade com que Lindenberg e os seus colegas analisam os contextos situacionais em que as escolhas ocorrem entra em claro confronto com as tradicionais contribuições da ciência económica. De acordo com Lindenberg et al. (2006) a situação não confronta, tal como defendido pela Economia, apenas o indivíduo que tem certas preferências com as possibilidades e as restrições

---

<sup>88</sup> A dificuldade em encontrar um termo em português que captasse o verdadeiro significado deste conceito aconselhou-nos a não o traduzir.

na escolha de acordo com essas preferências. Os autores defendem que a percepção do indivíduo potencia algumas preferências e pretere outras, o mesmo acontecendo com as restrições enfrentadas, sendo umas amplificadas e outras diminuídas. A cada momento, as motivações, que são influenciadas não só pelas preferências e pelas restrições, mas também pelos objectivos, pelas memórias e pelo conhecimento que são activados no indivíduo, podem ser completamente diferentes em situações que poderiam parecer idênticas, de tal forma que o comportamento se pode apresentar diverso daquele que resultaria de outras motivações.

Estas conclusões contrariam a perspectiva tradicional dos economistas de que o comportamento individual é orientado, acima de tudo, por uma única motivação, o “interesse próprio”, que deve ser canalizado pelos incentivos correctos. Os autores alargam esta crítica à perspectiva sociológica, que defende igualmente a existência de uma única motivação, neste caso, a conformidade com as normas, que deverá ser canalizada pela socialização.

Apesar das críticas, Lindenberg et al. (2006) identificam indícios na teoria económica que apoiam a perspectiva presente nesta abordagem. A título de exemplo, citam James Buchanan:

*“As restrições, regras e instituições com que as pessoas fazem escolhas... podem influenciar e influenciam a importância relativa de elementos motivacionais distintos”*  
(p. 6).

O modelo de Howard Margolis é apontado como um outro sinal pelo facto de defender a existência de *selves* diferentes com motivações também diferentes, designadas de sociais e egoístas. No entanto, este modelo é criticado por Lindenberg et al. (2006) pelo facto de assumir que as motivações são plenamente representadas pelas preferências, não existindo interacção entre a motivação e o tipo de racionalidade. De acordo com este modelo, uma pessoa gastará a próxima unidade monetária de forma egoísta ou altruísta consoante lhe traga um acréscimo maior de utilidade. Lindenberg et al. (2006) questionam-se quanto à forma como tal decisão é tomada, será que o critério utilizado é indiferente para qualquer situação? Afirmam que, para Margolis, a percepção que o indivíduo tem da situação não depende da motivação. Os autores citam um trabalho posterior de Margolis em que este confirma as limitações do seu modelo: “Tornei-me mais consciente da necessidade de melhorar o cálculo mecânico da escolha racional de forma a permitir que a cognição e a percepção de carne e osso<sup>89</sup> funcionem realmente” (citado em Lindenberg et al. , 2006: 7).

Acreditamos que o principal contributo desta abordagem para a Economia se prende com a importância dada ao contexto em que a escolha ocorre na explicação do comportamento pró-social (e mesmo do comportamento humano em geral). Para além do peso das características pessoais e de influências que resultam do contexto social do indivíduo, identifica-se um conjunto de variáveis de natureza mais transitória, que se relaciona com cada situação concreta, com as motivações do indivíduo a cada momento e com a percepção que o próprio faz da situação. Esta complexidade de análise vai bem para lá da tradicional consideração pela Economia das preferências e das restrições como determinantes da escolha.

---

<sup>89</sup> *Flesh and blood*, t.a.



### **3.1.7 Síntese dos contributos “não económicos” para a explicação do comportamento pró-social – o caso do voluntariado**

Como proposta de síntese da abordagem não económica do comportamento pró-social elaborámos um esquema, Figura nº 2, em que destacamos a importância de identificar três conjuntos de variáveis que influenciam a decisão de participação em actividades de voluntariado. Para construir o esquema usámos a informação constante da revisão da literatura das determinantes da participação voluntária de Smith (1994) e as outras leituras que realizámos.

O primeiro conjunto de variáveis, relacionado com as características permanentes das pessoas, espelha as diferenças entre elas que têm origem nos seus traços de personalidade, nas suas capacidades e aptidões e na sua história de aprendizagem. O segundo conjunto de variáveis valoriza o facto de o contexto social em que cada uma vive também as tornar diferentes. O contexto de cada situação, que inclui não só as características da situação, mas igualmente a percepção individual da mesma, constitui-se como o terceiro conjunto de variáveis que propomos trazer das outras ciências para a explicação “económica” do voluntariado. Procurámos identificar na literatura variáveis que possam caracterizar cada uma destas dimensões.

No caso do voluntariado, podemos realçar a importância de determinados traços de personalidade, que se consubstanciam numa orientação pró-social, entre os quais destacamos a empatia e a simpatia; de características relacionadas com o capital humano e o que iremos mais tarde definir como capital relacional; e da história de aprendizagem, que estará relacionada com experiências parentais de voluntariado, com a própria história de voluntariado e até com outro tipo de experiências relacionadas com o trabalho e o lazer.

Para Smith (1994), o estudo das características de personalidade associadas ao voluntariado tem sido dos mais descurados na literatura. A análise do impacto da instrução e da história parental de voluntariado na participação em actividades voluntárias, cuja presença na literatura já descrevemos, cabem na análise da “pessoa”, assim como, em parte, estudos sobre a dimensão relacional do voluntariado, caso abordem o efeito positivo da intensidade relacional no voluntariado, via acumulação de capital relacional.

Quanto ao contexto social, e concretamente à contribuição da estrutura social, encontrámos fundamento para identificar variáveis relevantes para a participação em actividades voluntárias tanto na Psicologia como na Economia. Serão relevantes variáveis regionais (e nacionais), variáveis relacionadas com a dimensão da comunidade e com o facto de se tratarem de zonas rurais ou urbanas. Também as variáveis organizacionais assumem importância, como a dimensão da organização em que se trabalha ou as características da organização que acolhe os voluntários (tipo de organização, área de intervenção), os seus objectivos (auto-ajuda...) e a atitude destas organizações face ao voluntariado. Este conjunto de variáveis realça a importância das análises regionais e por países do voluntariado, assim como da análise por tipo de voluntariado. Algumas variáveis como o rendimento, o sexo, o prestígio, a escolaridade e a religião estarão associadas ao status.

Igualmente no âmbito da influência do contexto social, identificamos um conjunto de valores que podem potenciar o comportamento pró-social, e concretamente o voluntariado, e que se

concretizam numa predisposição para ajudar. Boa parte da literatura que identificámos inicialmente sobre o voluntariado enquanto forma de activismo caberá neste tipo de análise.

Concluindo o impacto que o contexto social tem na decisão de alguém se tornar voluntário, propomos, ainda, um vector de variáveis socioeconómicas, que são muito provavelmente as mais estudadas na investigação sobre voluntariado.

Menos tradicional na literatura económica será a consideração de um conjunto de variáveis que capte a importância do contexto situacional na decisão de alguém se tornar voluntário. Isto é, que pessoas com determinadas características e sujeitas a um contexto social concreto possam tomar decisões diferentes consoante a situação em que estão e a percepção que dela fazem.

As variáveis que identificámos no início do nosso trabalho, e que se relacionavam com a percepção que os indivíduos têm do trabalho, do lazer, do trabalho doméstico, da sociabilidade e do próprio voluntariado, serão determinantes na percepção cognitiva que cada pessoa tem das suas características pessoais e sociais. Prosseguir a análise *self-reported* dos voluntários pode trazer importantes contributos para melhorar o conhecimento dos processos que favorecem a participação em actividades voluntárias.

Também outras variáveis, de natureza relacional, com é o caso da importância de ser convidado, influenciam a percepção dos indivíduos e, por essa via, o voluntariado. A análise da dimensão relacional do voluntariado ganha importância acrescida de acordo com esta perspectiva.

Concluimos com uma questão: que contributos trará esta análise para a Economia? Se nos mantivermos fiéis à ideia de que a Economia analisa o voluntariado na perspectiva da escolha, este quadro ajuda-nos a perceber que muitas das variáveis que influenciam a decisão de alguém se tornar voluntário não são vulgarmente analisadas no âmbito da investigação económica do voluntariado. Destacamos a importância de características da personalidade como a empatia e a simpatia<sup>90</sup>, da análise *self reported*, isto é, da percepção que os indivíduos têm em relação a várias esferas da sua vida, e do estudo da dimensão relacional.

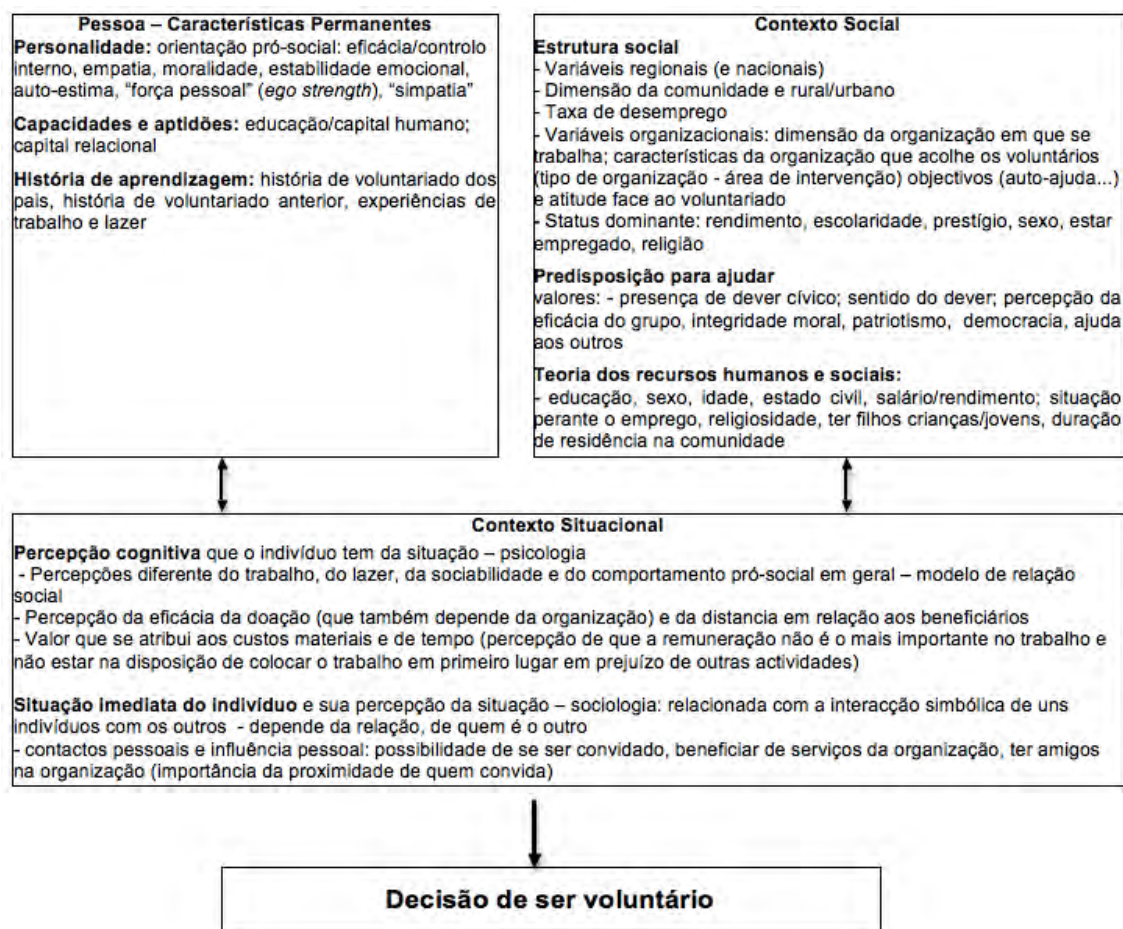
Para além de nos permitir conhecer melhor as variáveis que influenciam a participação em actividades voluntárias, um outro contributo desta abordagem será mesmo o de revelar o que poderá influenciar a decisão de permanecer como voluntário na organização, um dos temas mais caros à literatura recente sobre voluntariado. Essa literatura foca-se acima de tudo naquilo que as organizações devem fazer para “fidelizar” os voluntários, isto é, nas variáveis “organizacionais” ligadas à estrutura social. A análise que propomos pode ser um contributo importante, ao demonstrar que aquilo que manterá o voluntário na organização estará igualmente relacionado com a percepção que o voluntariado tem da situação

Das teorias económicas que conhecemos, aquela que mais avança na inclusão de todos os elementos que identificámos nas outras ciências é a teoria dos bens relacionais, que, como veremos, incorpora um vasto conjunto de factores que influencia aquilo a que chamaremos o processo produtivo que ocorre durante um encontro. Esta é uma das razões pelas quais basearemos a nossa explicitação da relação entre voluntariado e relações interpessoais nesta teoria.

---

<sup>90</sup> Mais tarde discutiremos a validade de considerarmos a simpatia uma característica de personalidade.

**Figura nº 2 Adaptação da abordagem ao comportamento pró-social de Lindenberg ao voluntariado**



### 3.2 O COMPORTAMENTO PRÓ-SOCIAL NA ECONOMIA

Como vimos, depois de um interregno de muitos anos, a teoria económica voltou recentemente a dedicar-se à análise do comportamento pró-social. O que propomos nesta secção é uma revisão crítica deste percurso, focando-nos, acima de tudo, na forma como estas teorias têm permitido explicar a dimensão relacional do ser humano.

Da análise da literatura, apercebemo-nos que a investigação económica do comportamento pró-social surge quase circunscrita à investigação económica do altruísmo. Zamagni (2005) justifica-o com base no facto de a teoria económica do altruísmo ser, inquestionavelmente, a tentativa mais articulada de expandir o alcance da Economia para explicar as motivações pró-sociais dos agentes. É por esta razão que, em boa parte dos casos, a análise económica do altruísmo se confunde com a análise económica do comportamento pró-social.

Não restarão dúvidas de que os economistas são profícuos na proposta de teorias explicativas do altruísmo, mas o mesmo não se poderá dizer em relação a teorias que expliquem o comportamento pró-social em geral e, ainda menos, a dimensão relacional desse comportamento. Ficou, para nós evidente, que a grande maioria das abordagens que analisamos criticamente se propõe explicar o altruísmo e não o comportamento pró-social em geral.

### 3.2.1 Os três grupos do comportamento pró-social

Ao longo do tempo a teoria económica desenvolveu diversas respostas para analisar as motivações do comportamento pró-social. Khalil (2001) analisa-as criticamente e divide-as em três grandes grupos, aos quais atribui os títulos de “egoísta”, “egocêntrico” e “altercêntrico”. Baseados no trabalho deste autor construímos o Quadro nº 10, cujo conteúdo passamos a analisar.

**Quadro nº 10 – Teorias económicas explicativas do comportamento pró-social**

EGOÍSMO e EGOÍSMO ESCLARECIDO	EGOCENTRISMO	ALTERCENTRISMO
A partilha de recursos (doação e cooperação) captura sentimentos de “interesse próprio” e assegura respostas cooperativas.	A partilha de recursos (doação e cooperação) captura sentimentos de “interesse próprio” e tem em conta os outros	A partilha de recursos (doação e cooperação) expressa cânones de moralidade
Teoria dos jogos Warm glow Motivações extrínsecas	Utilidades interdependentes Economia experimental; Economia comportamental,	Processo de selecção cultural, <i>multiple self</i> , compromisso Motivações intrínsecas
Mandeville (Adam Smith)	Hobbes (Adam Smith)	Kant, Hutcheson (Adam Smith)
Axelrod e Andreoni	Becker	Etzioni, Frank, Simon

Fonte: elaborado com base em Khalil (2001) e leituras próprias.

De acordo com a **perspectiva do egoísmo esclarecido**, o comportamento pró-social é motivado pela expectativa de vir a ser alvo de um comportamento recíproco no futuro, um acto estratégico orientado para aumentar o benefício futuro em jogos infinitamente repetidos. Trata -se de um processo de interacção recíproca em que o agente procura maximizar a sua utilidade esperada numa sequência com um prazo mais ou menos alargado. A cooperação resultará deste processo dinâmico de interacção.

Segundo Bardsley (2005), de acordo com esta abordagem, a cooperação emerge devido ao sucesso de uma estratégia que recompensa a cooperação e castiga a deserção, em que os agentes constroem uma reputação por serem cooperativos. A estratégia depende da interacção mas é instrumental, só se coopera se o outro tiver cooperado, se o “jogo” tiver duração indefinida e para receber algo em troca. *O fundamento da cooperação não é na realidade a confiança, mas antes a durabilidade da relação* (Axelrod, 1984; in Khalil, 2001).

Axelrod é um dos autores que está na origem desta abordagem, a qual pode ser entendida como uma variante dos modelos de cooperação recíproca, tal como proposto na estratégia *tit-for-tat* definida por este autor.

Este conjunto de teorias que, segundo Zamagni (2005), terá procurado inicialmente explicar o comportamento cooperativo em contextos de interacção social do tipo do dilema do prisioneiro,

acabou por vir a ser utilizado para representar um tipo de altruísmo a que se chamou “altruísmo calculista”: os agentes doam estrategicamente a outros para construir uma reputação que lhes seja útil, induzindo os outros a retribuírem o favor ou a doação que receberam.

No entanto, Zamagni (2005) chama a atenção para o facto de este tipo de comportamento só servir para, efectivamente, criar uma reputação positiva se os outros não perceberem que existe uma motivação egoísta subjacente. E isto apenas acontecerá nos casos em que “o outro” é incapaz de distinguir o altruísmo oportunista do altruísmo autêntico, tomando o primeiro pelo segundo. Zamagni (2005) conclui que, desta forma, o altruísmo autêntico permanecerá sem explicação.

Andreoni tem, igualmente, um importante contributo nesta área. Centrando a sua análise nas contribuições voluntárias para o bem público e introduzindo o *warm glow*, uma certa forma de aquisição de satisfação moral, explica soluções cooperativas em situações de dilemas de prisioneiro em contextos de interacção social, em que os agentes desenvolvem acções pró-sociais procurando a satisfação de se sentirem bem com a sua consciência. Andreoni mostra, assim, como é compatível o pressuposto do “interesse próprio” com o facto dos agentes retirarem utilidade directamente do seu comportamento pró-social. Numa perspectiva crítica, Zamagni (2005) questiona que o *warm glow* possa ser o fundamento para a acção altruísta, não só por ser uma abordagem incoerente, como por tender a produzir resultados paradoxais<sup>91</sup>.

Este tipo de abordagem, tal como a abordagem egocêntrica, não é mais do que uma aplicação da escolha racional à explicação do comportamento pró-social. De acordo com a perspectiva egoísta de explicação do comportamento pró-social, o “interesse próprio”, usado no sentido que lhe é atribuído pela Economia convencional, é a única motivação. Veremos, posteriormente, que à luz do trabalho de Adam Smith, a prossecução do “interesse próprio” não era sinónimo de egoísmo. Aliás, à época, Adam Smith criticava uma abordagem próxima desta pelo facto de não distinguir “interesse próprio”, que para Smith era uma virtude, de egoísmo (*selfishness*).

A **abordagem egocêntrica** do comportamento pró-social é uma aplicação dos princípios da análise neo-clássica a este tipo de comportamentos, plenamente compatível com a maximização da utilidade individual e, mais uma vez, compatível com a prossecução do “interesse próprio”. Neste caso, o “interesse próprio” tem em conta o outro, ainda que de forma instrumental. Iniciada por Becker (1976)<sup>92</sup>, esta perspectiva assume que a função de utilidade do agente pró-social inclui a utilidade dos potenciais beneficiários, adoptando a interdependência das funções de utilidade<sup>93</sup>.

De acordo com esta perspectiva, o benfeitor vê aumentada a sua utilidade imaginando como os beneficiários estão a apreciar os bens doados, o que permite explicar as transacções *single-spot*, em que a abordagem egoísta fracassava. No entanto, encara os doadores, agentes racionais, como masoquistas que experienciam desutilidade quando doam recursos na esperança de, posteriormente, serem compensados por satisfação indirecta acrescida, experienciada da sua posição, enquanto observam o prazer daquele que é alvo da doação. Khalil afirma mesmo que, de acordo com o modelo

---

<sup>91</sup> Uma crítica mais profunda a esta abordagem é apresentada em Zamagni (2005).

<sup>92</sup> Zamagni propõe uma referência anterior, Becker (1974).

<sup>93</sup> Em Sugden (2005b) encontramos alguns exemplos e análise crítica de abordagens económicas do altruísmo que se regem por estes princípios.

de Becker, os altruístas deverão sentir-se felizes com a perspectiva da miséria dos outros, uma vez que essa miséria será uma oportunidade para se sentirem melhor.

López e Santos (2006) corroboram estas conclusões. Segundo os autores, para Becker o beneficiário é sempre encarado de forma instrumental. Isto acontece ao ponto de o doador apenas efectivar a doação se, na margem, a satisfação que retira pelo facto do beneficiário receber essa doação for superior à satisfação que ele próprio retiraria se optasse por consumir o bem que é doado. No entanto, caso a doação seja realizada por uma terceira pessoa, o agente poderá ver a sua utilidade aumentada da mesma forma, sem incorrer no custo de deixar de consumir o bem que tencionava doar.

À época de Smith, esta abordagem correspondia ao pensamento de Hobbes. A razão para a doação relacionava-se com o alívio do desconforto do doador, realizar a doação era uma tentativa do doador para aumentar o seu bem-estar. Smith contrariava esta perspectiva afirmando que um acto de simpatia, como veremos, implica colocarmo-nos na posição do outro em vez de julgarmos a satisfação do outro na nossa própria posição. A simpatia seria uma “simpatia egoísta” se implicasse imaginar as condições dos outros de acordo com a nossa pessoa e carácter.

A formulação das funções de utilidade interdependentes, à partida, poderia até pressupor processos próximos da simpatia. Para incluir na nossa função de utilidade a utilidade de outros, haverá necessidade de conhecer essas funções utilidade, o que implica algum grau de familiaridade. Levantaria, ainda assim, a dificuldade em explicar comportamentos pró-sociais em que esta familiaridade não exista. No entanto, Stark (1995) defende que existe um certo conhecimento implícito que permite a extensão das relações altruístas fora do círculo familiar (López e Santos, 2006).

Zamagni (2005) critica este tipo de abordagem pelo facto de reduzir o altruísmo a uma questão de gostos ou preferências, a única possibilidade de ser integrado na função utilidade. Desta forma será traído o significado do próprio termo “altruísmo”, que, segundo o autor, terá sido introduzido pela primeira vez por Auguste Comte, em 1875, referindo-se a uma motivação desinteressada para agir no interesse de outros. Ao contrário, nas concepções egocêntricas, o altruísmo é encarado de forma puramente instrumental, ao ponto de a utilidade do beneficiário ser entendida como um bem de consumo.

O pensamento crítico de Thomas Nagel sobre esta abordagem ao altruísmo, que falhará na captura da sua verdadeira natureza, é-nos igualmente trazida por Zamagni (2005). O altruísmo não será um sentimento genérico de afecto pela raça humana, mas depende, antes, do reconhecimento da realidade dos outros e de nos considerarmos indivíduos entre outros. Entre as pessoas, as relações que se estabelecem são diferentes das que ocorrem entre pessoas e coisas (esta relação, sim, poderá ser descrita por uma função utilidade). Quando o meu interesse pelos outros se transforma num argumento da função utilidade, acabo por reduzir o outro por quem me interessa a um objecto (Zamagni, 2005: 312).

Sugden (2005b) é igualmente muito crítico destas abordagens e a principal crítica que faz é exactamente aquela que o leva, como veremos, a optar pela teoria da simpatia de Adam Smith. Genericamente, de acordo com este tipo de modelos, eu serei menos feliz se as pessoas com quem

me preocupo forem infelizes e, por seu turno, elas serão mais infelizes por eu ser infeliz, isto é, por me preocupar com elas. Afirma o autor: “Se fores infeliz, a simpatia dos outros com a tua infelicidade é uma causa adicional de infelicidade para ti” (p.97). Sugden discorda destas conclusões, contrapondo: se eu estou infeliz, a simpatia dos outros faz-me menos infeliz, nunca mais infeliz, uma vez que desejamos parceiros que partilhem as nossas alegrias e as nossas dores. Esta será a chave para a compreensão da teoria da simpatia de Adam Smith reproposta por Sugden. As funções de utilidade interdependentes não permitem captar este efeito.

Em nosso entender, o principal ponto fraco desta abordagem parece ser não apenas a formulação de funções de utilidade interdependentes, mas também o sistema que origina. Para além da necessidade de algum conhecimento mútuo para incluir as funções de utilidade de outrem na nossa função de utilidade, um sistema de funções de utilidade interdependentes gera a já famosa questão do passageiro clandestino. É de estranhar que um modelo que implica alguma proximidade entre os agentes não assegure qualquer mecanismo que contribua para a efectivação da doação ou do comportamento pró-social. Se, por um lado, poderia sugerir que alguma intensidade relacional origina o conhecimento da função de utilidade de outros, essa intensidade não parece criar laços suficientemente fortes que justifiquem o sacrifício de recursos, sendo que, em muitos casos, se torna preferível “andar à boleia” do comportamento pró-social de outros. Ora, numa situação de proximidade, esta opção faz pouco sentido.

A **perspectiva altercêntrica** está presente em trabalhos de Mead (1934), Etzioni (1986), Frank (1988) e Simon (1990)<sup>94</sup>, entre outros, e é constituída por um conjunto de visões que se movem entre a Filosofia, a Sociologia, a Antropologia e a Economia (López e Santos, 2006).

Encarando o altruísmo como resultando de ditames morais, esta perspectiva resolve alguns dos fracassos das outras duas. Permite, por exemplo, explicar a partilha de recursos em que o agente está envolvido mesmo que a transacção seja composta apenas por uma *single-spot*, problema da abordagem egoísta, e transferências com origem em preocupações genuínas, que não tenham como objectivo apenas obter satisfação indirecta, fragilidade da perspectiva egocêntrica. No entanto, neste caso, o altruísmo acaba por pouco diferir do cumprimento de estritas regras de justiça. Ainda que muitas situações de partilha de recursos possam ter origem na justiça e no desejo de não ser visto como um passageiro clandestino, existe um domínio da partilha de recursos que não surge destas motivações por se tratarem de actos não obrigatórios e contingentes a circunstâncias particulares (Khalil, 2001).

Neste caso, defende Zamagni (2005), o agente pode não estar interessado no outro, mas apenas em cumprir um determinado princípio ético que opera da mesma forma que o “imperativo categórico” Kantiano. A acção altruísta resultará de um imperativo moral, implicando a interiorização de ideais morais capazes de um comportamento doador naqueles que os adoptam. Segundo o autor, esta abordagem resulta da aplicação do pensamento Kantiano à ética, que preconiza uma dualidade entre a felicidade e a obrigação moral. .

A grande diferença em relação às abordagens que analisámos anteriormente reside no facto dos comportamentos pró-sociais não se poderem explicar pelo interesse individual. No seu tempo,

---

<sup>94</sup> Referências apresentadas em Khalil (2001).

Smith criticava teorias próximas destas por entenderem o “interesse próprio” como “egoísta” e amoral e por considerarem que a virtude implica a adopção do interesse dos outros ou da comunidade como um todo. Nesta perspectiva existe pouco “espaço” para o “interesse próprio” e a sua negação acontece quando o “próprio” se transporta totalmente da sua posição para a posição dos outros. Adoptam-se as necessidades dos outros encarando as próprias necessidades e desejos como ilegítimos, imorais e egoístas.

Esta abordagem é partilhada por vários autores quer da Economia, quer de outras ciências. Na análise biológica, por exemplo, estas teorias têm correspondência na perspectiva evolucionista, com grande importância para as normas de comportamento grupal (López e Santos, 2006).

Dentro da Economia, a abordagem altercêntrica assumiu várias “roupagens” diferentes. Adaptando estas teorias, com origem na Biologia, à Economia, Simon (1995) e Frank (1998)<sup>95</sup> defendem o abandono da racionalidade individual e a adopção de uma selecção darwinista altercêntrica em que os comportamentos pró-sociais cumprem um papel essencial e em que as normas são construções evolutivas. Existe um mecanismo de ajuda ao próximo (e não um gene moral) que garante a sobrevivência do grupo. Zamagni refere-se a Frank dizendo que este apresenta uma versão sociobiológica do “gene moral”, que se opõe ao “gene egoísta” de Wilson, para quem a acção humana, mesmo nos momentos mais altruístas, age sempre em função dos requisitos evolucionistas do “gene egoísta”.

O contributo de Hayek (1967), de acordo com López e Santos (2006), também se insere nesta perspectiva, ao defender que as normas sociais cooperativas têm origem num processo de selecção cultural com o objectivo da eficiência grupal, dando também origem à cooperação.

Igualmente nos jogos com equilíbrio múltiplo se encontra a abordagem altercêntrica. Na presença de incerteza e conhecimento limitado, os agentes escolhem os *focal points*, que são um produto da socialização e reduzem a incerteza. Neste tipo de jogos, a racionalidade, mais que uma característica individual, é um fenómeno social.

Uma outra abordagem altercêntrica considera adicionalmente os processos de socialização ou “inculturação”. Para Mead (1956)<sup>96</sup>, por exemplo, os indivíduos adoptam comportamentos pró-sociais com o objectivo de ganhar prestígio e admiração entre pares e constroem a sua personalidade a partir dos juízos dos outros, num processo denominado *looking glass self*, em que o “eu” não é mais do que uma generalização do outro. Neste caso, Mead supõe a existência de um mecanismo funcional de socialização do comportamento ou de generalização de comportamentos pró-sociais (López e Santos, 2006).

Os conceitos de “utilidades múltiplas” de Etzioni e de compromisso de Sen também se inserem nesta perspectiva. Para Etzioni, existe um imperativo moral que é vinculativo para o agente que se comporta de forma altruísta, já que os comportamentos éticos conduzem à interiorização de certos ideais morais. O comportamento pró-social resulta do respeito por um ideal de honestidade e do cumprimento de determinados princípios morais. (López e Santos, 2006). Semelhante é a abordagem

---

<sup>95</sup> in Zamagni (2005).

<sup>96</sup> in López e Santos (2006).



de Sen, que veremos mais à frente, para quem os actos motivados pelo dever pesam mais do que a simpatia.

Margolis (1982), segundo Zamagni (2005), procurou uma forma de integrar esta abordagem com o “interesse próprio”, propondo a existência de duas funções de utilidade, uma com preferências com “interesse próprio” e outra com preferências “altercênticas”. Para Zamagni, a dificuldade de as agregar impediu que esta solução tivesse sucesso.

Em jeito de crítica, Zamagni (2005) defende que, por um lado, a abordagem altercêntrica retira ao agente a liberdade de escolher e, por outro, o altruísmo altercêntrico é um altruísmo sem o outro. Este tipo de altruísta é alguém para quem o bem-estar dos outros é um fim em si mesmo, algo que é meritório independentemente do conhecimento do outro (Zamagni refere-se a Gui (2002)). O altruísta ético não toma em consideração as circunstâncias particulares, nem se preocupa com a pessoa em si, mas com um ser genérico “necessitado” com quem nunca estabelece relação, correndo o risco de cair num “autismo espiritual”. Zamagni conclui a sua crítica exemplificando com situações actuais, quando campanhas internacionais de ajuda são fundamentadas por este tipo de princípios. Transmitem a ilusão de que se pode chegar a todos, sem a preocupação de cada um individualmente. Este comportamento acaba por encorajar a cultura da dependência em que cada um só poderá ser notado se “vestir” a máscara de vítima.

### **3.2.2 “Interesse próprio” (self interest) e “amor próprio” (self love)**

Qualquer das abordagens que acabámos de analisar situa a motivação do comportamento pró-social em relação ao “interesse próprio”. A abordagem egoísta tem-no como motivação exclusiva; para as teorias egocêntricas, a motivação é igualmente auto-centrada e, ainda que inclua o outro, fá-lo de forma indirecta; a abordagem altercêntrica distingue-se de ambas, exactamente, por não ser explicada pelo “interesse próprio” ou, mesmo, por representar a sua negação.

Em qualquer dos casos, o conceito de “interesse próprio” a que fazemos referência é aquele que está presente na teoria económica ortodoxa, aquele que é subjacente ao comportamento racional.

Este conceito, que como veremos de seguida, terá surgido na Economia pelas palavras de Adam Smith, passou a fazer definitivamente parte do léxico económico com os economistas neoclássicos. Jevons descreve a sua teoria como “a mecânica da utilidade e do interesse-próprio” e Edgeworth começa o seu livro afirmando que o primeiro princípio da Economia é que todos os agentes actuam tendo apenas como base o interesse-próprio. Segundo Bruni e Sugden (2007), os autores não defenderiam esta como a única motivação dos seres humanos em todas as situações. Mas seria, antes, uma característica distintiva da Economia como ciência dedutiva pura. Pretendia-se que representasse uma tendência importante na motivação humana, que teria (argumentava-se à época) uma influência dominante nas áreas da vida que eram estudadas pelos economistas. Jevons justificava o facto da sua teoria, inclusivamente, negligenciar questões éticas com o facto da Economia só se preocupar com “os mais baixos dos sentimentos”. Já Pantaleoni encarava o “interesse próprio” numa perspectiva evolucionista, defendendo que existiria uma poderosa tendência para prosseguir o prazer e evitar a dor, que está implantada nas nossas espécies e pela selecção natural.

Desde essa altura, o “interesse próprio” continuou a estar ligado à explicação do comportamento humano proposta pelos economistas, mesmo quando a Economia passou a preocupar-se com outras áreas da vida que vão para além daquelas que estão ligadas “aos mais baixos sentimentos”. No entanto, é hoje legítimo, à luz de algumas reinterpretações do trabalho de Adam Smith, equacionar se o legado da sua obra terá sido respeitado no que diz respeito, em concreto, ao significado da expressão “interesse próprio”.

Antes mesmo de avançar por este caminho, notemos apenas que é difícil explicar que o conceito de “interesse próprio” se tenha popularizado desta forma, porquanto não seria o termo que Adam Smith mais vezes utilizava<sup>97</sup>.

Este aspecto será apenas uma curiosidade, até porque se mantém alguma incerteza quanto à intenção de Adam Smith usar as expressões indistintamente ou se, à época, as expressões seriam equivalentes. É evidente que é à Riquezas das Nações que se atribui o nascimento da Economia e, como tal, seria expectável que a expressão “próprio interesse” (e não “interesse próprio”) se difundisse desta forma. Mas, ainda assim, não deixa de ser legítimo ponderar o que poderia ter sido diferente na evolução da Economia, caso a expressão “amor próprio” tivesse sido a eleita.

Ainda que não seja o local para aprofundar esta questão, por se tratar de trabalho que obrigaria à leitura e análise cuidada das obras originais de Adam Smith, procuraremos, em boa parte mediados por Torres (1998), trazer apenas algumas questões que nos parecem relevantes para a compreensão da forma como a Economia explica o comportamento pró-social.

Interessará, antes de mais, esclarecer que, independentemente da expressão escolhida por Adam Smith, em nenhum dos casos o autor teria intenção que fossem confundidas com egoísmo. Recorda-nos Khalil (2001) que, segundo Smith, a prossecução do “interesse próprio” é legítima e mesmo considerada uma virtude, que designa por prudência, uma obrigação moral que a natureza atribuiu a cada um de nós. Como veremos, Adam Smith defendia, inclusivamente, que o “interesse próprio” e o interesse dos outros têm raízes comuns, não são de natureza contrária. Definitivamente, para Smith, “interesse próprio” e egoísmo não são a mesma coisa. Torres (1998) alega, inclusivamente, que *self-love* e *self-interest*, frequentemente traduzidos por “egoísmo”, são exemplo do desvirtuamento a que foram sujeitos alguns dos conceitos de Adam Smith.

Torres (1998) defende que na obra Teoria dos Sentimentos Morais os significados dos conceitos de amor próprio e “interesse próprio” são diferentes, sendo o último mais semelhante ao sentido de “egoísmo”. Ainda assim, o autor refere-se a Macfie e Raphael, que na introdução à obra de Adam Smith, terão afirmado que *self love* seria o termo mais adequado para *self interest* no sec. XVIII. “interesse próprio” deveria ser entendido como “respeito por si próprio”, no sentido de “amor-próprio” ou mesmo de “auto-estima”, com vantagem para o próprio indivíduo mas sem que este se desligasse da sociedade. *Na sua obra o homem não é nem anjo nem demónio. É simplesmente humano* (Torres, 1998: 28).

---

<sup>97</sup> Na Teoria dos Sentimentos Morais, Adam Smith usou três vezes mais expressão “amor próprio” (*self-love*) do que “interesse próprio”. Na Riqueza das Nações, ambas surgem muito poucas vezes, sendo preteridas por “próprio interesse” (*own interest*). Esta análise resultou de uma simples contagem das palavras, sem que tenhamos confirmado que, de todas as vezes que esta última expressão foi utilizada, o significado seria o de “interesse próprio”, isto é, como motivação do comportamento.

De acordo com Torres (1998), não terá sido a obra de Adam Smith a legitimar o individualismo e o egoísmo dos neoclássicos<sup>98</sup>, supostamente fundados na interpretação desvirtuada do “interesse próprio”, a qual, segundo o autor, poderá resultar do conhecimento parcelar da obra do autor escocês, tendo apenas como base a *Riqueza das Nações*. Aliás, Torres refere-se a Dupuy, e à sua defesa de que, caso as análises desta obra fossem subordinadas à leitura da Teoria dos Sentimentos Morais, seríamos levados a inverter as conclusões individualistas da Economia convencional.

Vimos que os três grupos de motivações para o comportamento pró-social descritos por Khalil se baseavam no “interesse próprio” ou na ausência dele e que esse “interesse próprio” era aquele que tem inspirado a teoria da escolha racional na Economia convencional. Avançaremos no ponto seguinte para a análise da simpatia como alternativa a estas motivações. Ao afirmar-se como alternativa, ainda assim, não se desliga do conceito de “interesse próprio”. No entanto, este conceito de “interesse próprio”, intrinsecamente ligado ao conceito de simpatia, não tinha ainda passado pela interferência dos economistas neoclássicos e revestia-se de uma natureza bem diversa. Para Adam Smith, como veremos já de seguida, a simpatia está na origem do “interesse próprio”.

### 3.2.3 O caso da simpatia

Elias Khalil, que se inspirou nas críticas de Adam Smith a três teorias de altruísmo correntes à época para criar esta “trilogia”, também à imagem de Smith, propõe a “simpatia”<sup>99</sup> como uma alternativa a estas abordagens.

A simpatia é um **mecanismo psicológico** que está na base do nosso envolvimento emocional com os outros. De acordo com Nanay (2010), o conceito de simpatia de Adam Smith é uma forma de imaginar estar na posição de outra pessoa. É o próprio Adam Smith que descreve o que acontece quando sentimos simpatia por alguém:

*Através da imaginação, colocamo-nos na sua situação. Concebemo-nos suportando os mesmos tormentos, como que entramos em seu corpo, e tornamo-nos, em certa medida, a mesma pessoa que ele.* (Adam Smith, in Nanay, 2010)

Para Sugden (2005b), Smith propõe a existência de uma tendência psicológica geral para a simpatia, que se efectiva quando uma pessoa B tem uma consciência viva do **estado de sentimentos** experienciado por uma pessoa A, e essa consciência tem qualidades afectivas semelhantes ao estado de A, tal como percebido por B (pp.97-98).

Esta descrição, ainda assim, poderá não divergir em muito de outras que também procuram explicar este tipo de mecanismos que estarão na base das relações interpessoais. A originalidade na proposta de Adam Smith reside, acima de tudo, na inclusão de dois conceitos que em muito a enriquecem. Referimo-nos à correspondência de sentimentos e ao espectador imparcial.

Havíamos já referido, ainda que sem explicitarmos a designação concreta, que é na **correspondência de sentimentos** que reside a grande diferença para as teorias egocêntricas.

---

<sup>98</sup> Torres sugere que terá sido, antes, na obra de Mandeville que os autores neoclássicos encontraram inspiração.

<sup>99</sup> Para Adam Smith este termo tinha propriedades muito diferentes das que comumente, em português, se lhe atribui.

Explicámos anteriormente que a consciência que A tem de que B nutre *fellow feeling*<sup>100</sup> pela sua dor (de A) proporciona-lhe bem-estar: a simpatia aviva a alegria e alivia a dor (Adam Smith, citado por Sugden, 2005b). A teoria económica tradicional, com base nas funções de utilidade interdependentes, preveria que a dor de B (pela dor de A) provocaria “desutilidade” em A.

Sugden (2005b) reforça que esta consciência agradável que alguém sente por saber que outro nutre *fellow feeling* por si é uma fonte acrescida de satisfação, é o produto de um mecanismo que é adicional à simpatia. A sua existência provoca satisfação e a necessidade dela é causa de dor.

Quando uma pessoa (A) toma consciência que a sua resposta afectiva a uma situação tem correspondência com a resposta de uma outra pessoa (B), essa consciência em si mesma produz um efeito afectivo positivo em A. Por outro lado, se A tem consciência de que existe uma dissonância entre a sua resposta e a de B, essa consciência terá um efeito afectivo negativo em A. Smith defendia que o prazer que retiramos da correspondência de sentimentos (e a dor da dissonância) é suficientemente forte para que nos sintamos satisfeitos por sentir simpatia pelas dores dos outros e magoados quando não somos capazes de o fazer, uma mágoa muitas vezes expressa como desprezo pelo outro (Sugden, 2005b).

O outro contributo original de Adam Smith a que nos referimos é o conceito de **espectador imparcial**.

De acordo com Khalil (2001), a teoria dos sentimentos morais pode ser resumida da seguinte forma: existem três posições diferentes, a do próprio (P) a do outro (O), o beneficiado, e a do espectador imparcial ocupada pelo próprio (P<sup>E</sup>) reflectido em si próprio. A posição deste P<sup>E</sup> depende do grau de familiaridade.

Este modelo, em que o espectador é o próprio, tem algumas implicações. A primeira resulta do facto de quando o actor empatiza com o sofrimento do outro não o fazer imaginando que esse sofrimento está a acontecer a si próprio, como é suposto pela perspectiva egocêntrica de Becker, mas procurar avaliá-lo na pessoa e carácter daquele com quem simpatiza.

Uma outra implicação é que não existe um processo de socialização em que o próprio (P) tenta agradar ao público (que seriam outros espectadores) e obter o seu aplauso, uma vez que o espectador é ele mesmo. Ao invés de procurarmos agradar a todos, como Smith diz acontecer na infância, colocamos as nossas acções à mercê da avaliação de um espectador imparcial, que não tem qualquer relação particular com nenhuma das pessoas específicas cuja aprovação nós tenderíamos a procurar. O ponto de vista do espectador imparcial oferece-nos um tribunal “dentro do peito”, que nos pode apoiar quando estamos em desacordo com a opinião geral da humanidade (Sugden, 2002).

Tal significa que o *self* precede a opinião pública ou o ambiente sociocultural, ainda que este último desempenhe um papel na formação do *self*, ao permitir que o agente reflecta sobre a sua acção assim como faz com as acções dos outros. Sem a sociedade, o agente não consegue olhar para as suas acções com distanciamento. A sociedade acaba por servir como um espelho reflector que clarifica e intensifica a perspectiva que P<sup>E</sup> tem de si próprio. Para Smith, a sociedade é essencial para o desenvolvimento do “self”, mas não como *construction engineer* “a la” Mead.

---

<sup>100</sup> Como veremos mais à frente, Adam Smith usa indistintamente simpatia e *fellow feeling*.

O juiz da acção não será, assim, o público, mas também não é (O), como defendido por Mead e Frank. Será antes (P<sup>E</sup>) a avaliar, de acordo com o seu grau de familiaridade, se o benefício para (O) vale a pena aos olhos do interesse de (P<sup>E</sup>).

Acreditamos que um exemplo pode ajudar a esclarecer o conceito de espectador imparcial<sup>101</sup>. Na presença de uma pessoa em sofrimento pela morte de alguém que lhe é querido, tendemos a criar simpatia por essa pessoa, a sentir a sua dor, o que, como vimos, é uma tendência psicológica geral do ser humano. No entanto, se viermos a ter conhecimento que essa pessoa foi intencionalmente a responsável pela morte do seu ente querido, o espectador imparcial terá um papel de mediador da simpatia, impedindo-nos de nos colocarmos no lugar do outro, de sentir como ele sente.

Segundo Sugden (2005a), Smith usa o espectador imparcial para representar o conceito de consciência – o ponto de vista do espectador imparcial é o padrão ideal das “regras de conveniência”<sup>102</sup>.

A importância que Adam Smith atribui à simpatia na sua Teoria dos Sentimentos Morais fica bem clara quando o autor afirma que esta é o **fundamento de todas as virtudes**, estando na génese da benevolência, do auto-controlo<sup>103</sup>, do respeito, da admiração e da posição social. Para além disso, a simpatia procura-se para o bem próprio e não para aumentar o bem-estar social. Ora, sendo assim, a própria benevolência terá por inspiração o bem próprio, o que parecer remeter para as abordagens egocêntricas de altruísmo que analisámos. Não é, no entanto, o caso e é exactamente o que procuramos explicar nos próximos parágrafos.

No caso da benevolência, a simpatia expressa a preocupação genuína pelo interesse do outro<sup>104</sup>. Mas essa preocupação, a que também se dá o nome de altruísmo, não tem raiz num princípio radicalmente diferente do “**interesse próprio**”. Para Adam Smith, a motivação para satisfazer o “interesse próprio” e o “interesse dos outros” tem origem na mesma tendência natural do ser humano para gerar “simpatia com”, no primeiro caso o alvo da simpatia será o próprio, no segundo caso será o beneficiário. Assim, o “interesse próprio” e o “interesse dos outros” não estão em dois pólos opostos mas são, antes, casos particulares da simpatia.

Ainda assim, algumas diferenças são encontradas entre os dois tipos de simpatia. No caso do “interesse próprio”, existe uma sensação “original”. Já quanto ao “interesse dos outros”, o sentimento não é imediato. É uma simpatia mediada ou “reflectida” do agente que originalmente está a experienciar o benefício ou a perda. A diferença entre ambos reside no **grau de familiaridade**, uma vez que ao agente lhe são mais familiares os seus próprios sentimentos do que os sentimentos de outro (ainda que possam existir excepções).

*Cada homem sente os seus prazeres e as suas dores com maior sensibilidade do que as que afectam os outros. As primeiras são sensações originais, as últimas as imagens reflectidas ou simpatéticas dessas sensações. As primeiras podem ser*

---

<sup>101</sup> Muito agradecemos à Sra. Profª Doutora Helena Lopes, que em conversa animada sobre o tema nos propôs este exemplo. A possível falta de rigor na sua descrição é da exclusiva responsabilidade da autora.

<sup>102</sup> *Propriety*, t.a. Poderia ser, em alternativa, civilidade ou decência.

<sup>103</sup> *Self-command*, t.a.

<sup>104</sup> *Other-interest*, t.a.

*entendidas como sendo a substância, as últimas a sombra.* (Adam Smith, citado por Khalil, 2001)

O grau de familiaridade é crucial e pode-se defender que os agentes actuam mais vezes de acordo com o “interesse próprio”, exactamente, pelo facto das sensações originais próprias lhes serem mais familiares do que as sensações originais dos outros. O mesmo argumento explica que seja mais natural, *ceteris paribus*, ajudar alguém que nos é próximo do que alguém que nos é distante.

Para além disto, Sugden (2005a) defende que alguns estados afectivos são mais conducentes ao sentimento de simpatia do que outros, comparando, por exemplo, o sofrimento emocional com o sofrimento físico. Isto porque será mais fácil que a nossa “imaginação” se molde à imaginação de outro do que o nosso corpo se molde ao corpo de outro. Esta “imaginação” implica assumir a perspectiva do outro<sup>105</sup>, isto é, a capacidade de reconhecer que as orientações dos outros em relação ao mundo podem diferir das nossas, e tem elementos cognitivos assim como afectivos.

Ainda antes de avançar para os contributos que a abordagem da simpatia traz à análise do comportamento pró-social, detenhamo-nos brevemente na clarificação das diferenças entre a **empatia** que analisámos no âmbito da Psicologia e a simpatia de Adam Smith.

Contribuirá certamente para esta discussão um importante facto relatado por Nanay (2010): à época de Smith, o termo “empatia” não existia na língua inglesa, uma vez que veio apenas a ser introduzido no princípio do século XX, traduzido do Alemão. Daí que ficaremos sempre sem saber se Adam Smith teria preferido usá-lo. Nanay (2010) está convicto que sim, uma vez que, segundo o autor, a empatia se relaciona mais com “sentir com” e a simpatia com “sentir por”.

Segundo Sugden (2002), as concepções actuais de simpatia e de empatia nada têm que ver com o conceito proposto por Adam Smith. O autor alega, inclusivamente, que a simpatia e a empatia podem ser analisadas à luz das teorias da escolha racional. Evitando esta confusão entre conceitos, Sugden acaba por decidir passar a usar a expressão *fellow feeling* sempre que se quer referir ao conceito de simpatia *a la* Smith, uma vez que, segundo o autor, Adam Smith os usava indiferentemente.

Quanto à distinção entre simpatia e empatia, com alguma frequência se discute se estes termos devem ou não ser usados indistintamente e as opiniões não são unânimes. Lévy-Garboua et al. (2006) defendem que os termos não devem ser usados de forma indistinta, uma vez que, para os autores, a simpatia se encontra num estágio inferior de desenvolvimento, quando comparada com a empatia. Alguém que nutre simpatia por outrem, afirmam Lévy-Garboua e os seus co-autores, tem a capacidade de assumir a perspectiva dos outros, tem consciência do outro, mas reduzido conhecimento do outro, enquanto a empatia, num nível superior, implica o profundo conhecimento do outro. Este conhecimento, defendem os autores, adquire-se através das experiências da infância e da adolescência. Já Batson e Shaw (1991) consideram que o significado atribuído actualmente ao termo simpatia é indistinto do atribuído a empatia e que o primeiro deixou de ser utilizado na investigação em Psicologia.

---

<sup>105</sup> *perspective taking*, t.a.

Ora, a nossa opinião é absolutamente divergente destas. Os conceitos são efectivamente distintos, mas não pelas razões invocadas por Lévy-Garboua et al. (2006). É nossa convicção que o conceito de simpatia é mais abrangente do que o conceito de empatia. No entanto, evidentemente, referimo-nos ao conceito de simpatia proposto por Adam Smith, conceito esse que não é, de todo, compatível com o reduzido conhecimento do outro que Lévy-Garboua et al. (2006) lhe atribui.

Mas a grande diferença entre ambos os conceitos reside na “presença” do espectador imparcial. Como vimos, este “elemento” não só garante que avaliemos os sentimentos dos outros na pessoa e carácter daqueles com quem simpatizamos e não na nossa própria perspectiva, como introduz a importância do desenvolvimento do *self*. A relevância do “eu” é completamente desvalorizada no conceito de empatia, o que reduz, em nossa opinião, o seu carácter relacional. O processo de simpatia é sempre mediado por este *self*, ainda que ele possa fazer um esforço permanente de se identificar com o interesse do outro.

A crítica à presença hegemónica do “interesse próprio” na explicação do comportamento pró-social proposta por Adam Smith resulta, exactamente, do desconhecimento deste seu carácter intrinsecamente relacional. A importância do conhecimento do *self* é eminentemente relacional. Será através das interacções pessoais, das relações, que o processo de simpatia se “aprimora”, procurando aumentar o grau de familiaridade, para que as “sombra” possam aproximar-se cada vez mais das sensações originais do outro.

Concentremo-nos, agora, no **contributo que a simpatia traz à explicação económica do comportamento pró-social**.

Confrontando a simpatia com as outras três abordagens analisadas anteriormente, é possível dizer que esta permite que os agentes ajam não de acordo com cálculos estratégicos, mas antes com base na preocupação com o bem estar dos outros, ao contrário da perspectiva egoísta. Para Khalil, Smith parte de um indivíduo que é capaz de sentimentos de verdadeira simpatia, que consegue afastar-se da sua posição, ainda que não deixe de ter em conta o “interesse próprio”. Este agente será capaz de partilhar recursos mesmo numa transacção *single-spot*, o que o egoísta não faria.

Contrariamente à abordagem egocêntrica, a proposta de Smith permite que os agentes não actuem inspirados pela satisfação dos próprios desejos e pela experiência indirecta do prazer dos outros, mas antes pela genuína fraternidade. Este agente é alguém capaz de gerar empatia com outros, transferindo-se da sua posição para a do outro, o que o egocêntrico não faria.

Ao contrário do que acontece com as perspectivas egoísta e egocêntrica, quando introduzimos a simpatia não estamos na presença da teoria da escolha racional. Por um lado, e de acordo com Khalil (2001), a simpatia tem origem em sentimentos instantâneos relacionados com experiências imediatas e não surge de cálculos premeditados sobre o bem-estar. Por outro, Smith escreve sobre como os estados afectivos de uma pessoa influenciam os de outra, isto é, foca-se na experiência afectiva e não nas preferências (Sugden, 2002).

Diferente da perspectiva altercêntrica, para Smith os indivíduos agem não de acordo com comportamento obrigatório, mas antes com a familiaridade e as circunstâncias relativas, algo não possível para o altercêntrico. Para sobrevivência da humanidade não há necessidade de uma

autoridade que recebe poder de um sistema ético externo. A fraternidade humana nasce das interacções do dia-a-dia que alimentam a familiaridade.

Na opinião de Sugden (2002), a consideração do *fellow feeling* pode permitir explicar a razão pela qual as pessoas gostam de fazer coisas juntas e, como tal, dizer-nos alguma coisa sobre a existência de vínculos<sup>106</sup> na sociedade – o facto das pessoas quererem fazer coisas juntas resulta da consciência do *fellow feeling*. Não é a companhia em si mesma que tem este efeito, mas antes a partilha de sentimentos em resposta a uma série de experiências pelas quais estão a passar, no caso dessas respostas estarem alinhadas. Se estiverem permanentemente desalinhadas em relação às experiências que estão a ter, esse prazer não existirá. Segundo o autor, a vida humana social é lubrificada pela troca de manifestações de correspondência de sentimentos.

A simpatia de Adam Smith permite, igualmente, explicar o impacto positivo que as relações interpessoais têm na felicidade. Se as hipóteses de Smith estiverem correctas, a interacção social tende a gerar felicidade ao proporcionar ambientes em que os participantes tomam consciência da partilha de estados afectivos ou (no longo prazo) ao proporcionar um meio para promover esses estados (Sugden, 2005b). A grande novidade desta abordagem em relação à abordagem convencional da Economia reside no facto desta descrever mecanismos ao nível dos estados de sentimentos: determinados estados de sentimentos entre pessoas induzem mais estados de sentimentos. Sugden reforça que, caso queiramos analisar os determinantes da felicidade, teremos que ter em conta as interacções entre estados afectivos.

Em jeito de síntese, Khalil (2001) defende que o princípio da simpatia introduz a interacção dos agentes e explica o comportamento pró-social sem necessidade de recorrer a preferências especiais ou a valores e compromissos sociais, factores genéticos e biológicos ou instituições culturais. A simpatia enaltece a importância da proximidade social e da familiaridade. A simpatia é o sentimento que inspira o comportamento e está na origem da relação do ser humano consigo próprio e com o outro, revelando-o como um ser intrinsecamente relacional.

Partilhamos desta opinião, reafirmando que o conceito de simpatia muito acresce à análise da dimensão relacional do comportamento pró-social. A simpatia é intrinsecamente relacional, assentando num processo interactivo permanente entre eu e o outro e em que este eu, como espelho, é também construído não só nessa relação com o outro, mas igualmente no confronto com a sociedade. Prouteau (1999) reforça esta ideia ao afirmar que a simpatia é um instrumento de harmonia social e de identificação individual.

Mais de dois séculos depois, estes contributos têm vindo a ser analisados à luz de várias áreas científicas. Sugden (2005a) descreve uma série de desenvolvimentos recentes na investigação sobre empatia, que abarcam a Psicologia, a Biologia e as Neurociências, como é o caso dos neurónios espelho, e que confirmam muitos dos contributos de Adam Smith sobre a simpatia.

---

<sup>106</sup> Bond, t.a.



### 3.2.4 Outros contributos para a explicação do comportamento pró-social que procuram integrar as relações interpessoais na Economia

Da análise crítica da teoria económica convencional que explica o voluntariado e o comportamento pró-social, identificámos uma série de problemas que se levantam à capacidade explicativa destas abordagens, entre os quais destacamos o aparente “beco sem saída” em que o problema do passageiro clandestino nos coloca na concretização da doação e a visão redutora do ser humano, que não inclui a sua dimensão relacional na explicação destes tipos de comportamento.

Para além da simpatia, que acompanha “silenciosamente” os economistas desde os primeiros passos desta ciência, outras propostas têm vindo a ser enunciadas com o objectivo de encontrar soluções para os problemas identificados. Estas propostas são de natureza muito diversa, umas mais ambiciosas do que outras, algumas mantendo fidelidade à teoria da escolha racional e outras tentando ir mais longe.

A este propósito Bruni (2000) defende que o caminho não será tanto excluir a racionalidade egoísta e instrumental da análise do comportamento humano, mas antes restringi-la a áreas de actuação do ser humano em que a optimização é suficiente. Esta opção não será novidade na Economia, no entanto, defende o autor, será errado não enriquecer e expandir o conceito de racionalidade de forma a poder explicar outros comportamentos mais complexos

Procuraremos, de seguida, expor algumas dessas abordagens alternativas que têm sido propostas para explicar o comportamento pró-social, em geral, e o voluntariado, em particular, procurando focarmo-nos sobretudo naquelas que mais nos poderão inspirar para explicar a dimensão relacional da actividade voluntária.

Começamos com a proposta de Reece (1979)<sup>107</sup>, que assente na abordagem de Alessi, explica o comportamento filantrópico como o resultado da existência de um **aliança** entre os membros da sociedade. Segundo este ponto de vista, a manutenção da organização da sociedade é um bem colectivo para o qual os indivíduos contribuirão.

Embora ligado a um modelo tradicional de análise do voluntariado, Freeman (1997) avança outras explicações para o voluntariado que ultrapassam o altruísmo, o facto do voluntariado poder ser um **bem de consciência**. As pessoas sentem-se moralmente obrigadas a realizá-lo quando solicitadas, mas deixarão que outro o faça logo lhes seja possível. A pressão social de ser interpelado pessoalmente para se tornar voluntário faz com que o indivíduo se sinta moralmente obrigado a fazê-lo.

Exemplo destas abordagens alternativas é o lembrado por Ziemek quando se refere ao “**efeito de demonstração**” desenvolvido por Stark (1995), em que a acção voluntária é explicada pelo incentivo de servir de exemplo a outros.

A formulação do conceito de **compromisso** por Amartya Sen é, no fundo, o passo que permite ultrapassar o comportamento do passageiro clandestino. A dicotomia entre simpatia e compromisso ilustra-o. A simpatia, para o autor, refere-se à situação em que o bem estar de alguém é influenciado pela posição dos outros, enquanto o compromisso quebra a ligação ténue entre o bem-

---

<sup>107</sup> Esta visão está presente no artigo de L. De Alessi (1975), “Towards a Theory of Postdisaster Cooperation”, *American Economic Review*, vol. 65, pp. 127-38, in Reece (1979).

estar individual e a escolha da acção. Os dois conceitos podem nem estar relacionados, pois Sen prevê que a acção possa nem ser inspirada no bem-estar pessoal, por exemplo, que eu me proponha ajudar alguém sem que a situação do outro interfira com o meu bem-estar. Uma atitude de compromisso pode ser inspirada na ética ou pela “força do hábito” ou “pela necessidade de fazer aquilo que deve ser feito”.

Como já referido, Sugden (1984) foi precursor na tentativa de encontrar outras explicações e fê-lo propondo a **reciprocidade** como forma alternativa de encarar o comportamento. Neste caso está presente a seguinte lógica: eu faço-te alguma coisa, tu fazes-me alguma coisa. A reciprocidade será a norma que dita a obrigação de não fazer o papel de passageiro clandestino quando outras pessoas estão a contribuir para o bem público.

Kolm (1984)<sup>108</sup> terá também contribuído para a discussão da reciprocidade, defendendo que as transacções com base neste princípio assumem a forma de dons e contra-dons, não sendo unidireccionais como o altruísmo. Zamagni (2005) reforça a orientação relacional da reciprocidade, que assume uma essência comunicativa, construindo relações sociais e um sentido de identidade. Ainda assim, o autor critica a reciprocidade enquanto forma de ultrapassar as dificuldades que o “paradigma individualista” representa para a teoria económica. Segundo Zamagni (2005), a expansão da aplicação da escolha racional utilizando o princípio da reciprocidade não representa um passo decisivo na resolução deste problema, apesar dos resultados inquestionavelmente importantes que esta linha de investigação já proporcionou.

Sugden, para além da reciprocidade, sugere igualmente o “**pensamento de equipa**”<sup>109</sup> como um novo conceito de escolha racional que não é instrumental, conceito esse muito próximo da *we-rationality*. O primeiro é, usualmente, associado a Sugden e o segundo a Hollis. Ainda que os conceitos não sejam perfeitamente idênticos, o que estará também relacionado com a diferente origem científica de cada um dos autores, têm enormes semelhanças o que levou, aliás, os seus autores a trabalharem juntos largos anos. Hollis (1998) afirma que quando alguém segue uma prática cooperativa é motivado pela reciprocidade: para que um indivíduo siga essa prática, tem que sentir confiança de que um número suficiente de outras pessoas o seguirão. Sugden (2005a) concretiza: se uma pessoa A segue uma prática numa interacção com uma pessoa B, incorrendo num custo para proporcionar um benefício a B, A não precisa de saber que B lhe proporcionou um serviço correspondente no passado, nem de assegurar que B lhe proporcionará um serviço correspondente no futuro. A reciprocidade é generalizada, A precisa, apenas, de confiar que A e B são membros do mesmo grupo social, identificado por alguma característica que tem significado para os seus membros, e que, no âmbito desse grupo, um número suficiente de membros segue essa prática, garantindo que A também o faz.

Akerlof (1997)<sup>110</sup> terá também contribuído para esta discussão, reconhecendo a existência de “**decisões sociais**” que serão diferentes das decisões económicas convencionais, residindo essa diferença nas consequências sociais das primeiras. As decisões sociais afectam e são afectadas pelas redes sociais dos indivíduos, determinando a distância dos indivíduos para outros indivíduos ou

---

<sup>108</sup> in Sacco et al. (2006).

<sup>109</sup> *Team thinking*, t.a.

<sup>110</sup> in Sacco et al. (2006).

grupos e moldando a identidade social de cada pessoa (Sacco et al. 2006). O reconhecimento dos **efeitos entre pares** cai no âmbito desta análise das decisões sociais.

Mais recentemente, explicações alternativas com base nas **motivações extrínsecas e intrínsecas** têm sido desenvolvidas. A motivação intrínseca resulta de um aumento do bem-estar causado pelo facto de os indivíduos gostarem de ajudar os outros por si só. A recompensa deve-se a uma motivação intrínseca a cuidar do bem-estar dos outros. A recompensa interna é um resultado directo da sua actividade e/ou do resultado do trabalho que fazem. No caso do voluntariado, a motivação extrínseca explica o facto de as pessoas se tornarem voluntárias de forma instrumental para receberem um subproduto do voluntariado. Não é o voluntariado em si mesmo que influencia a utilidade, mas sim a recompensa extrínseca que dele retiram. As pessoas vêem o voluntariado como um investimento e esperam benefícios externos ou recompensas.

Frey e Goette (1999), como vimos anteriormente, foram dos primeiros a usar estes conceitos no tratamento económico do voluntariado. Neste seu trabalho, os autores analisaram o efeito da oferta de incentivos financeiros no voluntariado. À partida, a teoria existente faria prever um aumento do número de horas de voluntariado como resultado da recompensa financeira do trabalho voluntário. A convicção dos autores era diferente, defendendo que os voluntários possuem bastante motivação intrínseca e que muitos voluntários recusam recompensas monetárias<sup>111</sup>. Não quer isto dizer, no entanto, que os voluntários não sejam igualmente movidos por motivações extrínsecas como a realização de contactos pessoais valiosos e o desenvolvimento das suas capacidades.

Pulcini (2001)<sup>112</sup> propõe uma alternativa com um pendor fortemente relacional: o **dom como ligação**. A motivação para doar é o desejo de criar uma ligação, uma relação. Daí que não seja altruísmo nem “interesse próprio” apenas. Trata-se, no fundo, de iniciar um processo de reciprocidade, de troca simbólica e material, sem que haja possibilidade de previamente se definir as suas condições e o tempo em que deverão ocorrer. É intrinsecamente incerto, expressa confiança e reconhece uma dimensão de impossibilidade de auto-suficiência. O outro acaba por assumir um valor especial, por nos “devolver” o sentido relacional de “nós próprios”. De acordo com a autora, não se poderá afirmar que numa doação não está presente uma dimensão instrumental, uma preocupação de contra-doação, apenas que a doação não se pode reduzir a essa vertente.

O reconhecimento da existência de **necessidades socioemocionais**, para além das económicas, exige que estejamos socialmente relacionados. A necessidade de cuidar e ser cuidado, de validação, encorajamento, apoio e aceitação e de estarmos informados uns sobre os outros influenciam as nossas vidas e os resultados das nossas escolhas. Robison et al. (2002)<sup>113</sup> defendem que seria difícil satisfazer estas necessidades em isolamento, tal como as necessidades económicas. A satisfação deste tipo de necessidades será, assim, uma justificação para a inclusão das relações interpessoais na Economia.

---

<sup>111</sup> Os autores referem um resultado da investigação na área da Psicologia Social, o custo oculto da recompensa: as pessoas que são pagas para realizarem uma tarefa que anteriormente faziam por sua conta (sentiam-se intrinsecamente motivadas) reduzem o seu esforço. Este efeito surge quando a compensação é entendida como estando a controlar, a reduzir o sentimento de autonomia do voluntário. O mesmo acontece quando um contrato implícito ou psicológico é, desse modo, violado.

<sup>112</sup> in Sacco et al. (2006).

<sup>113</sup> in Gui e Stanca (2010).

O **princípio do dom** de Zamagni (2005) defende que a relacionalidade que dele resulta é tal que o encontro com o outro determina sempre, em maior ou menor grau, uma modificação em si próprio que, no reencontro com a sua interioridade, se sente sempre mais rico devido ao facto do encontro ter ocorrido. De acordo com este princípio, o movimento do *self* em relação ao *outro*<sup>114</sup>, de que o *self* precisa, é que define a natureza da acção de doação, alguém doa para que o outro possa dar e não com o objectivo de receber.

Segundo o autor, o dom, tal como por ele é definido, é diferente do acto filantrópico, não é um fim em si próprio, mas o princípio de uma relação, de uma cadeia de actos recíprocos. O dom gera reciprocidade e não dependência. A força do dom como reciprocidade reside não naquilo que é doado, mas na qualidade humana que o dom representa, pelo facto de ser uma relação.

Obedecendo a um esforço de síntese, foram compilados uma série de conceitos que tentam deslindar o “enigma” do comportamento pró-social, acima de tudo pelo facto de procurarem incorporar a dimensão relacional na explicação desse fenómeno. No **Quadro nº 11**, resumimos esses conceitos fazendo referência aos autores que os introduziram na teoria económica.

Pelligra (2005), referindo-se a alguns destes conceitos, afirma que permitem resolver o *puzzle* empírico e teórico do comportamento pró-social. Segundo o autor, e em resposta às críticas que estes conceitos recebem de autores que defendem a “universalidade” da escolha racional e da teoria dos jogos, tratam-se de “formas exóticas de pensamento” (Pelligra 2006b: 20)<sup>115</sup>.

**Quadro nº 11 - Resumo dos Conceitos Alternativos de Explicação dos Comportamentos Pró-sociais**

CONCEITO	AUTOR	EXPLICAÇÃO
ALIANÇA ENTRE OS MEMBROS DA SOCIEDADE	De Aless (1975) <sup>116</sup>	A manutenção da organização da sociedade é um bem colectivo para o qual os indivíduos contribuem
COMPROMISSO	Amartya Sen (1982) <sup>117</sup>	Os comportamentos dos indivíduos são explicados pela “necessidade de fazerem aquilo que deve ser feito”.
RECIPROCIDADE	Sugden (1984); Kolm (1984) <sup>118</sup> ; Hollis (1998)	Os indivíduos agem de acordo com um princípio moral (baseado na cooperação e não no altruísmo) que implica a consideração dos interesses de outras pessoas: o princípio da reciprocidade
PENSAMENTO DE EQUIPA <sup>119</sup> <i>WE-RATIONALITY</i> <sup>120</sup>	Sugden (1993) Hollis e Sugden (1993) <sup>121</sup> Hollis (1998)	Cada participante constrói a sua prática como uma combinação de acções de diferentes indivíduos, em que ele desempenha a sua parte enquanto outros desempenham as suas.

<sup>114</sup> No original: *you* (um outro concreto, tu...).

<sup>115</sup> *Exotic forms of reasoning* na versão original.

<sup>116</sup> in Reece (1979).

<sup>117</sup> in Sen (2005)

<sup>118</sup> in Sacco et al. (2006).

<sup>119</sup> *Team Thinking*, t.a.

<sup>120</sup> Optámos por deixar como no original.

<sup>121</sup> in Bruni (2008b).

RACIONALIDADE EXPRESSIVA <sup>122</sup>	Hargreaves-Heap et al. (1994) <sup>123</sup>	Valoriza não só a relação meios-fins, mas os fins em si mesmo, não condicionando a acção apenas pelo cálculo das suas consequências.
EFEITO DE DEMONSTRAÇÃO	Stark (1995)	O comportamento pró-social é explicado pelo incentivo de servir de exemplo a outros.
CONFIANÇA "REACTIVA" <sup>124</sup>	Pettit (1995); Bacharach et al. (2001); Pelligra (2002) <sup>125</sup>	Tendência natural para corresponder às expectativas que os outros explicitamente manifestaram ao confiar em nós.
EFEITOS ENTRE PARES <sup>126</sup>	Glaeser, Sacerdote e Sheinkman (1996) <sup>127</sup> Akerlof (1997) Topa (2001) <sup>128</sup>	O comportamento é influenciado pelos colegas e vizinhos, as redes sociais assumem importância. Tratam-se de interações que não passam pelo mercado em que os agentes exercem influências não contratuais uns sobre os outros.
BEM DE CONSCIÊNCIA	Freeman (1997)	As pessoas sentem-se moralmente obrigadas a realizar voluntariado quando solicitadas, mas deixarão que outro o faça logo lhes seja possível. A pressão social de ser interpelado pessoalmente para se tornar voluntário faz com que o indivíduo se sinta moralmente obrigado a fazê-lo.
BENS POSICIONAIS	Hirsch (1976) <sup>129</sup> Ireland (1994) <sup>130</sup> Frank (1997) <sup>131</sup>	O comportamento é influenciado pela vontade de sentir prestígio aos olhos dos outros. O valor de cada bem depende, pelo menos em parte, da desejabilidade que os outros revelam por esse bem.
RESPEITO / CONSIDERAÇÃO	Offer (1997)	As relações interpessoais são fonte de muitos tipos de satisfação, resumidas pelo respeito/consideração. As interações são movidas pela busca de respeito, uma atitude de aprovação que é comunicada na relação.
MOTIVAÇÕES ÍNTRINSECAS VS MOTIVAÇÕES EXTRÍNSECAS	Frey e Goette (1999)	A motivação intrínseca resulta de um aumento do bem-estar causado pelo facto de os indivíduos gostarem de ajudar os outros por si só. A motivação extrínseca explica o facto de as pessoas se tornarem voluntárias de forma instrumental para receberem um subproduto do voluntariado
EXPECTATIVAS NORMATIVAS	Sugden (1998 <sup>132</sup> ; 2000)	As pessoas têm motivações para atenderem às expectativas que os outros têm delas. São as

<sup>122</sup> Bardsley (2005) propõe um resumo desta abordagem, a qual, segundo o autor, contrasta com a racionalidade instrumental.

<sup>123</sup> in Bruni (2008b)

<sup>124</sup> *Trust Responsiveness*, t.a.

<sup>125</sup> in Pelligra (2005).

<sup>126</sup> *Peer effects*, t.a.

<sup>127</sup> in Glaeser e Sheinkman (2000).

<sup>128</sup> in Gui (2005).

<sup>129</sup> in Sacco et al. (2006).

<sup>130</sup> In Gui (2000).

<sup>131</sup> in Gui (2005).

		normas que determinam a formação das expectativas. Importância do Ressentimento.
ESTIMA	Brennan e Pettit (2000)	Os indivíduos são motivados a assumirem comportamentos que os outros considerem ser meritórios.
DOM COMO LIGAÇÃO	Pulcini (2001) <sup>133</sup>	A motivação para doar é o desejo de criar uma ligação, uma relação, de iniciar um processo de reciprocidade, de troca simbólica e material, sem que haja possibilidade de previamente se definir as suas condições e o tempo em que deverão ocorrer.
BENS SOCIOEMOCIONAIS	Robison et al. (2002) <sup>134</sup>	A existência de necessidades socioemocionais exige que estejamos socialmente ligados, não as podemos satisfazer em isolamento.
PRINCÍPIO DO DOM	Zamagni (2005)	Existência de um interesse em criar uma relação entre o doador e o beneficiário. O outro permite a modificação do <i>self</i> e o encontro enriquece sempre. O movimento do <i>self</i> em relação a outro concreto, não se dá com o objectivo de receber, mas para que o outro possa dar.

Apenas em jeito de conclusão do contributo da teoria económica para a explicação do comportamento pró-social, pretendemos destacar que qualquer teoria que se proponha explicar este tipo de comportamento, incluindo a sua dimensão relacional, assentará na simpatia como a tecnologia psicológica humana que torna possível a decisão de se relacionar com o outro.

Como vimos, a simpatia tem como raiz o “interesse próprio”, ou o “amor próprio”, sendo que é dela que derivará o interesse pelo outro, sem que, reforçamos, daqui resulte, necessariamente, um comportamento egoísta.

Não quer isto dizer que o comportamento pró-social não possa, tal como vimos, ter também como base motivações egoístas, egocêntricas ou altercêntricas. Assim como ser inspirado por formas “exóticas” de pensamento.

O reconhecimento da importância da simpatia não transforma todos os seres humanos e todos os comportamentos em “altruístas” puros ou centrados exclusivamente nos outros, mas, antes, permite explicar aquilo que os torna realmente humanos.

### 3.3 A ABORDAGEM DOS BENS RELACIONAIS

#### 3.3.1 A necessidade de uma teoria económica das relações interpessoais

*“Do estudo indistinto dos afazeres humanos, o economista, na segunda metade do sec. XVIII, começa a caracterizar uma sua “porção” e nela se concentra... Mas o*

<sup>132</sup> in Gui (2000b).

<sup>133</sup> in Sacco et al. (2006).

<sup>134</sup> in Gui e Stanca (2010).

*economista não distinguiu e separou apenas a esfera “busca da riqueza” das outras; realizou também uma outra separação, na qual me concentro nestas páginas. Em Economia, parte-se do pressuposto de que os indivíduos não estão ligados uns aos outros por laços inseparáveis, antes de iniciarem trocas entre si; é, portanto, possível o exercício intelectual de separar o ego do alter construindo assim uma ciência individualista onde o eu, o agente individual, pode ser analisado independentemente das suas relações com o outro.” (Bruni, 2000: 40)*

Segundo Bruni (2008b), os primeiros economistas, Adam Smith e António Genovesi, encaravam os seres humanos como criaturas intrinsecamente relacionais. Defendiam ambos, também em resposta aos regimes ainda feudais que se viviam à época, que o mercado seria um espaço de vivência da sociabilidade, fazendo parte da sociedade civil. Mesmo tendo visões diferentes das características da sociabilidade que rege o mercado, ambos atribuíam especial importância ao tema das relações interpessoais na vida civil.

A mudança metodológica que ocorreu na Economia rumo ao individualismo deu-se apenas nos finais do século XIX, quando o economista deixou de analisar as questões da riqueza num contexto “social”, como fizera até aí, para passar a isolar o “agente que busca a riqueza”. Ainda assim, segundo Bruni (2005), até a esta altura, o foco no indivíduo não implicava, necessariamente, uma abordagem individualista do comportamento humano.

Terá sido com Pareto que as relações interpessoais foram “dispensadas” da Economia, apanhadas na instrumentalização e promoção do individualismo do “agente económico” (Sugden, 2005b). Aliás, não só as relações interpessoais terão sido dispensadas, como também a própria pessoa. Em Sugden (2005a) encontramos referência a esta “dispensa” anunciada por Pareto<sup>135</sup>: *Desde que nos tenha deixado esta fotografia, o indivíduo pode desaparecer.* A fotografia referia-se à descrição do mapa de indiferença, propondo a modelização do comportamento humano como se de agentes racionais abstractos se tratasse e a sua identidade enquanto pessoas particulares fosse apenas representada pelas suas preferências.

De acordo com Bruni (2005), a proposta de Pareto não deixa espaço para relações não instrumentais entre seres humanos, a Economia é a ciência do indivíduo, caracterizada por um sistema de preferências em vez de pela identidade ou personalidade. Neste contexto, a fundamentação da escolha em pressupostos psicológicos deixa, igualmente, de fazer sentido. A esfera da Economia fica reduzida às acções lógicas, menosprezando-se a importância das motivações e das necessidades na escolha, o que resulta na sobrevalorização da sua dimensão cognitiva em relação à dimensão afectiva.

Com Pareto, a Economia iniciou um percurso que a afastou definitivamente do legado da simpatia de Adam Smith e que nos trouxe aos nossos dias.

Pelo caminho rumo à instrumentalização e à ausência de uma dimensão afectiva na consideração das relações interpessoais na teoria económica, foram mais os avanços do que os recuos. Um dos autores que mais contribuiu neste percurso foi Wicksteed e a sua teoria de não-tuismo, segundo a qual o *homo oeconomicus* pode ser altruísta, não pode é ser relacional (Zamagni,

---

<sup>135</sup> Pareto (1909), cap. 3, sec.57, in Sugden (2005a).

2005). As relações não anónimas, entre pessoas que se conhecem e possuem uma identidade, não interessarão à Economia. Magliulo (2010) reforça esta ideia, afirmando que, para Wicksteed, as relações puras ou não instrumentais não são económicas.

Foi pesada a herança que estes autores deixaram à teoria económica do sec. XX: a racionalidade instrumental e o não-tuísmo. Para Bruni (2005), ambos são faces da mesma moeda: de acordo com a racionalidade instrumental, o *ego* estabelece uma relação com o *alter* só quando um precisar do outro, a outra parte é vista apenas como um meio de atingir um objectivo que é externo à relação em si mesma.

Mas, como vimos anteriormente, este legado foi perpetuado durante o século passado e os efeitos para a teoria económica tornaram-se ainda mais nefastos quando desapareceram as fronteiras que circunscreviam a esfera em que o agente económico se movia e que haviam sido definidas por Pareto. Torres (1998) faz a seguinte apreciação da Economia dos nossos dias:

*Mais recentemente a teoria convencional reagiu às acusações de “reducionismo”. Mas, surpreendentemente, em vez de reexaminar as suas hipóteses, estendeu-as a todos os fenómenos sociais. À luz deste novo “imperialismo” - como acontece com a “teoria do capital humano” de Gary Becker, a Sociologia, a Ciência Política, a História ou a Psicologia parecem agora completamente inúteis. A pedra de toque desta filosofia gira em torno de uma proposição: a sociedade é uma soma de agentes independentes dotados de livre arbítrio. Por outras palavras, é a interacção das decisões puramente individuais que está na origem da vida económica, social e política (Torres, 1998: 9-10)*

Em jeito de resumo, podemos dizer que a abordagem económica da dimensão relacional do ser humano revela, acima de tudo, duas fragilidades: as relações interpessoais são entendidas como instrumentais e a sua dimensão cognitiva é sobrevalorizada em relação à dimensão afectiva.

Herdámos uma ciência que estuda a escolha, mas que considera a substância das motivações como totalmente desprovida de interesse, avaliando exclusivamente os efeitos pós escolha, o que, no caso concreto das relações interpessoais, as remete para serem encaradas, apenas, como um meio, isto é, de forma instrumental. A este título, Arrow (1999) esclarece: “grande parte da recompensa das relações interpessoais é intrínseca”<sup>136</sup>. Daí que um dos resultados da interacção social não seja a instrumentalização (transacções vantajosas, acumulação de capital humano, etc.), mas antes o que é usufruído (ou “sofrido” se for desagradável) durante a interacção em si própria (p.3).

Gui e Sugden (2005) afirmam a sua insatisfação com o tratamento económico das relações interpessoais, uma vez que, para os autores, a interacção interpessoal envolve a comunicação de disposições ou sentimentos que são afectivos ou viscerais por natureza (p.13), não capturados no comportamento racional do *homo oeconomicus*.

Nos últimos anos temos assistido, no âmbito da teoria económica, a algumas respostas que se propõem evitar a instrumentalização e/ou a exclusividade da dimensão cognitiva das interacções. Alguns avanços foram conseguidos pelas abordagens da *we-rationality*, como vimos, e da

---

<sup>136</sup> in Gui, 2005: 37.



racionalidade expressiva. Já a teoria dos jogos e o conceito de capital social, ainda que explicitando a interacção com o outro nas decisões dos agentes económicos, não conseguiram afastar-se da instrumentalização nem da dimensão exclusivamente cognitiva das interacções. A economia comportamental e a economia experimental, diferentes mas com alguns aspectos em comum, apresentaram-se como alternativas à Economia convencional. Ambas pretendem uma ciência económica mais empírica, experimental e próxima da Psicologia. Em Bruni (2000), Gui e Sugden (2005) e DiCaccio (2005)<sup>137</sup> encontramos uma análise crítica mais detalhada a estas propostas, concluindo os autores, genericamente, que nem sempre foram bem sucedidas na resolução dos problemas identificados.

Quanto aos autores que, efectivamente, conseguiram ir para além da instrumentalidade das acções realizadas, procurando significados intrínsecos, Gui (2000a) identifica Hirschman (1984) e as actividades não instrumentais<sup>138</sup> e Kolm ao atribuir valor intrínseco às interacções desenvolvidas no sistema económico, que deve ser julgado para além dos *outputs* consumíveis que estas permitem obter.

No tratamento da componente afectiva da tomada de decisão, autores como Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Slovic, George Loewenstein, Robert Frank, Julio Rotemberg, Robert Sugden e George Akerlof são apontados por Gui e Sugden (2005) como precursores. A introdução na análise económica de algumas hipóteses da Psicologia (que já vimos), a consideração da importância dos estados emocionais e o surgimento de conceitos como a comunicação de sentimentos, o conformismo e contágio emocional, e o *fellow-feeling* (que discutiremos mais à frente) são alguns dos frutos que emanaram destas discussões.

Ainda que algumas das propostas incorporem de algum modo a questão relacional na análise económica, grande parte não prevê que os fenómenos interpessoais impliquem comunicação afectiva bidireccional, isto é, que os sentimentos e as emoções fluam nos dois sentidos. A simpatia, o *fellow feeling* e a correspondência de sentimentos são a saída para estas críticas e estão bem presentes na abordagem dos bens relacionais que veremos de seguida. Até à data, no âmbito da Economia e em nossa opinião, esta abordagem foi aquela que de forma mais consistente conseguiu introduzir as relações interpessoais na teoria económica, ultrapassando a instrumentalização e a excessiva importância da dimensão cognitiva das interacções.

### **3.3.2 Clarificação do conceito de bens relacionais**

Ainda antes de definir o conceito de bens relacionais, interessará recuperar a distinção proposta por Gui e Sugden entre interacções pessoais e relações interpessoais. É convicção dos autores que, quando se pretende analisar relações altamente personalizadas, a definição de interacção social se revela incipiente, tornando-se necessário recorrer ao conceito de relações interpessoais, que se refere a formas de interacção humana em que a identidade dos participantes como seres humanos particulares tem um significado afectivo ou cognitivo. Esta definição de Gui e Sugden (2005), segundo os próprios, não se restringirá a interacções informais que ocorrem em contextos como família,

---

<sup>137</sup> Uma discussão crítica destes conceitos pode ser encontrada nos artigos destes autores.

<sup>138</sup> In Gui, 2000a: 120.

vizinhança, associações ou igrejas, mas também a interações personalizadas relacionadas com o desempenho de papéis tipicamente económicos em contextos como as empresas ou os mercados.

Ora, foi exactamente da dificuldade em incluir na Economia a complexidade do que representa o conceito de relações interpessoais e daquilo que acresce em relação ao conceito de interações pessoais que surgiu a necessidade de uma teoria que permita incorporar na Economia os significados afectivo e cognitivo das interações humanas.

O economista que protagonizou este esforço, Benedetto Gui, dispôs-se a estudar as interações humanas numa perspectiva “micro-micro”<sup>139</sup>, procurando incorporar os bens relacionais coerentemente no discurso económico. Fê-lo, alargando a noção de bem de forma a incluir entidades como uma mensagem simpática, um sorriso, e, de forma semelhante, incluir nos “males” actos comunicativos desagradáveis (Gui, 2005). Para além destes, Becchetti et al. (2008) dá outros exemplos de bens relacionais: companheirismo, apoio emocional, aprovação social, solidariedade, sentimento de pertença, mas também a gargalhada geral num filme, o entusiasmo de um golo num estádio e a emoção de uma salva de palmas num teatro.

A discussão quanto à consideração deste tipo de entidades como bens vem de longe, pelo menos desde os marginalistas. De acordo com Magliulo (2010), Menger e Bohm-Bawerk reconheciam as relações interpessoais como bens em sentido económico, pelo facto de satisfazerem uma necessidade humana. Para Menger, as relações interpessoais cumpriam os requisitos que transformavam “coisas” em bens e pertenciam a uma categoria especial de “acções (e inacções) humanas com utilidade”. Já para Bohm-Bawerk, não seriam independentes, ou bens originais, mas constituíam prestações de serviços pessoais e materiais com utilidade, derivando dos bens originais.

Para Gui (2005), estas entidades – bens relacionais – são um conjunto particular dos *outputs* gerados por um processo produtivo chamado encontro.

É interessante verificar como a categoria dos bens relacionais surgiu no debate teórico em várias ciências quase simultaneamente. O conceito terá sido referido pela filósofa Marta Nussbaum e pelo sociólogo Pierpaulo Donati, em ambos os casos no ano de 1986<sup>140</sup>; pelo economista Benedetto Gui em 1987 e pela especialista em ciência política Carole Uhlaner no ano de 1989<sup>141</sup>.

De acordo com Bruni (2013), à época, Gui definia bens relacionais como bens não materiais, que não são serviços consumidos individualmente, mas estão ligados a relações interpessoais (p. 175). Esta definição surgiu no contexto da proposta de Gui para uma Economia de comunhão (Becchetti, 2008). Uhlaner, por seu turno, apresentava os bens relacionais como bens que só podem ser “possuídos” por acordo mútuo quanto à sua existência, depois de acções conjuntas apropriadas terem sido desenvolvidas por uma pessoa e outros não arbitrários. Segundo Becchetti (2008), a definição de Uhlaner inseriu-se na explicação da participação política em eleições, o que seria considerado uma anomalia para os modelos de escolha racional.

---

<sup>139</sup> Segundo o autor, esta abordagem é sugerida por Harvey Leibenstein (1979).

<sup>140</sup> Ainda que seja esta a data atribuída por Bruni (2013), Donati (2014) diz ter definido o conceito em Donati, 1988: 26.

<sup>141</sup> Autores citados em Gui (2013) e Bruni (2013).

Mais recentemente, Gui avançou uma nova definição de bens relacionais, propondo que sejam entendidos como produtos intangíveis, de natureza afectiva e comunicacional, produzidos através das interacções relacionais (Gui, 2000b).

Vejamos alguns aspectos relevantes para a clarificação do conceito de bens relacionais. No que se refere às primeiras definições, uma das semelhanças que identificamos nas definições iniciais destes dois autores é o facto de ambos entenderem que bens relacionais são aspectos das relações que não podem ser produzidos ou consumidos por um só indivíduo, dado dependerem das motivações e do tipo de interacções com os outros e só poderem ser desfrutados se partilhados reciprocamente (Bruni, 2013).

Outro aspecto comum a estas duas abordagens dos bens relacionais está relacionado com estes serem produzidos por interacções, mas não poderem ser confundidos com as próprias interacções (Gui, 2000). Os bens relacionais são entidades, *outputs*, produtos de natureza intangível, que surgem da relação, mas que não podem confundir-se com esta. Gui (2000b) defende que esta diferença entre a relação e os bens relacionais também se prende com o facto de a própria relação, como veremos, ter mais *outputs* para além os bens relacionais, estes são apenas um dos tipos de resultados e não os únicos. Neste aspecto, ambos os autores diferem da concepção inicial de bens relacionais proposta por Nussbaum, para quem o bem era a própria relação e não os seus resultados (Donati e Calvo, 2014).

Bruni (2008a) realça a importância desta ideia para os economistas. De acordo com o autor, os economistas vêem os bens como uma instância diferente da do próprio acto de consumir. E um exemplo deixa clara esta diferença: a amizade não é um bem relacional, mas sim uma interacção repetida, uma sucessão de encontros e de estados afectivos, entre os quais os bens relacionais são apenas uma componente (p. 130).

Para além dos aspectos comuns entre as definições de Gui e Uhlaner, isto é, do facto dos bens relacionais só poderem ser consumidos conjuntamente e de serem distintos da própria relação, realcemos ainda outros aspectos que nos permitem aprofundar a verdadeira natureza destes bens.

Um desses aspectos relaciona-se com o facto de a **ligação a relações interpessoais** não ser suficiente para que uma entidade seja incluída na categoria dos bens relacionais. Gui (2013) reforça que o adjectivo “relacional” explica aquilo de que “são feitos” estes bens e não as suas qualidades. Chama a atenção para que o bem não seja considerado relacional apenas porque tenha algo que ver com relações interpessoais.

Por um lado, **num contexto de relações interpessoais, não se geram apenas bens relacionais**. Por exemplo, um jantar entre amigos pode ser considerado um “pacote” que inclui bens “comuns” como a comida ou o serviço à mesa e, para além destes, um conjunto de outros como a companhia, o sentimento de amizade... Só estes últimos é que são bens relacionais, ainda que todos sejam consumidos no âmbito de relações interpessoais.

Por outro lado, **nem de todas as relações interpessoais nascem bens relacionais**. A existência de interacções pessoais é condição necessária mas não suficiente para que se criem bens relacionais. Para que sejam gerados, a existência de reciprocidade é muito importante. Segundo Gui (2013), foi Uhlaner quem defendeu este argumento. No entanto, desenvolvimentos mais recentes

sugerem que a reciprocidade possa não existir necessariamente ao nível das acções, mas antes ao nível dos sentimentos. Veremos mais à frente que é esta a proposta de Sugden (2005a). Assim, os bens relacionais podem surgir num contexto de interacções pessoais em que as atitudes não sejam simétricas, podendo existir comunicação afectiva unilateral, como sejam casos em que, entre duas pessoas, uma delas demora a responder de forma positiva à atenção e cuidados de outra.

Igualmente essencial na clarificação do conceito de bens relacionais é a **identidade**. O anonimato não faz sentido na criação de bens relacionais, a identidade dos envolvidos nas interacções é fundamental: quem são os outros e quem eu sou influenciam as interacções pessoais e a forma como se interpretam as acções uns dos outros.

No entanto, a questão da identidade divide os autores. Ainda que o total anonimato desqualifique um bem de ser relacional, existem divergências quanto a quão “pessoais/impessoais” poderão ser os bens relacionais. Enquanto que para bens como a amizade não haverá dúvidas que a relação deverá ser com uma pessoa específica, outros bens existirão para os quais tal pode não acontecer. Uhlaner (2014) dá o exemplo do conceito de “compromisso cívico” da filósofa Nussbaum e do *fellow feeling* de Sugden, os quais, na opinião da autora, podem envolver relações com outros indivíduos, que podem ser um “tipo” de pessoa e não uma pessoa especificamente.

A autora exemplifica com a presença de uma pessoa no teatro, que mesmo estando entre estranhos, pode consumir um bem relacional resultante da partilha dessa experiência com outros que estão na mesma situação. Ainda que não conheça essas pessoas e que possivelmente não as volte a ver, de alguma forma nelas reconhecerá semelhanças consigo própria. A autora defende que ninguém de fora poderá definir quão longe do anonimato deveremos estar para que seja possível produzir um bem relacional, tal é intrínseco à experiência subjectiva de cada um.

Ainda na continuidade deste argumento, Uhlaner (2014) admite ter expandido o âmbito da sua análise inicial, para passar a incluir o acto de participação, em si próprio, como gerador de bens relacionais. No caso de duas pessoas que estejam a organizar um evento e que precisem de fazer contactos, a autora defende que tanto serão gerados bens relacionais se ambas se juntarem fisicamente para esse fim, como se cada uma delas o fizer em sua casa. Os bens gerados são de natureza diferente, mas o sentimento de ambas estarem a partilhar um trabalho com objectivos comuns também pode dar origem a bens relacionais, não apenas os que resultam do companheirismo do tempo passado em comum no caso de estarem juntas.

Esta questão da proximidade é igualmente estudada por Sugden (2005b), quando analisa o impacto das relações interpessoais no estados de sentimentos. Após ter concluído que as interacções pessoais são uma fonte de prazer, questiona se esse prazer será dependente do grau de proximidade das relações, defendendo que, para os estudos que analisou, até interacções com clientes são uma maior fonte de prazer do que estar sozinho.

### **3.3.3 Característica dos bens relacionais**

Procurando identificar as principais características, à luz da teoria económica, dos bens relacionais, começemos por questionar se os bens relacionais são **formas de produção, de consumo ou de troca**.

Como vimos, é próprio da natureza dos bens relacionais serem produzidos e consumidos simultaneamente, o que acontece no “encontro”. Ainda que produção e consumo se dêem em simultâneo, podemos encontrar características que os distinguem. Descreveremos o processo produtivo destes bens mais à frente, interessa agora reter que esse processo tem por base o “encontro” e que usa a tecnologia da correspondência de sentimentos, com a intervenção do capital relacional e do estado de sentimentos. O resultado destes encontros serão os bens de consumo relacionais, isto é, as recompensas intrínsecas consumidas pelos actores durante a interacção. Portanto, ainda que produção e consumo decorram em simultâneo, representam processos intrinsecamente diferentes.

E quanto ao elemento “troca”? Quando existe troca, alguém põe algo à disposição do outro, recebe algo como contrapartida e, necessariamente, ambos abdicam de alguma coisa. No caso dos bens relacionais não é isto que se verifica.

Gui (2000b) revela a sua insatisfação com a utilização do conceito de troca para as interacções pessoais, tal como com o conceito de transacção e até com o conceito de dom, quer seja unilateral quer recíproco. As interacções afectivas não são um conjunto de transferências de entidades que existem previamente à própria interacção e são possuídas por cada uma das partes. As interacções são, antes, processos que combinam as contribuições individuais na criação de outputs de natureza afectiva e comunicacional. Estas entidades não existiam antes e os intervenientes são co-produtores. Da produção e consumo simultâneos de bens relacionais gera-se algo novo, em conjunto (Gui, 2005).

Avancemos na caracterização dos bens relacionais<sup>142</sup>, procurando situá-los na dicotomia, tão cara aos economistas, **bem privado vs bem público**.

Para garantir esta distinção, teremos que investigar o consumo de bens relacionais quanto à rivalidade e à possibilidade de exclusão. Tratando-se de bens para os quais existe rivalidade no consumo e possibilidade de exclusão, estaremos na presença de bens privados. Se o contrário acontecer, falaremos de bens públicos.

A primeira caracterização neste âmbito foi proposta por Uhlaner, que colocava os bens relacionais na categoria de bens públicos locais, pelo facto do seu consumo ser não rival, ainda que não podendo ser consumidos por todas as pessoas. No entanto, ao longo do tempo, vários autores trouxeram novos elementos para esta reflexão, até porque a autora se referia a um tipo muito específico de bens relacionais e esta categorização não poder ser generalizada a todos os outros.

Começemos pela análise da rivalidade no consumo. Haverá alguns tipos de bens relacionais em que poderá não existir rivalidade no consumo, tais como os produzidos em reuniões de grupo, jantares de família, comemorações de vitória de um clube. Gui (2013) afirma existirem autores que defendem mesmo que estes bens relacionais serão “anti-rivais”, porque, por exemplo, quanto maior a multidão na comemoração de um feito desportivo, maior será a emoção de cada participante.

Ainda assim, mesmo em alguns dos exemplos referidos, como reuniões e jantares, poderá existir congestionamento, se o grupo se tornar muito grande. Acima de tudo, caso estejamos a falar em bens relacionais que impliquem sentimentos de intimidade. Aliás, Gui (2013) não só encontra

---

<sup>142</sup> Para uma análise mais aprofundada ver, por exemplo, Gui (2005) e Gui e Sugden (2005).

efectivamente sinais de congestionamento no consumo de bens relacionais, como chega a defender que pode existir rivalidade, o que não estava presente no seu artigo de 2005.

Numa situação em que o consumo/produção de bens relacionais implique tempo, disposição, energia dedicados a uma só pessoa, como acompanhar os filhos no trabalho da escola, cuidar de um familiar doente, consolar um amigo, etc. Nestes casos, existe rivalidade no consumo. Ao afectarmos estes recursos a uma pessoa, não estaremos a afectá-los a outra.

A questão da possibilidade de exclusão, segundo Gui e Sugden (2005), é também discutível. Embora seja possível excluir alguém de uma festa, pode ser difícil excluir aqueles que estão nessa festa de consumirem anedotas ou conversas “produzidas” durante a festa (Gui, 2005: 41).

Esta incerteza quanto à possibilidade de exclusão faz com que as relações interpessoais sejam frequentemente consideradas bens de clube. Nos bens de clube, não existe rivalidade no consumo, mas é possível encontrar formas de provisão em que aqueles que não participam dos custos de produção sejam excluídos do usufruto dos seus benefícios.

Os bens relacionais seriam bens de clube caso não existisse rivalidade no consumo de bens relacionais, mas existisse possibilidade de exclusão. No entanto, como vimos, para alguns bens relacionais pode existir rivalidade no consumo e ainda para outros impossibilidade de exclusão.

Vejam os exemplos, o consolo a um amigo que perdeu um familiar. Neste caso, existe rivalidade no consumo, o tempo e a atenção que estamos a dedicar a este amigo, não podem estar a ser dedicados a outro<sup>143</sup>. Notemos que a rivalidade de que falamos tem em consideração as pessoas para além daquelas duas que estão envolvidas na interacção, porque em relação a essas duas não existe rivalidade, uma vez que os bens são consumidos simultaneamente. Quanto à impossibilidade de exclusão, neste caso parece ser clara, podemos sempre escolher as pessoas que queremos consolar e excluir as que não queremos. Sendo assim, o consolo a um amigo seria um bem privado puro.

Atendamos agora a um outro exemplo: a emoção e a alegria geradas na comemoração de um feito desportivo, a vitória de um partido político, etc. Neste exemplo, não existirá rivalidade no consumo nem possibilidade de exclusão, o que nos levaria a considerar este bem relacional como um bem público puro.

Estes exemplos deixam claro que os bens relacionais, como um todo, não podem entrar nesta classificação entre bens privados vs bens públicos. É nossa convicção que existirão bens relacionais com características de bens públicos e/ou de bens privados.

A solução poderá ser, por um lado, caracterizar os bens relacionais um a um, não propondo uma categorização “genérica” para os bens relacionais, ou, alternativamente, encontrar uma categorização diferente desta.

Esta última solução foi escolhida por Bruni (2013), que se distancia dessa dicotomia, propondo uma terceira categoria de bens que são “públicos e privados”. Para o autor, avançar nesta discussão significa continuarmos presos a um paradigma não relacional, em que nunca se tem em consideração a relação entre aqueles que consomem, (p. 175). Também Gui (2013) afirma que estes

---

<sup>143</sup> Ainda que possamos considerar que o mesmo consolo poderia ser dedicado a duas pessoas simultaneamente, por exemplo, a dois irmãos que perderam os pais.

bens, por não serem privados nem públicos, poderão ser encarados como pertencendo a um *third genus*. Já Sacco et al. (2006) consideram-nos um caso intermédio entre bens públicos e bens privados.

Não podíamos concluir a caracterização “económica” dos bens relacionais sem nos referirmos à **presença de externalidades**. Em primeiro lugar, importa reforçar que os bens relacionais não são externalidades, ao contrário do tradicionalmente assumido pela teoria económica. A intencionalidade é imprescindível na criação de bens relacionais, o que foge do conceito de externalidades. Na realidade, o consumo de bens relacionais gera externalidades, o que é bem diferente de dizer que os bens relacionais são externalidades.

Alguns exemplos de externalidades do consumo de bens relacionais são descritos na literatura. Gui e Sugden (2005) falam-nos da contenção de comportamentos anti-sociais, Gui (2005) das “externalidades posicionais”, das externalidades de capital humano e de outros exemplos como a satisfação adicional que os espectadores usufruem da presença de uma audiência entusiasta (Rothschild e White, 1995<sup>144</sup>) ou os benefícios que aqueles que frequentam restaurantes retiram da atmosfera criada por outros clientes (Becker, 1991)<sup>145</sup>. Corneo (2005) refere as externalidades relativas à criação de uma rede social. Quanto maior for o grau de sociabilidade menores serão os custos de criação e manutenção dessa rede. Aponta, igualmente, como externalidade, os esforços que são desenvolvidos nessas redes para cultivar as capacidades dos parceiros (todos beneficiarão dos esforços desenvolvidos individualmente).

Aprofundando a caracterização dos bens relacionais, importa realçar o facto de resultarem de **produção e consumo conjuntos e simultâneos**. Aliás, esta característica dificulta ainda mais a possibilidade de os categorizar como bens públicos ou privados. Por definição, um bem privado não é consumido simultaneamente (uma maçã não pôe ser consumida por duas pessoas, uma saia não pode ser usada por duas pessoas ao mesmo tempo) e um bem público, ainda que o possa ser, não o será conjuntamente uma vez que cada pessoa consumirá por si.

Esta característica está na origem do facto destes bens não padecerem do problema do passageiro clandestino, dado que ninguém pode produzir por outro um contacto interpessoal. Neste aspecto, diferem dos bens públicos puros. O típico problema de “consumir à boleia”, que resulta dos bens públicos, não se verifica neste caso pelo facto do bem ter que ser consumido e produzido ao mesmo tempo e pela própria pessoa. O interveniente não “pode andar à boleia”, caso contrário o bem não será mesmo produzido. Os intervenientes têm sempre que contribuir com, pelo menos, uma parte dos recursos necessários: uma porção do seu tempo e o esforço para interagir (Gui, 2005: 41).

Mesmo no exemplo que vimos atrás, dos bens relacionais gerados numa comemoração de um feito desportivo, em que não existe rivalidade e existe impossibilidade de exclusão, a presença destas características dos bens públicos não implica que seja possível consumir “à boleia”. As pessoas têm, efectivamente, que participar nas comemorações para consumirem os bens relacionais que nelas se geram.

---

<sup>144</sup> in Gui (2005).

<sup>145</sup> in Gui (2000b).

Recentemente, Gui (2013) questionou a produção e o consumo conjuntos, afirmando que a criação de bens relacionais muitas vezes implica acções com custos elevados que são bastante diferentes dos exigidos para que os bens sejam desfrutados. Dá o exemplo de um coro que, para a sua apresentação final em que os elementos desfrutarão de um conjunto de bens relacionais, terá que reunir muitas vezes para ensaios, com sacrifícios pessoais dos membros. O argumento de Gui (2013) sugere que aquelas pessoas que menos se envolvem e têm menor participação nos custos associados à produção do bem andarão à boleia dos outros que mais custos pessoais tiveram para criar os bens. Esta ideia fica mais clara num outro exemplo proposto pelo autor: para que existam comícios em que milhares de pessoas desfrutam de um conjunto de bens relacionais, algumas pessoas estão envolvidas de forma permanente nos partidos, com elevados custos pessoais. Em nosso entender, no entanto, mesmo sendo possível admitir que aqueles que participam nos comícios “andem à boleia” dos militantes mais empenhados, o consumo de bens relacionais dependerá sempre do grau de envolvimento, isto é, o tipo de bens relacionais consumidos será diferente consoante o empenho na sua criação, pelo menos nos exemplos sugeridos pelo autor. Dificilmente se colocará, desta forma, aos bens relacionais, o problema do consumo à boleia tradicionalmente presente nos bens públicos.

Outra particularidade interessante dos bens relacionais está relacionada com o facto de ninguém os poder adquirir ou impor o seu consumo. Isto é, **não resultam de uma relação contratual** (Gui, 2005), mas baseiam-se, antes, na **reciprocidade** [Gui, 2000b; Uhlaner, 1989; Sacco e Vanin (2000)]. As componentes afectivas das relações interpessoais ganham valor através da sua sinceridade e genuinidade. Quando o comportamento de uma das partes é ditado por um contrato, será fácil perderem-se estas propriedades.

Assim, ainda que, como vimos, o problema do passageiro clandestino não ameace a produção de bens relacionais, a não contractilidade torna este tipo de bens especialmente sujeito à tragédia dos comuns. Esta característica causa problemas à intervenção reguladora, promotora de uma provisão adequada. Mesmo que os recursos necessários sejam disponibilizados, nada garantirá que seja realizada.

#### **3.3.4 A provisão de bens relacionais**

Olhemos agora para a forma como são criados os bens relacionais. Como vimos, o processo produtivo dos bens relacionais baseia-se no “**encontro**” o que, para Gui (2013), significa qualquer interacção personalizada. Segundo o próprio autor, o primeiro a sugerir este conceito em alternativa ao de “troca” terá sido Mark Casson, para representar a interacção entre indivíduos que se encontram na “arena económica” (Gui, 2000b).

Interessa, assim, clarificar que tipo de interacção entre indivíduos pode ser considerada um encontro<sup>146</sup>. Em Gui (2005), dos inúmeros exemplos de encontros possíveis, como um médico que visita um doente ou um grupo de secretárias conversando, para o autor, a característica comum seria

---

<sup>146</sup> De acordo com Gui (2004), as interacções económicas habitualmente estudadas são as trocas. Mas é possível alargar a análise de forma a que incluamos a prestação de serviços, o desempenho de uma tarefa, que pode até incluir a tomada de decisão, nesse caso estaremos a falar de “transacções”. Em qualquer dos casos, o mais valorizado são os “resultados”.



a presença face a face, ainda que refira que outras formas de interacção podem ser entendidas como encontros, mesmo que usando “tecnologias produtivas” diferentes. Mais recentemente, em Gui (2013), o autor acaba por incluir conversas ao telefone, teleconferências, conversação por correio electrónico ou carta nos diversos possíveis tipos de encontros, ainda que admita uma diminuição no grau de personalização e que afirme continuarem as interacções face-a-face a serem o protótipo dos encontros.

Ainda que diversos tipos de encontros possam produzir bens relacionais, inclusivamente quando a intenção do encontro não seja, necessariamente, a sua produção, a comunicação deve revestir-se de uma natureza afectiva para que bens relacionais sejam efectivamente produzidos Gui (2013). Reconhecidamente, a comunicação afectiva existe nas interacções personalizadas entre amigos e entre colegas de trabalho, mas da mesma forma outras áreas, como os negócios, têm potencial relacional. De acordo com o autor, também neste último tipo de encontros existe a oportunidade de contactar com outro ser humano, de receber consideração, de ser ouvido, de contar ou ouvir anedotas ou até de expressar as suas preocupações (Gui, 2013: 298).

Bruni (2008b, 2013) é mais céptico em relação à possibilidade da produção de bens relacionais em encontros em que a relação não seja entendida como um fim em si mesma, isto é, relações de natureza instrumental. Para o autor, a motivação é uma característica essencial dos bens relacionais. Para Bruni, a gratuidade deverá estar presente na produção de bens relacionais, só se geram bens relacionais se a relação não for usada para outros fins, se for percebida como um bem em si mesma e resultar de motivações intrínsecas.

No entanto, Bruni defende que os bens relacionais, mais do que produzidos, emergem de uma relação e que são um terceiro componente que vai para além das contribuições feitas pelos agentes e das suas intenções originais. Consente, assim, que os bens relacionais possam até surgir de relações de mercado instrumentais, em que a motivação inicial não seria esta, mas reforça que algo terá acontecido, ou emergido, conduzindo a que os envolvidos transcendessem as suas motivações iniciais. Note-se que esta ressalva de Bruni surge, apenas, numa nota de pé de página e que, acima de tudo, o autor valoriza a importância da motivação e da gratuidade na produção de bens relacionais.

De acordo com Gui (2013), um encontro pode ser visto como um processo produtivo com vários **outputs**. Dependendo do tipo de encontro, podemos ter como *outputs* a assinatura de um contrato, a compra/venda de um produto, a prestação de um serviço, a explicação de uma matéria, uma decisão num conselho de administração, a celebração de um aniversário. Mas, para além destes *outputs*, o consumo de bens relacionais será também o resultado de encontros entre vendedores e compradores, entre explicadores e explicandos e entre amigos.

Um terceiro *output*, descrito por Gui, mas que não desenvolveremos, é a alteração no capital humano dos intervenientes na interacção, especialmente naquele que é específico da relação

Olhemos igualmente para os **inputs** dos encontros. Existem alguns *inputs* “comuns”, ou “não humanos”: o transporte (para que as pessoas se possam reunir); o espaço (escritório, bar, etc.), instrumentos e materiais (computadores, livros...). Mas os mais importantes serão os *inputs* humanos: a presença, as características, as acções, as competências e o conhecimento daqueles que

interagem. Estes *inputs* serão função do capital humano (quer geral quer específico da relação) de cada interveniente e da intensidade do seu uso (tempo e esforço dedicados ao encontro).

O capital humano usado na criação de bens relacionais pode incluir informação específica dessa relação. Por exemplo, um explicador pode ter um conjunto de conhecimentos técnicos e pedagógicos que utiliza em todas as sessões de explicações, mas, provavelmente, poderá agir de forma diferente com cada explicando, uma vez que foi acumulando algum conhecimento sobre as dificuldades ou temperamento de cada um. A este capital humano, que é específico de cada relação, chamamos “**capital relacional**”.

O conceito de “capital relacional”, no entanto, não é só constituído por informação, mas igualmente pelo “estado de sentimentos” (*state of feelings*) de uma parte em relação à outra. O capital relacional é definido como um conjunto de entidades específicas das relações, que são intangíveis, duradouras, e que se acumula (ou desacumula) ao longo de sucessivos encontros (Gui e Sugden, 2005: 18)

O papel do capital relacional num encontro está ligado à diminuição dos custos de transacção de bens relacionais, assim como à geração de bens relacionais. No primeiro caso reduzem-se os *inputs* necessários para a sua concretização. No segundo caso fala-se de um papel instrumental do capital relacional para que se atinjam os benefícios intrínsecos das interacções. Note-se igualmente que, como foi já referido, o capital relacional vai sendo acumulado (ainda que por vezes também se deprecie) com a sucessão de vários encontros (Gui, 2005).

Analisados os *inputs* e os *outputs*, debruçemo-nos agora sobre a **tecnologia** utilizada na criação de bens relacionais. Sugden foi o autor que mais se debruçou sobre este tema. Foi no conceito de *fellow-feeling*<sup>147</sup>, análogo à simpatia de Adam Smith e também por este referido, que o autor baseou a tecnologia que é utilizada neste processo produtivo: a correspondência de sentimentos. O autor defende a escolha da expressão *fellow feeling* para evitar confusão com outras definições de simpatia, esclarecendo que pretende representar a interdependência de sentimentos.

Para Adam Smith e Sugden, o *fellow feeling* pode ser visto como uma tendência antropológica dos seres humanos, que em parte difere do altruísmo. É uma “simpatia recíproca”. Smith defendia que todos os seres humanos retiravam prazer do *fellow feeling* (Bruni, 2008: 131).

De acordo com Sugden, o *fellow-feeling* de uma pessoa A por uma pessoa B deve entender-se com a consciência viva de A de um determinado estado afectivo de B, tal que essa consciência de A tenha qualidades afectivas semelhantes ao estado de B.

A correspondência de sentimentos é um mecanismo adicional ao *fellow feeling*, uma fonte de satisfação ou causa de sofrimento. Sempre que uma pessoa A está consciente da correspondência de sentimentos entre a sua resposta afectiva a uma situação e a resposta de uma pessoa B, essa consciência em si mesma tem uma qualidade afectiva positiva para A. De forma contrária, se A tem consciência da dissonância entre a sua resposta e a de B, essa consciência terá uma qualidade afectiva negativa para A (Sugden, 2005: 58).

---

<sup>147</sup> Perante a dificuldade em conseguir uma expressão em português que captasse a plenitude do conceito, optámos por deixar na língua original. Adam Smith definia simpatia como: *our fellow-feeling with any passion whatever* e *fellow feeling* como simpatia recíproca. Boulding afirma que Smith define simpatia como *fellow feeling*

De acordo com esta abordagem, sentiremos prazer quando somos capazes de sentir simpatia pelos sofrimento de outros e sentimos dor quando não somos capazes de o fazer.

Os bens relacionais surgem da percepção da correspondência de sentimentos. Mesmo que a sua interacção seja reduzida, dois amigos podem sentir-se bem por estarem a partilhar as mesmas dificuldades, a desfrutar das mesmas alegrias. Inclusivamente em relação a actividades que não são agradáveis, os indivíduos podem preferir realizá-las em conjunto, sentindo que o peso dessas tarefas é menor quando são realizadas com alguém com quem exista correspondência de sentimentos.

Para Smith, de acordo com Sugden, todas as correspondências de sentimentos trazem prazer em si próprias. O prazer do *fellow feeling* mútuo pode ser desfrutado em qualquer actividade conjunta entre pessoas cujos sentimentos possam ser alinhados.

A tecnologia produtiva relacionada com a correspondência de sentimentos também está presente no capital relacional. No seio de um grupo que se inter-relaciona existem atitudes, crenças, valores que são partilhados e que constituem um activo valioso. O mesmo acontece com pessoas que vivem na mesma localidade ou sejam do mesmo clube desportivo. Em ambos os casos, o capital relacional é distribuído entre a população e acedido individualmente por cada um dos membros quando se inter-relaciona com outro membro.

É ainda importante considerar **os factores que influenciam o processo produtivo** que ocorre durante um encontro. Gui (2005) identifica duas classes de factores: o ambiente externo e a disposição e atitudes dos intervenientes<sup>148</sup>.

O **ambiente externo** refere-se ao impacto de outras interacções que decorrem à volta do encontro e que influenciam o desenrolar deste. Inclui igualmente características da estrutura organizacional ou societal que condicionam a “posição” de cada um dos intervenientes no encontro. Para além destas influências temos, ainda, a lei, a cultura e os hábitos.

A segunda classe de factores é constituída pelas **atitudes e pela disposição dos actores**, que direccionam o uso dos seus recursos. Segundo Gui (2004), funcionam como os catalisadores num processo químico. Para além do legado afectivo que se traz de encontros passados, um conjunto de motivos transitórios influencia as interacções pessoais, com diferentes intensidades que dependem do estado de espírito do momento. Estes factores complementam a correspondência de sentimentos na determinação dos fins que são prosseguidos no encontro. Gui (2005) dá alguns exemplos: o desejo de auto-afirmação, a procura de aprovação social, o desejo de agir de acordo com valores e ideais.

Com base na proposta de Gui, construímos um esquema que se propõe explicar a provisão de bens relacionais, que descrevemos na Figura nº 3, menos centrado no encontro e mais nos próprios bens, e que incorpora as conclusões que retirámos das nossas leituras da Psicologia e Sociologia, assim como o conceito de correspondência de sentimentos introduzido por Sugden como tecnologia de produção dos bens relacionais. As conclusões a que nos referimos aconselhavam a inclusão de três tipos de variáveis que influenciam as escolhas: aquelas que estão ligadas a características permanentes da pessoa, à sua personalidade, capacidades e aptidões e à história de

---

<sup>148</sup> Numa versão inicial desta análise, Gui (2004) referia-se às intenções e motivações dos actores.

aprendizagem; ao contexto social, que prevê influências sociais, institucionais e culturais e a características da própria situação, incluindo a percepção que os indivíduos têm da situação.

As variáveis ligadas às características pessoais e mesmo ao contexto social influenciam o capital humano. A personalidade, as competências e capacidades, adquiridas pela educação ou pela experiência, e a história de aprendizagem contribuem para a formação quer do capital humano geral, quer do específico das relações. A consideração destas variáveis pode ajudar-nos a avançar um pouco na explicação de como será formado o capital relacional.

Algumas características de personalidade influenciarão certamente o capital específico das relações. Uma orientação pró-social relacionada com características como a empatia, a auto-estima e a simpatia, contribui seguramente para o capital relacional de cada indivíduo. O mesmo acontecerá com as competências relacionais que cada pessoa pode ter adquirido pela experiência em relações anteriores ou mesmo através de formação. Por outro lado, existe um capital relacional que é comum àquela relação, que é específico aos agentes envolvidos, e que pode ter sido adquirido através do que os psicólogos chamam a “história de aprendizagem”, que, neste caso, se traduz num legado afectivo de encontros passados. Identificamos, ainda, nas variáveis ligadas ao contexto social, a possibilidade de a aculturação e a socialização contribuírem para o desenvolvimento de uma predisposição para se relacionar, também ela constitutiva do capital relacional.

Em relação ao esquema proposto por Gui (2005) aprofundámos igualmente as atitudes e disposições dos agentes com base nos contributos da Psicologia e da Sociologia. Do conjunto destas variáveis transitórias, destacamos a percepção cognitiva que os agentes têm da situação concreta em que estão, a própria situação imediata e a percepção que dela fazem e os motivos que a cada momento estão presentes e que dependem, inclusivamente, do estado de espírito. Será neste âmbito que muito provavelmente se definirá a presença de uma natureza afectiva nas interacções.

A percepção cognitiva dependerá, por exemplo, da importância que os agentes atribuem às relações interpessoais na sua vida e à forma como valorizam o tempo de que terão que dispor. A leitura que cada um dos agentes faz da situação imediata, isto é, a percepção da situação, pode ser diferente de agente para agente, condicionando a possibilidade da comunicação se revestir de uma natureza afectiva. Os motivos que inspiram a relação, por exemplo, poderão ser ou não de natureza instrumental, influenciando a possibilidade de se virem a gerar bens relacionais. Perante a mesma situação concreta, cada um dos intervenientes poderá, assim, por um lado, ter motivações diversas das do outro agente e, por outro, fazer uma leitura também diferente da situação em que ambos se encontram e, inclusivamente, das motivações do outro. Como víamos aquando da explicação da abordagem de Lindenberg, para um dos intervenientes uma determinada interacção pode ser vista como uma reunião de negócios e para o outro como um reunião entre amigos.

Também a análise do impacto do ambiente externo pode ser enriquecido à luz dos contributos das Psicologia e da Sociologia. Existe um conjunto de factores externos de natureza mais macro, relacionados com a cultura, com a organização da sociedade, com os hábitos, que condicionam os encontros e, inclusivamente, o papel de cada interveniente. Se não vejamos o peso que questões de género ou o racismo ou mesmo um regime político como a ditadura podem ter no desenrolar de um encontro. Um outro conjunto de factores, mais micro ou situacionais, terão que ver,

por exemplo, com outras interações que decorrem à volta do encontro e que podem ter impacto no decorrer deste.

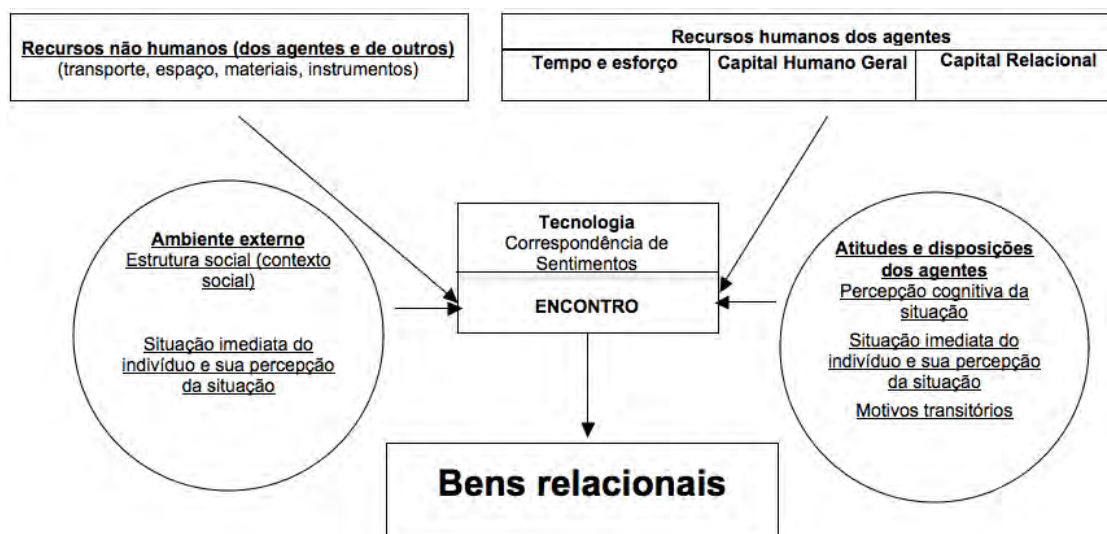
Comparando a nossa proposta com a de Gui (2005), falta-nos justificar a inclusão da correspondência de sentimentos. No seu esquema, Gui não autonomiza a tecnologia na produção de bens relacionais. Aliás, na sua análise dos bens relacionais, Gui não inclui a correspondência de sentimentos como tecnologia. O autor defende, antes, aquilo a que chama uma “abordagem tecnológica do capital humano”. A tecnologia de produção de bens relacionais estará imbuída no capital humano.

A nossa opção foi diferente desta, seguindo o caminho proposto por Sugden. No entanto, ao decidirmos separar a tecnologia (correspondência de sentimentos) do capital humano, ficou ainda mais claro como esta separação é, efectivamente, um pouco forçada. A correspondência de sentimentos, ainda que possa depender de aspectos próximos das atitudes e da disposição dos agentes, é totalmente dependente do capital humano e ainda em maior grau do capital relacional. Ainda que mantenhamos a correspondência de sentimentos como tecnologia de forma autónoma, parece-nos ser igualmente justificável a opção de Gui.

Para concluir a explicação do esquema da Figura nº 3 falta apenas referir que esta representação deveria reflectir um processo em ciclo e não em cadeia. Isto é, a provisão de bens relacionais não deveria ser o culminar do processo, uma vez que irá, por sua vez, “alimentar” o capital humano, principalmente o capital relacional, mas também influenciar as atitudes e disposição dos agentes. Gui (2005) terá resolvido, em parte, este problema ao representar as alterações no capital humano como um *output* do encontro, independente dos bens relacionais. Não estamos certos que os próprios bens relacionais em si mesmo não tenham impacto quer no capital humano, quer nas motivações e disposições dos agentes.

Acreditamos que falta dinamismo a este esquema, é uma representação excessivamente estática para o tipo de fenómeno que procura explicar.

**Figura nº 3 A provisão de bens relacionais, adaptado de Gui (2005), incluindo variáveis psicológicas e sociológicas e a correspondência de sentimentos**



### 3.3.5 Subprovisão de bens relacionais

Independentemente de tendências societais que possam influenciar a diminuição da intensidade relacional, as características dos bens relacionais, intrínsecas à sua natureza, posicionam este tipo de bens numa situação de fragilidade no que toca à sua produção e consumo.

Vimos anteriormente que a não contractilidade coloca estes bens numa posição próxima da tragédia dos comuns, sem que qualquer intervenção para assegurar a sua provisão dê garantias de esta que venha a ser efectivada.

Mas identificámos na literatura outras características que contribuem igualmente para o subprovisão de bens relacionais. Becchetti et al. (2008) fazem referência a algumas delas, como seja o tipo de necessidades que são satisfeitas pelos bens relacionais. Segundo os autores, Frey e Stutzer (2005) defendem que, quando as pessoas tomam decisões, sobrevalorizam o consumo que satisfaz desejos extrínsecos (dinheiro e *status*) e subvalorizam o consumo relacionado com necessidades intrínsecas (tempo com família, amigos ou *hobbies*). O facto de os bens relacionais caírem na segunda categoria contribui para que sejam preteridos em relação a outro tipo de bens.

Outra razão sugerida também por Becchetti et al. (2008) está ainda relacionada com o facto de os bens relacionais proverem à satisfação de necessidades intrínsecas e tem que ver com a necessidade que assinalam de as pessoas justificarem o seu comportamento quer com os outros quer com elas próprias. De acordo com os autores, nas sociedades ocidentais é mais fácil justificar de forma racional as características de natureza extrínseca do que intrínseca, o que tem vindo a ser reforçado pela publicidade e outras práticas de mercado comuns que incentivam o consumo de bens que satisfazem necessidades extrínsecas.

Com base no trabalho de Scitovsky, e na distinção que este propôs entre bens de conforto e bens de estímulo, Bruni (2008a) explica um processo semelhante ao identificado por Becchetti et al. (2008), em que bens relacionais são também preteridos por outro tipo de bens. Argumenta que a tecnologia de produção dos bens relacionais, que inclui nos bens de estímulo propostos por

Scitovsky, não tem evoluído a par da tecnologia de produção dos bens de conforto, causando o aumento do preço relativo dos primeiros e o consequente subconsumo. Para esta diferença nos preços relativos têm contribuído as Economias de escala e o enorme investimento em publicidade pelas grandes empresas produtoras de bens de conforto.

Ainda relacionado com a abordagem de Scitovsky, Bruni (2008a) alega que os bens de conforto, depois de um estímulo imediato inicial, apresentam uma utilidade marginal que é fortemente decrescente, ao contrário do que o autor defende acontecer para os bens relacionais, isto é, que para estes bens a utilidade marginal é crescente. Segundo Bruni (2008a) o mercado tende a substituir bens de estímulo verdadeiros por bens de conforto que são apresentados como bens de estímulo, mas com custos muito menores (de esforço e risco). Um exemplo é a constatação de que as pessoas entendem as relações interpessoais que acompanham na televisão, “pseudo” relações interpessoais, como substitutos mais baratos e com menos risco de amizades verdadeiras.

Bruni (2008a) apresenta outra explicação alternativa para a subprodução e subconsumo de bens relacionais, que deriva igualmente das características destes bens e que pode ser entendida como uma falha de mercado. Segundo o autor, Bartolini (2007) e Antoci et al. (2005) explicam o subconsumo de bens relacionais focando a presença de algumas características dos bens públicos nestes bens que darão origem a falhas de coordenação na contribuição para a sua produção.

Sacco et al. (2006) haviam já proposto uma explicação para este facto. De acordo com os autores, a presença de produção conjunta e de características de bens públicos e privados nos bens relacionais faz com que estes bens possam ser analisados à luz do modelo de produção conjunta de Cornes e Sandler. Uma implicação desse modelo é claramente aplicável a, pelo menos, parte dos bens relacionais. Se as outras pessoas contribuírem muito para a produção conjunta de bens relacionais, isto pode aumentar os benefícios privados que retiro da minha contribuição. No entanto, se o contributo dos outros for reduzido, o meu incentivo a contribuir muito será mais baixo. Esta será a explicação para a existência de falhas de coordenação na contribuição para a produção de bens relacionais.

À luz desta perspectiva, em países desenvolvidos, as pessoas consomem poucos bens relacionais conduzindo a uma situação que não configura um óptimo de Pareto. Antoci et al. (2005) provam, inclusivamente, a partir desta explicação, a existência de um fenómeno que intitulam de armadilha de pobreza social.

Foquemo-nos, agora, noutra conjunto de razões para o subconsumo/subprodução de bens relacionais, neste caso relacionado com a forma como os bens são produzidos. Como vimos, o processo produtivo dos bens relacionais baseia-se no encontro. Observámos, igualmente, que os encontros têm diferentes *outputs*, que podem ser ou não de natureza relacional e que, mesmo nos casos em que o objectivo primeiro do encontro não seja a produção de bens relacionais, a presença de uma comunicação de natureza afectiva pode dar origem à produção e consumo de bens relacionais. Ora, isto significa que a redução do número de encontros, ainda que estes pudessem não ter como fim a produção de bens relacionais, irá contribuir para a diminuição destes últimos. Gui e Sugden (2005) justificam parte da redução da intensidade relacional na actualidade com base nesta característica fundamental destes bens: o facto de terem que ser gerados num encontro.

Segundo os autores, na vida quotidiana, a sofisticação da tecnologia nas formas de venda e de transporte dos bens privados tem permitido separar a produção do consumo e o consumo de alguém do consumo de outrem. Daí que as relações interpessoais ocorram com menor frequência como um subproduto das actividades de consumo e produção. Simultaneamente, observa-se no mercado um acréscimo de relações interpessoais “comercializáveis”<sup>149</sup>, como os serviços de Psicologia e cuidados com o corpo.

Gui e Sugden (2005: 7) exemplificam com a possibilidade actual de individualizar o acto de consumir música do acto de a produzir (quando se passou da música ao vivo para a hipótese de a gravar), assim como do consumo de outros (quando se “evoluiu” do *cd* para o *mp3*). Também as compras na *internet* separam o consumo de serviços entre pessoas da sua produção. Em qualquer dos exemplos, reduz-se o número de encontros e a possibilidade de virem a gerar bens relacionais, tão provável, por exemplo, no caso do consumo de música com outros.

Propomos um outro exemplo. Hoje em dia, em muitas famílias, deixou de ser habitual espreitar quem cozinha, perguntar se falta muito ou o que se vai comer. O jantar é muitas vezes feito fora de casa e já não é preciso que todos estejam juntos à mesa, o que aconteceria noutros tempos por dificuldade de voltar a aquecer a refeição. Assim, cada um poderá comer à vez, sem se relacionar com o resto da família. Simultaneamente é bem possível que o pai esteja a ser tratado por psicoterapeutas, a mãe beneficie de serviços de cuidados corporais, um dos filhos participe em sessões de terapia de grupo e que, para a festa do mais novo, sejam contratados animadores.

Esta última explicação proposta pela teoria económica para a redução dos bens relacionais, ainda que influenciada por alterações na própria sociedade, coloca bem em evidência a fragilidade resultante da natureza dos bens relacionais com consequências na sua produção/consumo.

Sendo assim, a imposição de restrições tecnológicas que impeçam a separação das relações interpessoais do consumo de outros bens privados poderá ser de interesse comum, uma vez que funcionará como uma das formas de reduzir a tendência de subprovisão destes bens. Como vimos, o mercado nem sempre é o melhor contexto para promover o estabelecimento de relações interpessoais, devido às dificuldades que emanam da instrumentalização das motivações, daí que pareça ser preferível investir em soluções que permitam a produção conjunta de bens relacionais com outros bens privadas, contrariando a tendência que o mercado parece favorecer de os separar.

Do conjunto de explicações que resumimos para a subprovisão de bens relacionais, parece então possível encontrar justificação, inclusivamente na teoria económica convencional, para a promoção da produção/consumo de relações interpessoais mesmo contra as tendências que as forças de mercado ditam.

No entanto, Gui e Sugden (2005) alertam para a dificuldade de intervenção nesta área. Não se esperam bons resultados de uma interferência directa do governo, como vimos, nada garante

---

<sup>149</sup> No entanto, em Sugden (2005a) encontramos referencia ao trabalho de Folbre e Nelson (2000) em que se concluiu que a confiança no mercado para produzir prestação de cuidados de natureza pessoal não causa necessariamente a exclusão da componente afectiva “dos cuidados”. Segundo Sugden, esta componente depende da correspondência de sentimentos entre quem presta e quem beneficia, que não se torna impossível pelo simples facto de existir um pagamento. Apenas se as pessoas construírem, através do mercado, relações económicas baseadas na instrumentalidade, não se produzirão bens relacionais. Ainda assim, algumas estrutura institucionais (talvez as que são favorecidas pela concorrência de mercado) podem promover esse entendimento instrumental das relações interpessoais.



resultados deste tipo de intervenção. O espaço possível para a intervenção pública passa pela intervenção indirecta de estímulo de actividades que facilitem as relações. A promoção e apoio de políticas de incentivo ao voluntariado estarão certamente entre estas possibilidades de intervenção.

### **3.3.6 Críticas à abordagem dos bens relacionais**

Gui (2013) identifica algumas críticas à abordagem do encontro enquanto processo produtivo de bens relacionais. O autor refere Donati e Solci (2011), defensores de que os bens relacionais não são o resultado de um processo produtivo, mas antes uma “entidade emergente”, fora do controlo dos intervenientes da interacção e, como tal, imprevisível. Em parte, esta abordagem assemelha-se ao já apresentado para Bruni. Gui, reconhecendo valor a esta crítica, reitera que, efectivamente, o processo produtivo não pode ser entendido de forma restritiva como a execução de um conjunto de acções pré-programadas num ambiente totalmente controlado. O receio de que a existência de um processo produtivo, que signifique a presença de acções intencionais, volte a conduzir a análise dos bens relacionais ao individualismo metodológico estará na origem da crítica de Donati e Solci. Mas, por seu turno, e de acordo com Gui, o risco desta perspectiva alternativa proposta por estes dois autores será diminuir o papel das decisões individuais em iniciar e conduzir interacções pessoais.

Mais recentemente, o sociólogo Pierpaolo Donati apresentou uma feroz crítica à abordagem económica dos bens relacionais, incluindo os contributos de Uhlaner, Gui e Sugden. O principal foco da sua crítica recai na distinção defendida por estes autores, e que já analisámos, entre os bens relacionais e a própria relação. Critica o facto desta abordagem entender os bens relacionais como substitutos dos bens materiais na prossecução do bem estar. Para o autor, isto é uma clara distorção do conceito, uma vez que os bens relacionais não poderão nunca ser trocados por bens materiais. A questão não deverá ser o bem estar que resulta para os indivíduos do consumo destes bens, mas antes a própria relação, da qual o bem estar depende (Donati, 2014). Esta crítica, embora surja no artigo como reacção ao trabalho de Antoci et al. (2011), que efectivamente defendem a possibilidade de substituição entre bens privados e bens relacionais e propõem uma análise instrumental da participação social (p.2), acaba, em nossa opinião, por ser injustamente generalizada aos outros economistas.

Continuando na defesa de que as relações devem ser entendidas como bens, Donati (2014) afirma que, de acordo com as abordagem dos economistas, estas são encaradas segundo o ponto de vista de sentimentos e acções individuais. E nisto encontra instrumentalidade, uma vez que, para cada agente, a relação tem a sua própria realidade, o que não é compreendido pelos economistas. Por outro lado, nesta análise, segundo o autor, descure-se o “porquê”, a motivação que impulsiona uma pessoa a agir em relação a outra, reduzindo-a a uma conveniência ou a um sentimento de bem estar que as pessoas retiram da relação. Para o autor, esta concepção de bens relacionais não capta o sentido profundamente relacional deste tipo de bens.

Num artigo da mesma publicação, Uhlaner (2014), ainda que não se referindo a Donati, parece responder-lhe: “Um pouco contra o termo “motivação” de Bruni e Zamagni, mas consistente com Gui (2005), eu concordo que, ainda que um bem relacional deva ser valorizado por si próprio e perseguido por si só, pode, adicionalmente, ainda ser útil para a obtenção de outra coisa sem se afastar da definição de bem relacional” (Uhlaner, 2014: 50).

Donati (2014) critica igualmente a falta de uma teoria das relações sociais que suporte a análise dos bens relacionais. Afirmar que, para a Economia, as relações sociais são projecções intencionais dos indivíduos e escolhas estratégicas. Os bens relacionais serão relações que conduzem a uma determinada qualidade afectiva e que promovem jogos cooperativos e não competitivos.

Outra crítica sugerida em Gui (2013), neste caso protagonizada por Julie Nelson, sugere que descrever as consequências de encontros em termos de consumo e investimento tem o risco de ignorar que as relações não trazem só conforto, aceitação social ou acumulação de informação. Segundo a autora (citada em Gui, 2013), em boa parte somos constituídos pelos nossos relacionamentos, sendo constantemente criados e moldados pelos encontros em que participamos. As nossas interacções sociais formam as nossas capacidades, preferências e formas de responder a estímulos, o que se expressa na mudança do capital humano daqueles que participam nas interacções. A autora receia que o recurso a linguagem económica possa impedir o que entende ser uma necessidade de descontinuidade com o reducionismo da ciência económica.

Para além destas críticas, é provável que descubramos outras mais a esta abordagem. Aliás, a dificuldade em encontrarmos consistência no discurso dos autores sobre os bens relacionais seria para nós a mais relevante. De uns artigos para outros há alguns temas que caem, outros que são reformulados. Por outro lado, a análise é ainda bastante parcelar, realizando-se desenvolvimentos paralelos que não são integrados por todos os autores. Veja-se como Gui (2005, 2013) não menciona o *fellow-feeling* ou a “correspondência de sentimentos” na sua descrição do encontro enquanto processo produtivo, referindo antes “estado de sentimentos” e “sentimentos recíprocos”, que inclui no capital humano específico das relações. Isto é, o autor não refere a existência de uma tecnologia no processo produtivo, não integra o trabalho desenvolvido por Sugden a este nível, resolvendo esta questão, como vimos, ao afirmar ter uma concepção tecnológica do capital.

Por outro lado, a crítica de Donati sobre a instrumentalidade da análise dos bens relacionais pode entender-se, ainda que em nossa opinião seja injustificada. Boa parte dos trabalhos sobre relações interpessoais começa, efectivamente, por reforçar o impacto que as relações interpessoais têm na felicidade<sup>150</sup>. No entanto, o argumento por trás deste tipo de decisão por parte dos investigadores parece ser mais alertar para a importância que as relações interpessoais deveriam ter na análise económica e menos defender que devem ser estudadas apenas por essa razão. Quando se afirma que as relações humanas são uma necessidade básica do ser humano, não se assume uma perspectiva instrumental das relações interpessoais, mais do que por fazerem os seres humanos felizes, as relações interpessoais são inevitáveis e, daí, cada vez mais economistas defendam que devam ser estudadas só por si.

Ainda que a opinião dos autores seja contrária a esta, Sacco et al. (2006) referem algumas críticas que sugerem que os bens relacionais possam não ser considerados bens económicos. Por um lado poderão não ser entendidos como bens, pelo facto de não existirem previamente ao seu consumo, isto é, os bens relacionais só existem através da interacção social. Segundo os autores tal não obstará a serem considerados bens, apenas implica que pertençam a outro tipo de bens que não

---

<sup>150</sup> Sugden (2005b) é disso exemplo.

os bens de consumo privados. Por outro, poderão não ser vistos como “económicos” caso seja defendido que não são escassos. Os autores contrariam esta posição ao defenderem que o facto destes bens serem intensivos na utilização de tempo faz com que não só se reconheça que são bens escassos, como que a escassez aumenta em Economias mais desenvolvidas em que a pressão do tempo é superior.

### **3.3.7 Contributos da abordagem dos bens relacionais para a análise económica do comportamento pró-social**

Repetindo as palavras com que começámos a discussão dos bens relacionais, reiteramos que, em nossa opinião, esta abordagem é a proposta que de forma mais consistente conseguiu introduzir as relações interpessoais na teoria económica, propondo soluções que ultrapassam a instrumentalização e a excessiva importância da dimensão cognitiva das interacções. Eram estas as duas mais fortes limitações apontadas à abordagem económica das relações interpessoais.

Ainda que alvo de algumas críticas, boa parte da investigação na área dos bens relacionais tem, efectivamente, contribuído para a “desinstrumentalização” das relações interpessoais. Parece-nos que este processo tem evoluído ao longo do tempo e que as publicações dos últimos anos deixam ainda mais clara esta posição.

Alguns autores, como é o caso de Bruni, põem mesmo em causa a produção de bens relacionais em interacções de natureza instrumental, isto é, em que a relação não seja entendida como um fim em si mesma. Outros, como a posição protagonizada por Gui, não assumindo uma orientação tão drástica, reforçam claramente que nem todas as interacções pessoais dão origem a bens relacionais, estes serão apenas um dos resultados de algumas interacções, aquelas em que a comunicação tem uma essência afectiva. Os bens relacionais são de uma natureza intrinsecamente diferente daqueles que se obtêm também numa relação mas com intuito instrumental, são bens de natureza afectiva e comunicacional. Em nosso entender, fica bem claro que a abordagem dos bens relacionais afasta a instrumentalidade habitual na teoria económica convencional.

Por outro lado, parece-nos também evidente que fica de parte a excessiva importância da dimensão cognitiva das relações interpessoais tão comumente imputada à análise económica. E é o próprio “pai” da abordagem dos bens relacionais que reforça esta ideia. Gui (2004) aponta como uma vantagem desta abordagem o facto de revelar a importância das intenções e das disposições, tidas como irrelevantes no paradigma das interacções económicas. O autor está convicto que esta análise atribui importância às intenções, aspecto que tem sido menosprezado pela Micro-economia.

Sugden (2005a) assume de tal forma a diferença desta abordagem para a teoria convencional, que chega a questionar-se se “isto é Economia”. Tradicionalmente, os estados mentais que entram nos modelos económicos são as preferências e as crenças<sup>151</sup>, no caso dos bens relacionais analisam-se os estados afectivos e os estados afectivos não são preferências, uma vez que não se revelam directamente nas nossas escolhas, nem são relações comparativas entre opções. Segundo o autor, os estados afectivos são as nossas experiências subjectivas do mundo. Não significa isto que não tenham qualquer relação com as preferências. Efectivamente, os estados

---

<sup>151</sup> *Beliefs*, t.a.

afectivos têm um papel na formação de preferências porque estas se adaptarão às experiências. No entanto, este processo não surge habitualmente nos modelos económicos, em que se pressupõem as preferências como “dadas”.

Sugden (2005a) entende que, na realidade, esta desconsideração dos estados afectivos não será grave na análise de grande parte dos bens. Para a maioria dos bens, as suas características físicas estão bem definidas. Não é, no entanto, em seu entender, o que acontece com os bens relacionais. As preferências por bens relacionais dependem da percepção que os intervenientes na relação têm dos estados afectivos da outra pessoa em relação a si.

A própria tecnologia identificada por Sugden como geradora de bens relacionais, assente na consciência mútua de sentimentos, é um sinal claro de como esta abordagem é inovadora ao incluir os estados afectivos no tratamento económico das interacções pessoais.

Segundo Gui (2013), ao referir-se a sentimentos, Sugden (2005a) avançou, inclusivamente, em relação ao proposto inicialmente por Uhlener, que colocava, como vimos, a reciprocidade como condição essencial para a geração de bens relacionais no seio de interacções pessoais, mas apenas ao nível das acções. Sugden vai mais longe, os bens relacionais nascem da comunicação de atitudes: o que interessa a cada um dos intervenientes não é tanto o conteúdo objectivo da acção do outro, mas aquilo que a acção revela acerca da sua disposição (se alguém me está a ajudar, eu sinto essa ajuda como desinteressada ou percebo que a pessoa querera algo em troca).

Não nos parece restarem dúvidas para o facto de a abordagem dos bens relacionais ultrapassar a limitação da Economia de atribuir uma excessiva importância aos aspectos cognitivos das interacções pessoais. A importância dos sentimentos e das emoções, incluindo a disposição dos actores, não deixa margem para dúvidas.

Para além destas duas críticas mais comuns à abordagem económica das relações interpessoais, identificámos nas leituras que fizemos duas outras que são igualmente ultrapassadas por esta abordagem.

Ao analisarmos a literatura da Psicologia e da Sociologia relativa ao comportamento pró-social, reconhecemos alguns contributos para a Economia que passavam pela inclusão de variáveis contextuais, situacionais e pessoais usualmente descuradas na teoria económica. Todo o esquema do encontro, proposto por Gui como processo produtivo dos bens relacionais, revela uma enorme riqueza na tentativa de explicar a complexidade do comportamento pró-social, ao incluir este tipo de variáveis, inclusivamente variáveis de natureza situacional, como as atitudes e a disposição dos actores.

Concluimos também da análise das outras ciências que a consideração das variáveis pessoais deveria passar pelo reforço da importância da empatia. Posteriormente, da análise do comportamento pró-social na Economia, identificámo-nos com a proposta de Adam Smith de entender a simpatia como principal característica pessoal que explica o comportamento pró-social. A Economia convencional, como vimos, há muito abandonou a consideração da simpatia como o sentimento que inspira o comportamento humano. Ora, nesta abordagem, encontramos uma referência explícita ao *fellow feeling*, conceito igualmente usado por Adam Smith no mesmo âmbito. E este mecanismo psicológico é a tecnologia utilizada para produzir bens relacionais.

Resumindo, a abordagem dos bens relacionais permite avançar igualmente quanto à consideração de variáveis tradicionalmente não usadas na Economia, mais presentes na Psicologia e na Sociologia, tal como na recuperação da simpatia na explicação do comportamento humano.

Esta abordagem está, certamente, na margem entre a Economia e outras ciências. Em alguns momentos é mesmo questionada a sua “âncora” na Economia. Porque é discutível se estamos na presença de trocas, porque, ao considerarmos os estados afectivos deixamos de falar de preferências, porque se pode pôr em causa se os bens relacionais são bens económicos. São apenas três exemplos.

No entanto, algumas opções metodológicas permitem ancorar definitivamente esta abordagem na Economia. São o caso da insistência na separação entre relação e bem, da defesa da existência de um processo produtivo (e de toda a terminologia económica a ele associado), assim como da apologia do papel das decisões individuais, o que nos parece manter os bens relacionais no âmbito da escolha.

São estas as razões que nos levam a afirmar que de todos os contributos para a compreensão do comportamento pró-social que estudámos este é definitivamente aquele que nos permitirá avançar mais seriamente na compreensão da dimensão relacional do voluntariado. No próximo ponto estendemos a abordagem dos bens relacionais ao voluntariado.

### **3.4 PROPOSTA DE EXPLICITAÇÃO TEÓRICA DA ASSOCIAÇÃO ENTRE VOLUNTARIADO E RELAÇÕES INTERPESSOAIS**

Vimos já que as motivações para o voluntariado são inúmeras, de natureza diferente, e que a teoria económica tem tido dificuldade em explicar este fenómeno em toda a sua complexidade. Dificuldade essa que se agrava quando procuramos compreender a sua dimensão relacional.

Na análise do voluntariado tem-se esquecido que, em grande parte dos casos, as actividades voluntárias se revestem de um carácter interpessoal, isto é, de uma relação pessoa-pessoa e não de uma relação pessoa-coisa.

Como outros comportamentos pró-sociais, e de acordo com as abordagens que estudámos, a explicação do comportamento voluntário pode passar pela inclusão de motivações egoístas, egocêntricas e altercêntricas. As teorias egoístas explicam o voluntariado como uma forma de consumo, que proporciona bem-estar “warm glow”; da mesma forma, a presença de motivações extrínsecas como a possibilidade de valorização no mercado de trabalho, a criação de uma rede de contactos e o prestígio social indiciam a consideração de motivações egoístas na explicação da participação em actividades de voluntariado.

As abordagens egocêntricas baseiam-se na teoria dos bens públicos, considerando que a utilidade do voluntário depende da utilidade do beneficiário. O estudo das motivações intrínsecas e de uma série de conceitos alternativos que vão do compromisso, à reciprocidade, entre tantos outros, insere-se na abordagem altercêntrica ao comportamento pró-social.

#### Quadro nº 12 Teorias económicas explicativas do voluntariado e da relação com o outro

EGOÍSMO	EGOCENTRISMO	ALTERCENTRISMO	SIMPATIA
Warm glow - teoria de consumo Teoria do investimento Motivações extrínsecas	Utilidades interdependentes Teoria dos bens Públicos	Motivações intrínsecas Conceitos alternativos (compromisso, aliança, reciprocidade, bem de consciência....)	Bens relacionais

As fragilidades destes modelos e, mais concretamente, a negligência da dimensão relacional do voluntariado foram já descritas por nós. O conceito de simpatia de Adam Smith, tal como o descrevemos, veio a revelar-se a proposta com maior capacidade explicativa da associação entre relações interpessoais e comportamento pró-social e a abordagem dos bens relacionais aquela que com mais sucesso integrou este conceito.

Para além de incluir a simpatia, a abordagem dos bens relacionais permite incorporar igualmente uma série de contributos da Psicologia e da Sociologia, falha que havíamos também identificado nos modelos tradicionais de explicação do voluntariado. Obtemos, desta forma, uma proposta integrada e mais complexa de explicação da dimensão relacional do voluntariado que inclui variáveis que usualmente não são consideradas pelos economistas, como as características pessoais, o contexto social e a importância da situação percebida pelo indivíduo.

Para além destas razões, uma outra consolidou a nossa opção pela abordagem dos bens relacionais, o facto do consumo de bens relacionais nunca poder ter uma natureza coerciva, característica que, como vimos, partilha com o voluntariado.

Foram estes os argumentos que nos levaram a escolher a abordagem dos bens relacionais como âncora para a nossa proposta de explicitação teórica da relação entre voluntariado e relações interpessoais. Esta decisão fundamenta-se, evidentemente, na convicção de que o voluntariado é intrinsecamente relacional. O que, à luz da abordagem dos bens relacionais, significa que as actividades voluntárias são espaços privilegiados de produção e consumo de bens relacionais.

A Figura nº 4, baseada no esquema de Gui (2005), descreve os encontros que acontecem no âmbito das actividades voluntárias e que são geradores não só de bens relacionais, mas, também, de prestação de serviços e de realização de várias tarefas, assim como de acumulação de capital humano.

O objectivo desta abordagem não é avançar um modelo explicativo da decisão de alguém se tornar voluntário, mas, antes, apresentar uma proposta de explicitação teórica da associação entre voluntariado e as relações interpessoais, na qual se virá a basear todo o nosso trabalho empírico.

Da análise do esquema que construímos pretendemos obter resposta para a seguinte questão: permitirá a abordagem dos bens relacionais fundamentar a hipótese de associação entre participação em actividades de voluntariado e maior intensidade relacional nas actividades do dia-a-dia?

A descrição será breve, uma vez que nos focaremos apenas naquilo que este esquema acresce em relação aos que contruímos anteriormente (Figura nº 2 e Figura nº 3), i.e., o que traz de novo à explicação da dimensão relacional do voluntariado.

Podemos, assim, começar por caracterizar o voluntariado como gerador de encontros intensos em significado<sup>152</sup>, um espaço em que os bens relacionais são produzidos e consumidos. Dependendo do tipo de voluntariado, dar-se-ão encontros entre beneficiários e voluntários<sup>153</sup>, entre trabalhadores remunerados e voluntários e entre os membros de um grupo de voluntários. Vejamos, agora, mais detalhadamente, as diferenças existentes entre estes tipos de encontros.

De acordo com Gui (2004, 2005) e Becchetti et al. (2008), a participação em grupos de voluntários proporciona oportunidades para interacção com pessoas que são impulsionadas por motivações de serviço e de entrega pessoal, o que torna os encontros especialmente amigáveis e cheios de significado, contribuindo para a produção de bens relacionais de elevada qualidade, quer durante a actividade de voluntariado quer noutras actividades relacionadas. Entre grupos de voluntários é provável que os membros partilhem atitudes e valores comuns que geram correspondência de sentimentos, a tecnologia presente na produção de bens relacionais (Sugden, 2005a), para além dos voluntários terem maiores oportunidades de acumular capital relacional, assim como de possuírem maior *know how* tecnológico.

Estes encontros entre voluntários não produzem apenas bens relacionais, mas também originam outro tipo de transacções, como os serviços oferecidos ou as tarefas executadas (planeamento, decisões sobre recolha de fundos...), fim último da actividade voluntária, que também serão potenciados pelos factores e a tecnologia “específica das relações” que são usados durante os encontros. Estes encontros são, igualmente, geradores de acumulação de capital humano, incluindo aquele que é específico das relações.

Um dos resultados da literatura que documenta esta relação é o descrito por Farmer e Fedor (2001): os voluntários tenderão a permanecer nas instituições que os acolhem quanto maior for o grau de interacção entre voluntários e, inclusivamente, se no próprio local de trabalho se relacionarem com outros voluntários.

Os encontros entre utentes (quando é o caso) e voluntários podem ser igualmente muito intensivos em bens relacionais. Embora a teoria possa prever que este tipo de encontros não seja tão “produtivo” como os encontros entre voluntários (dado, por exemplo, o menor grau de correspondência de sentimentos), os utentes podem contribuir positivamente para a interacção proporcionando a produção de bens relacionais e o benefício de comunicação interpessoal intensa para o voluntário. Segundo Gui (2004, 2005) e Becchetti et al. (2008) também a satisfação de fazer o bem poderá contribuir para que este encontros possuam elevado significado intrínseco.

Kinsbergen et al. (2013) analisaram empiricamente a importância da percepção da proximidade entre voluntários e beneficiários, concluindo que quanto maior for a proximidade

---

<sup>152</sup> Muitos outros espaços para encontros, ainda que mais frequentes, não são tão propícios a gerar significado. Veja-se, a título de exemplo, o caso da venda ao balcão. Ainda que o ritmo de geração de encontros seja muito elevado, dificilmente (ainda que existam excepções) atingirão o nível de significado daqueles que são gerados durante a actividade voluntária.

<sup>153</sup> Causas ambientais, defesa dos direitos dos animais ou conservação do património não são as melhores formas de promover encontros entre voluntários e beneficiários.

percepcionada pelo voluntário, maior será a probabilidade de alguém se tornar voluntário e de permanecer na organização. Esta conclusão evidencia a importância da intensidade relacional entre voluntários e beneficiários. Como nos encontros entre voluntários, também neste caso existem *outputs* não relacionais, sendo o mais relevante a oferta de serviços aos utentes.

Os encontros entre voluntários e trabalhadores remunerados (quando estes existem) também ocorrem, ainda que os seus resultados sejam mais difíceis de prever. Frequentemente, as dificuldades na relação entre estes grupos são descritas pelos voluntários e, mesmo, pelas organizações sem fins lucrativos. A possibilidade de existência de conflitos entre voluntários e assalariados é uma das razões apontadas pelas organizações para não recrutarem voluntários (ICS, 2001). Muitas vezes os trabalhadores olham para os voluntários como uma ameaça, outras vezes criticam a sua falta de experiência. Ainda assim, mesmo nestes casos, que não serão necessariamente a maioria, existe produção de “males relacionais” e acumulação de capital humano específico às relações muito útil em diversos outros momentos da vida do voluntário. Tal como para os outros encontros, também se geram *outputs* de natureza não relacional.

Olhemos, agora, ao conjunto de factores que temos vindo a identificar como relevante para o comportamento pró-social e, concretamente, para a decisão de se tornar voluntário. Estes factores manifestam-se no capital humano, no capital relacional e no ambiente externo que influencia os encontros.

O capital relacional dependerá da “história relacional”, de algumas características de personalidade pró-sociais e de competências relacionais. A experiência de voluntariado anterior, ainda que não na sua dimensão relacional, as competências (inclusivamente técnicas) adquiridas quer no trabalho remunerado quer na actividade voluntária e algumas características da personalidade constituem-se enquanto capital humano.

Quanto ao contexto social, valorizamos o seu papel na formação de valores que podem influenciar a predisposição para a relação e a predisposição para ajudar, para além do impacto directo nos encontros, através das características das organizações que acolhem os voluntários, das idiossincrasias regionais, das questões religiosas, etc.

As atitudes e disposições dos agentes dependem da percepção que os indivíduos têm de uma série de aspectos como sejam a importância do comportamento pró-social, a eficácia da doação ou a proximidade que têm em relação aos outros voluntários, aos assalariados e beneficiários.

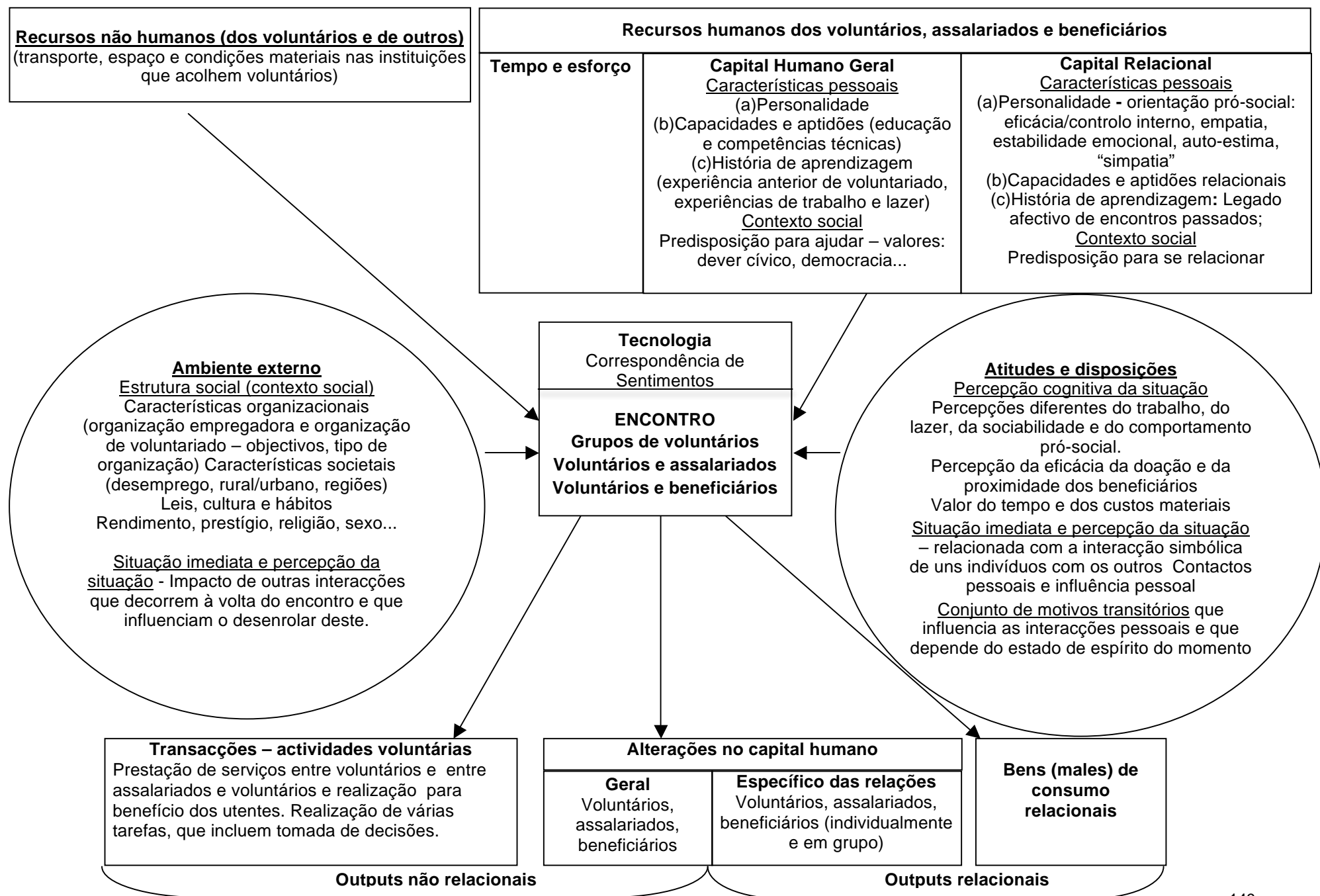
Tal como na representação anterior dos bens relacionais (Figura nº 3), e diferentemente de Gui (2005), na Figura nº 4 propomos a correspondência de sentimentos como a tecnologia utilizada no encontro, com efeitos na produção de bens relacionais, mas igualmente em *outputs* não relacionais, como a prestação de serviços aos beneficiários.

Completamos a análise do esquema detendo-nos nos *outputs* dos encontros que decorrem durante a actividade voluntária, uns com natureza relacional e outros não. E a partir desta constatação somos levados a questionarmo-nos... Será o voluntariado apenas o serviço que é prestado e as tarefas realizadas ou, antes, um “pacote” que inclui os serviços prestados, as tarefas realizadas, a acumulação de capital humano e capital relacional e a produção e consumo de bens



relacionais? Respondendo afirmativamente estamos a dar mais um passo na compreensão da dimensão relacional do voluntariado.

Figura nº 4 A dimensão relacional do voluntariado e a abordagem dos bens relacionais



Voltemos à questão que nos propusemos responder com a aplicação da abordagem dos bens relacionais ao voluntariado: permitirá esta abordagem fundamentar a hipótese de associação entre participação em actividades de voluntariado e maior intensidade relacional nas actividades do dia-a-dia?

Em nossa opinião a resposta é positiva e pode ser fundamentada pelo facto de encontrarmos efeitos de duplo sentido.

Por um lado, esta abordagem explica que os voluntários mais provavelmente procurarão encontros geradores de produção e consumo de bens relacionais, mesmo fora da esfera do voluntariado, isto é, que tenham uma vida quotidiana mais intensa relacionalmente. Tal acontecerá pelo facto das experiências de voluntariado permitirem acumulação de capital relacional, diminuindo os custos da procura/oferta de bens relacionais para os voluntários.

Por outro, a abordagem dos bens relacionais prevê que aqueles que são mais intensos relacionalmente com maior probabilidade venham a tomar a decisão de se tornar voluntários. Neste caso, os custos da oferta de voluntariado são mais baixos, o que é igualmente explicado pelo “efeito rede” que, como vimos, aumenta a probabilidade de se ser convidado.

O contributo do trabalho de Deci e Ryan (2000) reforça esta ideia. Segundo os autores, as pessoas também procuram relações interpessoais por as considerarem interessantes (motivações intrínsecas) ou importantes (motivações extrínsecas) com base em experiências anteriores. Esta conclusão sustenta que pessoas com boas experiências relacionais procurem mais relações interpessoais e pessoas com más experiências procurem menos.

Este argumento funciona, aliás, nos dois sentidos da relação de causalidade entre voluntariado e relações interpessoais. Se a experiência de voluntariado proporcionar boas experiências relacionais (o que como vimos é reportado pela literatura) as pessoas procurarão mais situações intensas em relações interpessoais fora da actividade voluntária. Por outro lado, aqueles que têm uma vida relacional intensa, que lhes proporciona experiências positivas, pretenderão encontrar formas alternativas de se envolverem relacionalmente, justificando-se que procurem actividades voluntárias com esse fim.

A existência de efeitos nos dois sentidos na associação entre voluntariado e relações interpessoais, que acabámos de identificar, levanta a questão da causalidade. Será que esta relação se explica pela motivação, por parte dos indivíduos relacionalmente mais intensos, de procurarem actividades voluntárias ou, antes, pela procura de relações interpessoais no quotidiano pelos voluntários, “especialistas” no capital específico das relações?

Prouteau e Wolff (2004, 2008) analisam com alguma profundidade esta questão, encontrando validação empírica para existência de efeitos nos dois sentidos. No entanto, alertam para a dificuldade de distinção das duas relações causais, argumentando que o mais provável é que as duas explicações sejam, pelo menos até determinado grau, conjuntas.

Independentemente do sentido da relação de causalidade, que não iremos testar empiricamente, a teoria dos bens relacionais deixa bem clara a existência de uma associação entre voluntariado e intensidade relacional. É esta a hipótese de trabalho que nos propomos testar empiricamente.

Antes ainda de nos dedicarmos ao trabalho de natureza empírica, deixamos uma breve reflexão.

Embora os últimos argumentos que apresentámos pareçam excessivamente regidos por uma lógica instrumental, pelo facto de se fundamentarem na ideia de que os voluntários “usam” o voluntariado para consumirem/produzirem bens relacionais, tal não passa, apenas, de um recurso para explicarmos a associação entre voluntariado e relações interpessoais. Não está, de todo, em causa que ao voluntariado estejam associadas intenções exclusivamente instrumentais. Se assim fosse, não haveria lugar à produção e consumo de bens relacionais.

É a própria simpatia que está por trás da decisão de alguém se tornar voluntário, que a torna possível, suportando as motivações orientadas para o próprio e as orientadas para o outro. E é apenas pelo facto da simpatia permitir que as relações entre as pessoas se processem como um fim em si mesmas e não como um meio, que é possível que os encontros se revistam de uma natureza afectiva e com significado, proporcionando a produção e consumo de bens relacionais, o que, de outra, forma não aconteceria.

## **CAPÍTULO 4: BREVE CARACTERIZAÇÃO DO VOLUNTARIADO EM PORTUGAL**

### **4.1 O VOLUNTARIADO NO CONTEXTO EUROPEU**

Em 2010 o número de cidadãos europeus envolvidos em actividades de voluntariado rondava os 92/94 milhões, o que representa aproximadamente 22/23% da população acima de 15 anos (GHK, 2010). Estes dados confirmam os resultados obtidos num inquérito do Eurobarómetro que entrevistou em 2011 um conjunto de europeus representativos da população, tendo chegado a uma taxa de participação em voluntariado ocasional e regular de 24%<sup>154</sup>.

É reconhecida, no entanto, a enorme variabilidade das taxas de voluntariado entre os países europeus, usualmente entre os valores mínimos apresentados pela Polónia (9%) e os máximos da Dinamarca (43%) ou Holanda (57%) (Ferreira et al., 2013)<sup>155</sup>.

Até 2009, e para os 10 anos anteriores, o relatório do GHK (2010) encontra uma subida nas taxas de voluntariado em grande parte dos países europeus, sendo que apenas um país terá visto decair o número de voluntários e, para um conjunto restrito de outros países (entre os quais se encontra Portugal), a informação não é clara.

As razões apontadas para esta tendência são normalmente específicas a cada país. Ainda assim, num esforço de síntese, Ferreira et al. (2013) identificam alguns factores que podem explicar o crescimento das taxas de participação em voluntariado: “incremento de iniciativas de promoção do voluntariado; aumento da sensibilidade pelos problemas ambientais e sociais; aumento do número de organizações de voluntariado; aumento crescente de actividades que requerem voluntários de curta duração; aumento crescente de voluntários necessários para suportar as prestações de serviços públicos; e valorização das pessoas idosas como sujeitos activos do voluntariado e não somente como beneficiários”. (p.61)

Os mesmos autores fazem notar que, ainda assim, algumas características do voluntariado têm vindo a alterar-se nos últimos anos, como sejam o peso dos voluntários ocasionais e regulares na força total de voluntariado. Afirmam os autores que se tem assistido a um aumento significativo voluntariado ocasional de curta duração, não se registando um correspondente aumento do voluntariado regular, isto é de pessoas envolvidas em trabalho voluntário de longa duração.

### **4.2 A OFERTA DE VOLUNTARIADO – OS VOLUNTÁRIOS RESIDENTES EM PORTUGAL**

Em relação a Portugal os dados existentes até há poucos anos sobre voluntariado resumiam-se à informação proveniente dos inquéritos europeus. Que seja do nosso conhecimento, para além destes inquéritos, foi conduzida uma sondagem a pedido do CNPV no Ano Internacional dos Voluntários,

---

<sup>154</sup> Ferreira et al. (2013) faz esta descrição com base nos dados da Educacional, Audiovisual e Culture Executive Agency e no Eurobarómetro

<sup>155</sup> Consoante os inquéritos, nem sempre estes dois países aparecem na frente das estatísticas do voluntariado, ver GHK (2010). É, aliás, identificada neste relatório uma diferença substancial nos resultados do voluntariado quando se usam inquéritos nacionais ou os inquéritos europeus, como o EVS ou o Eurobarómetro. Os resultados dos inquéritos nacionais tendem a produzir taxas de voluntariado inferiores.

pelo CESOP e que muito poucas vezes vemos referida na literatura. Para além destes dados, existem os que constam do IOT, que irão ser tratados por nós, mas nunca terá sido anteriormente calculada a taxa de participação em voluntariado usando estes dados. Os outros inquéritos conhecidos, durante a década de 2000, ofereciam dados sobre voluntariado com base em inquéritos conduzidos às organizações e não aos indivíduos.

Recentemente, em 2012, e de forma a complementar à criação da Conta Satélite da Economia Social, o INE levou a cabo um inquérito nacional acoplado ao inquérito nacional ao emprego.

É, assim, muita dispersa a informação sobre a taxa de participação em actividades de voluntariado em Portugal, até porque os inquéritos proporcionam informação nem sempre comparável, uma vez que, para além de muitas outras questões, o texto da questão sobre voluntariado pode conduzir a respostas muito diferentes. Nem sempre é claro se estamos a comparar apenas voluntariado formal, se formal e informal ou apenas regular ou também ocasional.

Começamos por fazer uma breve caracterização dos dados sobre voluntariado referentes à mesma época em que foi realizado o IOT, uma vez que apenas estes serão comparáveis com os que obtivemos. Logo de seguida actualizaremos a informação para os últimos dez anos.

Os inquéritos que, à data, ofereciam informação sobre o voluntariado em Portugal eram o IOT, a sondagem do CESOP e o EVS. Em geral, a única diferença entre os três inquéritos que pode ser relevante é o nível de compromisso exigido. O Inquérito à Ocupação do Tempo solicita as actividades que foram realizadas nas últimas quatro semanas, enquanto a sondagem do CESOP admite actos esporádicos que tenham sido concretizados no último ano. Quanto ao Inquérito aos Valores dos Europeus, não é proposta qualquer periodicidade para a realização de actividades voluntárias. É, assim, expectável que IOT apresente uma taxa mais reduzida de participação em actividades voluntárias que será muito próxima da taxa de voluntariado regular, enquanto os outros inquéritos reportarão o valor para o total do voluntariado regular e ocasional. Uma outra diferença relevante entre os inquéritos reside no facto de o IOT e o EVS não terem como objectivo específico a caracterização dos voluntários, uma vez que apenas duas questões com esse fim são colocadas aos inquiridos. Já a Sondagem do CESOP foi desenhada especificamente para proporcionar uma caracterização dos voluntários residentes em Portugal, o que poderá igualmente exercer influência nos resultados obtidos.

#### **Quadro nº 13 - Participação da população residente em Portugal em acções de voluntariado**

<b>QUANTOS SÃO?</b>	2001/CESOP	12,7% da população (8% deixou nos últimos dois anos)
	1999/IOT	4,5% da população
	1999/EVS	16% da população

**Fonte:** IOT, EVS, Sondagem do CESOP

A diferença para a taxa de participação em actividades de voluntariado para dois inquéritos realizados no mesmo ano é evidente. No entanto, a informação não é comparável. Estaremos, provavelmente, na presença, para o IOT, de taxas de voluntariado regular e, para o EVS, de taxas de

voluntariado quer regular quer ocasional. A título de exemplo, com base nos dados do EVS de 2006, Ferreira et al. (2013) apresentam um quadro em que fica bem visível a importância do horizonte temporal presente nas questões dos inquéritos sobre voluntariado. Para 2006, a taxa de voluntariado para Portugal varia entre 2,5% e 16,5%, consoante perguntamos aos inquiridos se fazem voluntariado regularmente uma vez por semana ou se fizeram voluntariado menos do que uma vez em cada seis meses. A ordem de grandeza é semelhante à diferença existente entre os dados para o IOT e o EVS. Por outro lado, pelos dados que trataremos à frente, uma aproximação à taxa de voluntariado formal e informal seria de 15,5%.

Já a diferença para o valor de 2001 poderá dever-se a uma real descida do voluntariado em Portugal (que é descrita no próprio inquérito) ou a divergências resultantes das características dos inquéritos. A amostra da sondagem é muito mais reduzida e trata-se de um inquérito exclusivamente dedicado ao tema do voluntariado, o que não acontece nos outros dois casos<sup>156</sup>. Poderemos, no entanto, avançar outra possível explicação. Da análise dos questionários, apercebemo-nos que o tipo de actividades que consta da lista da sondagem é muito mais limitado do que, por exemplo, o do IOT<sup>157</sup>. Referimo-nos, entre outras, às áreas do ambiente ou da política, as quais sendo propostas no IOT não vêm listadas na Sondagem do CESOP. A limitação das áreas de actividades voluntárias admitidas poderá justificar uma taxa mais baixa.

Os dados do EVS são os únicos que possibilitam a comparação internacional, dado que este inquérito foi aplicado em vários países europeus. Em 1999 Portugal ocupava o último lugar da lista de taxas de voluntariado, com um valor inferior a metade da média europeia. No entanto, a descida da média europeia de 57,2% para 37,6% era visivelmente mais acentuada do que a relativa ao caso português, de 19% para 16%.

Ainda que só pudéssemos ter acesso a um relatório com informação muito limitado da sondagem do CESOP. Na altura identificou-se uma taxa de participação mais reduzida para as mulheres e os católicos, dois grupos para os quais se previa resultados contrários.

Embora não existisse informação sobre a população desempregada, e excluindo os estudantes, era entre os não empregados - reformados e domésticas - que o voluntariado tinha mais expressão. A taxa de voluntariado neste dois grupos era mais de duas vezes e meia superior à taxa para a população empregada.

As conclusões da Sondagem do CESOP permitiram confirmar uma certa regularidade na actividade voluntária, uma vez que 50% dos voluntários exerciam voluntariado com frequência semanal, 18% uma a duas vezes por mês e os restantes algumas vezes no ano. O tipo de trabalho mais comum entre os voluntários eram as acções de solidariedade e a acção social, incluindo trabalho comunitário e apoio na saúde.

Mais uma vez, a forma como a lista de actividades/associações foi proposta parece ter conduzido a resultados diferentes. De acordo com o EVS, as colectividades desportivas e de recreio

---

<sup>156</sup> As implicações desta diferença no âmbito dos inquéritos não correspondem ao que se tem verificado noutros países. No Reino Unido e nos EUA, os inquéritos restritos a questões de voluntariado têm conduzido a valores superiores para as taxas de participação da população.

<sup>157</sup> No IOT é pedido que se identifiquem as organizações em que se exercem as actividades voluntárias e na Sondagem do CESOP listam-se as próprias actividades.

(4%) tinham maior expressão como destinatárias de voluntariado, seguidas das organizações religiosas (3%) e das associações culturais e educativas (aproximadamente 2%). Apenas 1% dos inquiridos participavam voluntariamente nas actividades promotoras de saúde e ainda menos em instituições de solidariedade social (o voluntariado em Associações de Bombeiros estaria incluído na categoria “outros grupos”).

#### Quadro nº 14 - Grupos da População e Frequência de Voluntários

GRUPOS DA POPULAÇÃO E FREQUÊNCIA DE VOLUNTÁRIOS	IDADE	16,2% dos que têm entre 35 e 44 anos
		15,9% dos que têm mais de 65 anos
	SEXO	8,2% dos que têm entre 18 e 24 anos
		14,1% entre os homens
	INSTRUÇÃO	12,1 % entre as mulheres
		18,1% dos que têm curso superior (11,1% deixaram de ser)
		9,6% dos que completaram 1º ciclo (4,2% deixaram de ser)
	RELIGIÃO	50% religiões não cristãs; 37,5% dos protestantes; 37,5% outros cristãos; 12,4% dos católicos; 12,2% dos agnósticos
		10,5% da população empregada
	SITUAÇÃO PERANTE O EMPREGO	9,9% da população estudantil (estimativa)
		27% da população de reformados
		26,5% da população doméstica

**Fontes:** Sondagem do CESOP

Pelos resultados da Sondagem do CESOP conclui-se que, entre aqueles que exerceram actividades voluntárias durante os últimos anos mas que abandonaram, a principal razão identificada (47%) foi a falta de tempo, quando apenas 4,2% manifestou ter perdido o interesse. Isto poderá justificar o comportamento das classes etárias mais baixas em relação ao abandono de actividades de voluntariado. Entre os 18 e 24 anos são mais os que deixam de ser voluntários (12%) do que aqueles que permanecem na actividade (8%) nos últimos dois anos. Para a faixa etária seguinte, entre os 25 e os 34 anos, os que continuam e os que deixam têm igual peso. Para qualquer outro grupo é sempre maior o peso dos que ainda são voluntários. As mudanças que tradicionalmente ocorrem nestas faixas etárias, como a entrada no mercado de trabalho ou o casamento, poderão estar na origem deste comportamento. Para testar esta hipótese, seria interessante analisar a distribuição etária daqueles que deixaram de ter tempo.

De acordo com os resultados do mesmo inquérito, nos meios rurais era mais comum o exercício da actividade voluntária, tendo os voluntários um peso de 15,1% na população, contra 11,6% nas zonas urbanas.



A sondagem, colocando uma questão sobre o exercício (ou não) de actividade voluntária pela família do inquirido, pretendia identificar a existência de reprodução do voluntariado. Numa primeira análise, ainda que sem grande rigor, a resposta parece ser positiva. Dos que pertencem a famílias com história de voluntariado, 24,3% “mantêm a tradição”, enquanto, dos que vêm de famílias não voluntárias, 9,7 % optam pelo exercício do voluntariado.

Embora a classe de rendimento do agregado familiar tenha sido inquirida, o tratamento dessa variável não consta da publicação disponível sobre a sondagem do CESOP.

#### **Quadro nº 15 - Evolução das taxa de voluntariado em Portugal**

1990 - EVS	19,0%
1999 - EVS	15,5%
2007 - eurobarómetro	12,0%
2008 - EVS	14,0%
2011 - eurobarómetro	12,0%
2012 - INE	11,5%

Fonte: INE (2013), Ferreira et al. (2013), Amaro et al. (2012). Os dados do INE incluem o voluntariado formal e informal. O voluntariado formal é de 5,9%.

Olhando agora para a evolução do voluntariado nos últimos anos em Portugal, observamos a existência de um decréscimo durante a década de 90. Aliás, como vimos, a própria sondagem do CESOP dava indicações deste facto. Já durante a primeira década do sec. XXI, observamos uma razoável estabilidade dos valores, uma vez que as diferenças entre alguns dos dados poderão também corresponder a diferentes abordagens na medição do voluntariado, dado que até no caso do mesmo inquérito acontece ser alterada a forma como a questão é colocada ao longo do tempo. O mais seguro será, mesmo assim, comparar entre valores do EVS ou do eurobarómetro.

A informação mais recente foi obtida pelo INE, em 2012. Neste inquérito, o horizonte temporal o período assumido foi de 1 ano e aceitou-se a participação em actividades com duração mínima de 1 hora, trataram-se actividades formais e informais de voluntariado.

As conclusões apontam para a existência de um milhão e meio de voluntários residentes em Portugal. As mulheres estão em maioria entre os voluntários, evidencia-se uma maior expressão entre as classes etárias mais baixas, dos 15 aos 24 anos. Os solteiros têm taxas de participação mais elevadas e a taxa de participação aumenta com a idade e a instrução, com os indivíduos com ensino superior a apresentarem taxas mais elevadas, os desempregados e empregados (em comparação com inactivos) têm taxas de participação superiores. As actividades mais presentes são o apoio social, seguido do desporto e recreação, arte e cultura. O Norte, Centro e Lisboa têm maior concentração de voluntários,

Interessa situar a taxa de voluntariado em Portugal no contexto europeu. Qualquer que seja o inquérito que estejamos a analisar, Portugal surge sempre nos últimos lugares. De acordo com o Eurobarómetro de 2011, cujos dados são descritos em Ferreira et al. (2013), a participação em actividades de voluntariado em Portugal é das três mais baixas da Europa, com um valor equivalente a metade da média europeia. No fim deste capítulo procuraremos explicações para este facto.

### 4.3 A PROCURA DE VOLUNTARIADO – AS INSTITUIÇÕES QUE ACOLHEM VOLUNTÁRIOS

Ao longo da primeira década do sec. XXI, a informação sobre o sector de Economia Social em Portugal cresceu muito em quantidade e qualidade. Esforço que, como vimos, não foi acompanhado pela informação sobre voluntariado.

O primeiro estudo aprofundado sobre o sector, ICS (2002), foi realizado, a pedido da CNPV, pelo ICS, a propósito das comemorações do Ano Internacional dos Voluntários e reportava-se às instituições de cariz social que acolhem voluntários. Por mais duas vezes o CNPV repetiu a encomenda de estudos desta natureza. Um realizado pelo OEFP em 2008, Almeida et al. (2008) e outro produzido pelo PROACT, a propósito do Ano Europeu dos Voluntários (Amaro et al., 2012).

Para além destes trabalhos, podemos contar para a caracterização do sector em Portugal, com dois relatórios elaborados pelo *Centre for Civil Society Studies* da John Hopkins University, no âmbito do seu projecto internacional *Nonprofit Sector in Comparative Context*. O primeiro, Franco et al. (2005), descreve o sector nos primeiros anos do sec. XXI, e o segundo, Salamon et al. (2012), faz uma caracterização para meados da década. Carvalho (2010) analisou o sector de forma alternativa, utilizando os quadros de Pessoal do Ministério da Segurança Social.

Mais recentemente, no âmbito da criação da Conta Satélite da Economia Social, o INE tem realizados esforços na recolha de dados sobre o sector, os primeiros obtidos foram inclusivamente já utilizados no último estudo do *Nonprofit Sector in Comparative Context*.

Ora, exactamente de acordo com os dados do INE, em Portugal, para o ano de 2010 o sector de Economia social representou 2,8% do VAB nacional e 5,5% do emprego remunerado.

O peso do emprego remunerado no sector parece ter aumentado nos últimos anos. Em 2006 dados do INE reportavam 4,3%<sup>158</sup> do emprego. À data, o sector de Economia social representava a 8º maior força de trabalho do país, com maior peso do que a agricultura e os serviços financeiros, por exemplo. Em relação ao VAB, o sector representava 2% da Economia nacional, caindo para o 12º sector de actividade a nível nacional (Salamon et al. , 2012)

Esta diferença entre o peso do emprego em relação ao VAB gerado é justificada em Salamon et al. (2012) pelo baixo nível de salários praticado neste sector e pelo facto de as organizações deste sector, por definição, não distribuírem lucros.

Comparando com outros países os mesmos autores consideram que o peso do sector de Economia Social em Portugal é reduzido, principalmente em relação ao que seria expectável pela longa história acima de tudo ligada à Igreja Católica e pela tradição deste sector e do cooperativismo no país.

Confirmámos já que, efectivamente, a disponibilidade de dados sobre o sector aumentou, no entanto, e mais uma vez, no que confere ao peso dos voluntários nesta instituições, a informação é reduzida. Existirá necessariamente uma correlação entre a dimensão do sector de Economia social e a procura de voluntariado, mas muitos factores poderão contribuir para que nem todas as organizações deste sector estejam interessadas em acolher voluntários.

Ainda que os órgãos sociais das organizações do sector tenham que ser assegurados por corpos voluntários, quanto ao voluntariado de execução, torna-se mais difícil obter informação. Pouco

---

<sup>158</sup> De 2002 para 2006 a alteração foi apenas de 4,2% para 4,3%, Franco et al. (2005).

mais sabemos do que a valor proposto pelo relatório produzido pelo OEFP, que estimou em 12156 o número de instituições que contaram com a colaboração de voluntários no ano de 2005<sup>159</sup>. Este estudo implicou a realização de um inquérito a um conjunto de instituições que se pretendia representativo das instituições que trabalham com voluntários em Portugal. De todas as instituições inquiridas (2103), 67% afirma acolher voluntários. Este valor inclui voluntariado de execução e de direcção<sup>160</sup>.

Quando analisamos as instituições que revelam trabalhar com voluntários e comparamos com dados internacionais, apercebemo-nos do menor peso que estas apresentam no nosso país. Franco et al. (2005) revela que, em Portugal, o peso dos voluntários na força de trabalho das organizações sem fins lucrativos é de 29%, quando a média dos 38 países analisados é de 38%.

Ainda que exista, como vimos, informação mais recente sobre o sector, optámos por trazer os resultados obtidos pelo ICS em 2001. Estes resultados caracterizam, em parte, a procura de voluntários que corresponderá temporalmente ao inquérito que vamos analisar. Daí a nossa opção de proporcionar um “retrato” das instituições do terceiro sector que, potencialmente, acolheram os voluntários que vamos analisar.

Analisemos, assim, as conclusões que resultaram do inquérito conduzido pelo ICS, no âmbito do AIV, às instituições que potencialmente acolhem voluntários<sup>161</sup>.

No quadro seguinte resumimos algumas das principais características das instituições que, à época, trabalhavam com voluntários<sup>162</sup>. Para cada variável, optamos por escolher apenas a informação mais relevante.

Analisando os **tipos de instituição**, era nas Associações de Bombeiros e nos núcleos e delegações da Cruz Vermelha que encontrávamos mais instituições que afirmavam acolher voluntários. Nos dois casos, mais de 95% das instituições acolhiam voluntários.

Em relação às IPSS, entre 40% a 50% referiam acolher voluntariado de execução. No grupo das IPSS, era entre os Centros Paroquiais e as Organizações Religiosas que a presença de voluntariado surge como mais comum. Com maior contribuição para esta taxa encontrávamos as organizações internacionais com ramificações locais<sup>163</sup> [ICS (2002)].

---

<sup>159</sup> Estão excluídas deste número instituições políticas ou sindicais e parte das religiosas, Almeida et al. (2008).

<sup>160</sup> Segundo os autores terá havido má interpretação da questão cujas respostas permitem avaliar a presença (ou não) de voluntariado nas instituições. Por muitas vezes não entenderem o trabalho de direcção como voluntariado, algumas instituições podem ter respondido negativamente a esta questão sobre acolhimento de voluntários.

<sup>161</sup> Neste estudo apenas foram inquiridas instituições do terceiro sector com fins de solidariedade social (inclui Bombeiros Voluntários).

<sup>162</sup> Embora os inquéritos tenham sido realizados com o objectivo de caracterizar tanto o voluntariado de execução como o de direcção, alguns problemas com a interpretação das questões por parte dos inquiridos levaram a que os autores apresentem estes resultados em concreto apenas para o voluntariado de execução.

<sup>163</sup> O caso da a Caritas Diocesana, das Conferências S. Vicente de Paulo e da Associação Internacional ao Serviço da Juventude Feminina.

**Quadro nº 16 - Características das instituições que acolhem voluntários**

PRESENÇA DE VOLUNTÁRIOS POR TIPO DE INSTITUIÇÃO	> 60%: Associações de Bombeiros Voluntários; Cruz Vermelha; Associações Juvenis; Grupos de Voluntariado Hospitalar. Entre 40% e 60%: ONG de Desenvolvimento; Associações de Desenvolvimento Local. Entre 20% e 40%: Outras; Centro Paroquial/Organização Religiosa; Associação de Solidariedade Social; Irmandade da Misericórdia; Fundação de Solidariedade Social; Associação de Imigrantes; Cooperativa.
PRESENÇA DE VOLUNTÁRIOS POR TIPO DE BENEFICIÁRIOS	> 60%: reclusos (e ex); Sem abrigo; hospitalizados; doentes; minorias étnicas e imigrantes; delinquentes. Entre 40% e 60%: toxicodependentes; mulheres; desempregados; jovens; pessoas carenciadas; população em geral. Entre 20% e 40%: deficientes; crianças; idosos.
PRESENÇA DE VOLUNTÁRIOS POR ÁREA DE ACTIVIDADE DAS INSTITUIÇÕES	> 60%: Protecção civil. Entre 40% e 60%: minorias; saúde; prevenção; reabilitação; desenvolvimento comunitário; formação profissional; cooperação para o desenvolvimento. Entre 20% e 40%: segurança social; solidariedade social; educação.

Fonte: ICS (2002)

Quanto ao **volume de voluntários**, a distribuição por tipo de instituição foi descrita em ICS (2002) da seguinte forma: “A maioria dos voluntários concentra-se em três tipos de instituição: os Centros Paroquiais ou Organizações Religiosas (36%); as Associações de Solidariedade Social (24%); e as Associações de Bombeiros Voluntários (21%). Tal deve-se, nos dois primeiros casos, ao próprio número de instituições (20% e 40% do universo respectivamente) e, no terceiro caso, ao elevado número médio de voluntários por associação” (p.64). Para além de outros valores menos expressivos, há a mencionar que as instituições com o estatuto de IPSS juntavam 37% dos voluntários.

No que refere ao **número médio de voluntários por instituição**, os dados globais revelavam que quase metade das instituições (44%) acolhia entre 6 a 20 voluntários. Aquelas que acolhiam menos voluntários (até 5) representam 23% do total e as restantes (1/3) eram constituídas por um número de voluntários superior a 20. Eram as Associações de Bombeiros, com um número médio de 79 voluntários, aquelas que apresentavam um valor superior. Os Centros Paroquiais e Organizações Religiosas, os núcleos da Cruz Vermelha o Voluntariado Hospitalar e as Associações Juvenis tinham um número médio de voluntários compreendido entre os 30 e os 45 voluntários. As IPSS tinham, em média, 12 voluntários.

Em relação ao **peso médio dos voluntários no pessoal total das instituições**, os valores iam de mais 80% nas Associações Juvenis, na Cruz Vermelha, no Voluntariado Hospitalar, nas Associações de Bombeiros e nas ONGD, passando por ligeiramente inferior a 50% nas Fundações de Solidariedade Social a, aproximadamente, 1/3 nas Irmandades de Misericórdia. Nas IPSS, os voluntários representavam 52,2% do total dos trabalhadores.

Em termos de **áreas de actividade** era na protecção civil, defesa dos direitos das minorias e saúde que encontrávamos mais instituições que acolhem voluntários de execução, em parte áreas coincidentes com as actividades dos Bombeiros e da Cruz Vermelha.

Analisando a distribuição da presença de voluntárias na instituição por **tipo de beneficiários** principais, aquelas em que encontrávamos os idosos e as crianças como “clientes tipo” (área da assistência social) eram as que revelavam menor presença de voluntariado de execução (sendo que este era o tipo de instituições mais numeroso).

Segundo ICS (2002), “são as instituições vocacionadas para, por um lado, os grupos mais marginalizados da sociedade (reclusos, sem abrigo, minorias, toxicodependentes) e, por outro lado, para as questões relacionadas com a saúde (internados em hospitais, portadores de uma doença) que mais recorrem ao voluntariado de execução.” (p. 46).

No entanto, a análise do volume de beneficiários assumia uma distribuição diferente, embora fosse difícil distribuir os voluntários pelos tipos de beneficiários, uma vez que a mesma instituição podia servir mais do que um tipo de beneficiários. Segundo este estudo, a maioria dos voluntários concentrava-se em instituições vocacionadas para a população em geral, seguido das orientadas para idosos e crianças (as instituições mais numerosas). Os grupos mais marginalizados (reclusos, delinquentes, imigrantes, sem abrigo), embora sendo dos que mais recorriam ao voluntariado, absorviam, no total, menos tempo dos voluntários. No entanto, se a análise recaísse no número médio de voluntários por instituição, seria precisamente esse o grupo com maior número médio de voluntários, contra as instituições dirigidas a idosos e crianças que apresentavam um número médio de voluntários muito inferior (26). Disto mesmo era revelador o peso dos voluntários no pessoal. No caso das instituições dirigidas a crianças e idosos o peso dos voluntários no pessoal representava valores ligeiramente acima dos 50%, quando para instituições que serviam os excluídos e os doentes, os valores eram superiores a 75%. A este indicador chama-se “não profissionalização das instituições”.

A **distribuição regional** sugere que a Madeira era a região em que maior percentagem de instituições acolhia voluntários de execução,<sup>164</sup> seguida da região de Lisboa e Vale do Tejo e do Norte do país. Os valores mais reduzidos dos Açores e do Sul do país eram justificados, no estudo, pela baixa concentração populacional e pela estrutura económica empobrecida, com elevado desemprego e população agrícola<sup>165</sup> e pelo peso assumido pelas Casas do Povo e pelas Cooperativas. O número médio de voluntários seguia uma distribuição próxima desta, embora a região Norte apresentasse um valor médio de voluntários por instituição (39 voluntários) superior ao da Região Autónoma da Madeira (26 voluntários).

Os resultados indicavam que as instituições com voluntariado de execução se concentravam nos distritos preponderantemente urbanos, com maior densidade populacional. Os autores referiam, ainda, que “no interior estas instituições são não só menos frequentes como em grande parte dos

---

<sup>164</sup> Os autores atribuíam este facto ao “forte peso de Organizações Religiosas e associações de desenvolvimento local, a par de as IPSS, representarem apenas 57% do universo nesta região, enquanto nas restantes regiões englobam acima de 74% do universo de instituições.

<sup>165</sup> Segundo o mesmo estudo, o voluntariado é mais frequente em meios urbanos (ao contrário dos resultados do CESOP) e nas classes socioeconómicas mais favorecidas.

casos importantes empregadores nas localidades, pelo que será mais raro o recurso a voluntários” (ICS, 2002: 48]. Para esta realidade era sugerida no estudo uma hipótese proposta por Kellerhals (1974)<sup>166</sup>. Segundo este autor, o voluntariado é mais frequente em cidades de média dimensão do que em meios rurais ou grandes cidades. A justificação parte da constatação de que, nos meios rurais, a heterogeneidade social é baixa pelo que as associações são menos numerosas e predominam as relações sociais primárias (mais ligadas ao voluntariado não formal). Por outro lado, nas grandes cidades, embora exista maior heterogeneidade e diversidade de associações, crescem também as barreiras à participação. Para a realidade portuguesa, a primeira hipótese poderá fazer sentido, quanto à segunda hipótese parece carecer de poder explicativo da maior presença de voluntariado nos distritos de Lisboa e Porto (a Região Autónoma da Madeira será uma exceção) (ICS, 2002).

Quanto à **data de fundação das instituições**, era entre as mais antigas (anteriores a 1926) e as mais recentes (criadas nos últimos dez anos) que encontrávamos maior peso de instituições que acolhiam voluntários. Para as primeiras, a justificação ficava a dever-se, segundo os autores do estudo, ao enorme peso das Associações de Bombeiros Voluntários, dos núcleos da Cruz Vermelha e de algumas Organizações Religiosas. Em relação às últimas, “justifica-se que as instituições mais recentes tendam a recorrer mais ao voluntariado, tanto pelo surgimentos de novos tipos de associações (Desenvolvimento Local, Imigrantes, Juvenis, Voluntariado Hospitalar) como pelas tendências de ciclo de vida das associações: quase todas terão surgido de esforços maioritariamente voluntários, mas à medida que crescem e evoluem tendem a profissionalizar-se e burocratizar-se, expandindo os serviços oferecidos e as dotações orçamentais.” (ICS, 2002: 49)

O volume de voluntários apresentava uma distribuição diferente. Quase metade dos voluntários estava inserida nas instituições mais antigas (na sua maioria Associações de Bombeiros e Organizações Religiosas) e as instituições com uma década ou menos recebiam menos de 20% dos voluntários, embora representassem um terço do universo das instituições inquiridas. O mesmo acontecia com o número médio de voluntários por instituição. As instituições mais antigas tinham em média mais de 80 voluntários e as mais recentes menos de 15. Diferente era o peso dos voluntários no total de pessoal. Nas instituições criadas na última década, os voluntários representavam perto de 70% do total de trabalhadores, enquanto que nas instituições criadas até 1926 esse valor não chegava aos 60%. A justificação prende-se com o já referido ciclo de vida das instituições.

Quanto à relação entre **dimensão das instituições** e acolhimento de voluntários foram escolhidas as seguintes variáveis: o volume de beneficiários (semanal e anual), o número de associados e o volume de orçamento.

A distribuição das taxas de voluntariado pelo volume de beneficiários era diferente se considerássemos os beneficiários atendidos numa semana ou num ano. Era nos dois extremos do **volume semanal de beneficiários** que encontrávamos instituições que mais recorrem ao voluntariado. No caso das instituições que serviam um maior número de beneficiários, isto devia-se à forte presença de AVB e de Voluntariado Hospitalar. No outro extremo, organizações que serviam

---

<sup>166</sup> Kellerhals, Jean (1974), *Les Associations dans l'Enjeu Démocratique*, Lausanne, Payot, in ICS (2002).

menos de 25 beneficiários por semana, a elevada taxa de participação de voluntários devia-se à frequência de instituições que serviam grupos muito pequenos (jovens, imigrantes).

Utilizando o indicador **volume anual de beneficiários atendidos**, verificamos que o número de instituições com voluntários aumentava com o número de beneficiários servidos, sendo as instituições de maior dimensão as que mais recorriam ao voluntariado. A mesma relação se estabelecia com as variáveis “volume de voluntários” e “número médio de voluntários por organização”. Nos grupos de maior dimensão incluíam-se as AVB, a Cruz Vermelha e o Voluntariado Hospitalar, que serviam uma população com grande rotatividade. Quando comparadas com as IPSS, por exemplo, percebemos que as últimas tinham um volume semanal elevado de beneficiários, mas que estavam vocacionados para as crianças e para os idosos, grupos de utentes que não se alteram ao longo do ano.

Aferindo a dimensão pelo **número de associados**, chegamos a conclusões próximas desta. É entre as instituições com maior número de associados ou cooperantes que encontrávamos maior número de instituições que acolhiam voluntários de execução. Este facto era justificado no estudo pelo tipo de instituições em causa (ABV e Cruz Vermelha) e, ainda, pelo papel desempenhado pelos próprios associados na angariação de voluntários.

Era ainda possível medir a dimensão pelo orçamento anual. Da análise deste indicador da dimensão das instituições, concluíam-se que nos casos em que o orçamento era mais reduzido a opção por acolher voluntários de execução era mais comum. As explicações propostas baseavam-se nas ideias de que a exiguidade de recursos podia dificultar a contratação de funcionários remunerados e de que a pequena dimensão ou baixa onerosidade dos serviços prestados (menos especializados) seria menos exigente em termos de profissionalização. “Assim, o voluntariado poderá ser nuns casos uma escolha e noutros uma inevitabilidade, pelo menos até as instituições conseguirem angariar recursos para manter trabalhadores remunerados” (p.52). A categoria menos expressiva (com orçamentos inferiores a 1000 contos anuais) era mesmo aquela em que encontrávamos taxas de voluntariado de execução superiores.

No entanto, o estudo revela que a variável volume de voluntários não se comportava da mesma forma. Era, exactamente, nas instituições com orçamento mais elevado que se concentravam mais voluntários. O mesmo acontecia com o número médio de voluntários por instituição, tendendo a acolher mais voluntários (número superior a 100), em média, as instituições de maior volume financeiro. Embora as mais pequenas apresentassem valores mais reduzidos, era entre as instituições de média dimensão que encontrávamos o valor mais baixo para esta variável.

A análise das **fontes de financiamento** proporcionava, igualmente, algumas pistas sobre os mecanismos que levam as instituições a acolherem mais voluntários. Embora as fontes de financiamento mais comuns fossem o Estado e o pagamento de serviços (pelos beneficiários), no caso das instituições com mais voluntários a dependência em relação a estas fontes era menor, sendo maior a utilização de meios próprios de angariação de fundos: quotização de sócios, donativos e peditórios, organização de festas e eventos.

De acordo com a análise realizada, as instituições com menor peso do financiamento do Estado (inferior a 25% das despesas - apenas 20 % das inquiridas) eram as mais abertas ao

voluntariado e as que maior número de voluntários acolhiam. Segundo os autores, isto acontecia uma vez que as organizações se viam obrigadas a usar trabalho voluntário ou porque os serviços que prestavam recebiam menor participação por parte do Estado ou requeriam menor especialização dos funcionários. A variável “número médio de voluntários” por instituição era paradigmática: 118 voluntários nas instituições sem qualquer apoio estatal, valor que vai descendo até aos 10 voluntários nas instituições que eram subsidiadas pelo Estado em mais de 76%.

No caso das IPSS, com peso elevado de financiamento estatal, existiam situações favoráveis de financiamento como sejam a realização de acordos de cooperação e de gestão, a subsidiação de infra-estruturas (através do PRODAC), os apoios eventuais e os benefícios fiscais, criando, à partida, menores incentivos à procura de voluntários do que em casos em que as instituições não podiam contar com estas fontes. Por outro lado, a concessão deste tipo de financiamento tinha em alguns casos, como contrapartida o respeito de critérios por parte das IPSS que poderiam passar por possuir quadros com trabalhadores qualificados. Veja-se o caso dos acordos de cooperação [CNAIV (2001): 43], em que o financiamento era indexado ao número de beneficiários e aos serviços prestados. Esta situação penalizava duplamente o acolhimento de voluntários. Permitia a contratação de funcionários remunerados e, ainda, a prestação de serviços especializados, só possível por profissionais desta natureza, uma vez que da existência dos mesmos dependia a aprovação para financiamento por parte dos organismos estatais.

Algo de semelhante sucedia com o **pagamento de serviços pelos beneficiários**. Era entre as instituições que, embora contando com esta fonte de financiamento, menor dependência apresentavam, que maior abertura e número de voluntários encontrávamos. Dois terços dos voluntários concentravam-se nas instituições em que os serviços eram gratuitos ou próximo disso. O número médio de voluntários por instituição comportava-se de forma ligeiramente diferente, sendo mais elevado nas instituições que cobravam pelos seus serviços, ainda que disso não fossem dependentes (a exemplo dos Bombeiros e da Cruz Vermelha).

#### **4.3.1 Propostas de explicação para a decisão de acolher ou não voluntários por parte das organizações do terceiro sector**

Conhecer as características da procura de voluntariado implicaria aprofundar a razão pela qual algumas instituições optam por acolher voluntários na estrutura e outras não. Note-se que nos referimos ao voluntariado de execução, uma vez que os corpos directivos das instituições do sector deverão ser constituídos por voluntários.

Os próprios autores encarregaram-se de incluir no inquérito questões que podem ajudar a responder a esta questão.

Das instituições que não acolhem voluntários, 12% já o fizeram. Entre as 88% que nunca acolheram, a indisponibilidade de voluntários aparecia como a razão mais forte: “Não é, no entanto, possível determinar se esta indisponibilidade de voluntários revela reais tentativas feitas pelas instituições para os angariar ou uma postura expectante e passiva por parte das instituições, dependendo, por isso, do voluntariado e da iniciativa própria dos voluntários.” (ICS, 2002: 55).

Para as instituições que deixaram de acolher voluntários as razões eram semelhantes. “Quase metade das instituições refere que deixou de haver voluntários disponíveis. No entanto,



quase um terço destas instituições passou a depender de funcionários remunerados, convertendo os seus antigos voluntários (o que indica que o voluntariado pode ter como benefício colateral a inserção no mercado de trabalho, o que poderá ser um estímulo para o voluntariado entre os desempregados) ou recrutando novos profissionais. Este é um indicador que confirma uma tendência abundantemente estudada na literatura sobre associações voluntárias: com o passar do tempo, a maioria das associações tende a crescer, alargando o seu campo de acção (beneficiários servidos, serviços proporcionados), profissionalizando-se, burocratizando-se e afastando-se das bases voluntárias que lhe deram origem.” (ICS, 2002: 56).

Um outro factor é a **imagem que as instituições têm dos voluntários**, a qual segundo os autores era, em muitos casos, negativa. Por exemplo, a menor presença de voluntários em actividades mais exigentes em termos de especialização dos funcionários pode denotar a ideia de que, para as organizações, os voluntários são pouco qualificados. Por outro lado, em alguns casos, a baixa taxa de voluntariado devia-se à disponibilidade para contratar trabalhadores remunerados, o que indiciava que as instituições viam nos voluntários uma fonte de mão-de-obra alternativa, quando os recursos eram insuficientes.

A reduzida regularidade, a falta de formação adequada e a possibilidade de gerar conflitos com os funcionários eram outras razões apontadas pelas instituições, embora por uma pequena percentagem. Eram as instituições que já acolheram voluntariados que com mais frequência referiam as características negativas do voluntariado.

Foram à época também identificadas razões que motivavam as instituições a trabalharem com voluntários. A maioria das instituições referia as mais valias resultantes do voluntariado: motivação, participação comunitária, relações solidárias, esforço e capacidade de trabalho. Embora se mostrassem muito satisfeitas com o trabalho dos voluntários, quase 50% destas instituições declarou não ter recursos para financiar a remuneração de trabalhadores. Ficou por apurar se a existência desses recursos faria abandonar a opção por voluntários. Os próprios estatutos das instituições também influenciam o recurso a voluntários, como no caso dos bombeiros e do voluntariado de direcção.

Em relação aos custos que os voluntários podem representar para as instituições, 1,6% das instituições apresentaram este argumento como justificação para nunca terem acolhido voluntários e 1,1% para o terem deixado de fazer. Esta seria, em nosso entender, uma variável a estudar com mais cuidado, dado que os custos de que se fala não estão, sequer, estimados nas instituições do terceiro sector.

Concluimos, desta forma, que haverá um conjunto de factores que poderão influenciar a procura de voluntários por parte das instituições do terceiro sector. Entre eles temos as características das instituições, aspectos legais e a imagem que as organizações têm dos voluntários, principalmente no que toca às consequências, negativas e positivas, que o seu acolhimento pode trazer à instituição.

#### 4.4 PROPOSTAS DE EXPLICAÇÃO PARA A REDUZIDA TAXA DE VOLUNTARIADO EM PORTUGAL

Da caracterização apresentada observamos que a taxa de voluntariado em Portugal é das mais baixas de todos os países europeus, e que, depois de uma década de decréscimo, nos últimos anos os valores têm-se mantido relativamente estáveis.

Ainda que outros trabalhos ofereçam propostas de explicação para as reduzidas taxas de voluntariado em Portugal muito mais aprofundadas<sup>167</sup>, avançamos com algumas justificações para este facto que recolhemos da literatura.

Smith (1999) e Romero (2000) propõem alguns movimentos sociais e novos dilemas que influenciam o rumo que o voluntariado tem tomado nos últimos anos e que podem explicar a descida da taxa de voluntariado, ainda que estas justificações se coloquem a nível global e não sejam específicas de Portugal.

Entre os movimentos sociais que contribuem para a **diminuição do voluntariado** apontam: a redução da ligação religiosa; o desmembramento das comunidades tradicionais; o aumento do individualismo; a entrada das mulheres no mercado de trabalho remunerado e o declínio do envolvimento cívico entre os jovens.

Ainda assim, e de acordo com os mesmos autores, é também possível reconhecer movimentos sociais que contribuem para o aumento do voluntariado: a subida da idade média da população - embora aumente o peso sobre o voluntariado, pela maior exigência de cuidados à população idosa, também representa novas oportunidades para trabalho voluntário entre a cada vez mais activa população idosa; a utilização da Internet que se tem revelado uma nova forma de participação e de incentivo a actividades de voluntariado.

No estudo do ICS foram analisadas com algum detalhe algumas razões, intrínsecas à realidade portuguesa, que justificarão as reduzidas taxas de voluntariado em Portugal, quando comparadas com as de outros países europeus. Apresentamos uma síntese das mesmas, tendo procurado classificá-las enquanto influências para a procura ou para a oferta de voluntariado.

Começamos por propor um factor que poderá influenciar tanto a **procura** como a **oferta** de voluntariado: o **défice de participação na sociedade portuguesa**, relacionado com o facto de se ter vivido em Portugal uma **democracia tardia**. Depois de vários anos de controlo directo da participação associativa por parte de Estado, assistimos a um ritmo acelerado de criação de instituições pós 25 de Abril. Nesta época pode falar-se na existência de um tipo de voluntariado “revolucionário”<sup>168</sup> com pendor político, sindical e cultural, mas também do reaparecimento do conceito tradicional de voluntariado. A este movimento correspondeu um outro de “explosão” de organizações do terceiro sector (Ferreira et al., 2013)

A este fervor pós revolucionário seguiu-se um período de “acalmia”, assistindo-se mesmo à extinção de muitas instituições.

Segundo ICS (2002), a este conjunto de situações ficará a dever-se uma cultura cívica incipiente reflectida na reduzida participação na vida em sociedade. Quer a criação de instituições

---

<sup>167</sup> Sobe uma evolução histórica mais completa consultar, por exemplo, Ferreira et al. (2013).

<sup>168</sup> Expressão referida em Ferreira et al. (2013), mas atribuída a Acácio Catarino.

(procura de voluntariado), quer a participação em actividades voluntárias (oferta de voluntariado) são prejudicadas por estes factores.

Apresentaremos, de seguida, as características da sociedade portuguesa que estão relacionadas com a reduzida **oferta de trabalho voluntário** em Portugal.

As **condições socioeconómicas**: é reconhecido que a prática de trabalho voluntário é mais frequente nas classes média-alta e alta, com níveis de rendimento e de escolaridade mais elevados. Em Portugal, estas camadas representam uma fracção bastante minoritária da população.

As **condições do Mercado de Trabalho**: as características do mercado laboral<sup>169</sup> e a baixa receptividade das empresas empregadoras em ceder tempo aos seus funcionários para actividades voluntárias são, de acordo com a análise dos autores, factores condicionantes. Considerando ainda que uma parte substancial da população, sobretudo a residente nas periferias urbanas, despende várias horas por semana na migração pendular habitação/emprego, e que ao trabalho remunerado no exterior há ainda a acrescentar o trabalho doméstico, para a maioria das pessoas restará pouco tempo de lazer disponível para actividades de voluntariado.

A **socialização primária (pais, juventude e escola)**: os autores defendem<sup>170</sup> que sem o exemplo dos pais e sem a participação em organizações voluntárias na juventude (escuteiros, grupos de jovens, associações juvenis) é menos provável que os filhos adquiram motivações para a participação na idade adulta. Os dados da Sondagem do CESOP indicam o mesmo caminho.

A **religião**: Os resultados do EVS revelam que a taxa de voluntariado é superior nos países protestantes. Porém, os autores defendem que, ao nível individual, mesmo nos países de religião católica, as pessoas mais ligadas às práticas e valores religiosos são as que mais participam em tarefas de voluntariado. A tendência de decréscimo da prática religiosa em Portugal poderá ter contribuído para esta situação.

**Sentimento de pertença a uma comunidade**: a pertença a uma comunidade, quer geográfica, quer social (minorias étnicas ou sexuais, por exemplo) tem, de acordo com a opinião dos autores, relação com as taxas de voluntariado. Fala-se, no estudo, da intensa mobilidade a que se assistiu em Portugal nas últimas décadas, tanto social (alargamento das classes médias) como geográfica (com o êxodo rural), a urbanização, a nuclearização e “privatização” das famílias e a atenuação dos laços de vizinhança e de identificação com uma comunidade local (ou até de inter conhecimento) podem ter contribuído para um decréscimo do voluntariado.

**Falta de incentivo por parte do Estado**: assume-se que a participação em actividades de voluntariado está também dependente da promoção que dele é feito pelo Estado. Em Portugal a atenção para este tema foi tardia, só recentemente o Estado tem assumido preocupações nesta área.

Quanto à **procura de voluntários**, e no mesmo sentido de conclusões anteriores, os factores mais relevante são as **características do terceiro sector português**, que não são de molde a encorajar a participação. A **dependência financeira do Estado**, os **mecanismos de governação**

---

<sup>169</sup> Em ICS (2002) é apresentada uma descrição do mercado de trabalho português à época, baseada em Barreto (2000): altas taxas de emprego feminino, duração média do horário de trabalho elevada, escassez de empregos a tempo parcial, frequência do pluriemprego e baixo desemprego, mas associado à elevada incidência de trabalho precário. [BARRETO, António (org.) (2000), *A Situação Social em Portugal 1960-1999, vol. II*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais].

<sup>170</sup> No texto são sugeridos alguns trabalhos sobre este tema.

**nas instituições** e o **reduzido poder das instituições** na tomada de decisão política são algumas das razões. As estas se associam as particularidades do trabalho remunerado neste sector. Tem características comuns com o voluntariado. O estudo defende que as condições laborais nestas instituições, como baixos salários, possibilidades de promoção limitadas, flexibilidade e extensão do horário e funções<sup>171</sup>, assemelham o trabalho remunerado ao trabalho voluntário. As instituições acabam por beneficiar de parte das vantagens associadas ao trabalho voluntário e atenuar alguns dos seus custos. Assim, as instituições terão trabalhadores a baixo custo, com disponibilidade e solidariedade (CNAIV, 2001: 43) e sem sofrerem desvantagens como a irregularidade de horários, o baixo tempo de permanência e a falta de especialização e de formação.

No entanto, e como vimos, nos último anos tem sido possível travar a diminuição em participação em actividades de voluntariado que ocorreu durante a década de 90. Em Ferreira et al. (2013) encontramos algumas propostas de justificação para este facto mudança mais recente.

O **aparecimento de novas áreas de voluntariado**, como os direitos humanos, a cooperação para o desenvolvimento, o ambiente, os direitos dos animais, entre outras<sup>172</sup>.

Por outro lado, aponta-se o ano de 2001, o **Ano Internacional do Voluntariado**, como uma ano de viragem para o voluntariado em Portugal, conclusão a que chegaram Ferreira et al. (2013) depois de entrevistar vários actores do sector. Ainda assim muitos criticam a falta de iniciativas posteriores a essa data, o que acabou por ser colmatado anos mais tarde, desta vez com as comemorações do Ano Europeu do Voluntariado. Estas iniciativas conferiram uma visibilidade ao voluntariado que se crê ter contribuído para que as taxas de participação em voluntariado em Portugal não continuassem a decrescer, como aconteceu até 2000.

Mais recentemente outras alterações a nível político poderão vir a ter impacto na evolução das taxas de voluntariado em Portugal, mas é ainda cedo para conhecer o seu impacto. Em 2013 foi aprovado o Plano Nacional de Voluntariado, que inclui, por exemplo, a promoção da cultura de voluntariado nas escolas, através da inclusão do voluntariado no Currículo do Ensino Secundário.

Por outro lado, o CNPV, promotor de uma série de iniciativas que incluíram a recolha de informação estatística, mas também outras de natureza mais operacional, foi extinto não se conhecendo ainda exactamente o futuro da promoção pública do voluntariado em Portugal.

Ainda que não seja possível prever o futuro do voluntariado em Portugal a possibilidade de agora, com mais informação estatística, podermos monitorizar a sua evolução proporciona alguma segurança quanto a, pelo menos, ser possível não caminhar na escuridão da ignorância.

---

<sup>171</sup> Neste ponto referem: Hespanha 1997, Viegas 1997:98. [HESPANHA, Pedro (coord.) (1997), *O Papel da Sociedade na Protecção Social – Dinâmicas e Instituições Particulares num Sistema Renovado de Segurança Social*, Coimbra, Centros de Estudos Sociais, in ICS (2002).

<sup>172</sup> Ferreira et al. (2013) analisa vários trabalhos de Acácio Catarino.

## CAPÍTULO 5: ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DOS VOLUNTÁRIOS E CONSTRUÇÃO DE ÍNDICES RELACIONAIS

### 5.1 CARACTERIZAÇÃO DA BASE DE DADOS

Os dados que iremos analisar resultaram do Inquérito à Ocupação do Tempo (IOT) realizado em 1999 pelo INE, entre meados de Outubro e meados de Dezembro.

Todo o território do Continente e das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira foi abrangido pelo IOT, estabelecendo-se a representatividade ao nível de NUTS I e NUTS II e das Áreas Metropolitanas de Lisboa e do Porto, para as principais características previstas no inquérito. A população em estudo foi constituída pelos indivíduos residentes em unidades de alojamento não colectivas, com 6 ou mais anos de idade.

O IOT propunha-se descrever a estrutura e a duração das actividades realizadas pela população. A análise da gestão do tempo entre trabalho profissional e trabalho não pago em contexto doméstico e a sua afectação entre homens e mulheres, bem como a solidariedade inter-famílias e as práticas de lazer foram igualmente temas que o inquérito se propôs investigar.

Do IOT constavam dois questionários, um de família e um individual, e um diário. A informação que pretendíamos para a nossa análise pertencia ao inquérito individual, ainda que algumas questões do inquérito de família tenham sido acrescentadas. A unidade de análise do inquérito de família foi o agregado familiar e a do inquérito individual, o indivíduo.

Constituiu-se uma subamostra para indivíduos com 15 anos ou mais que foram inquiridos sobre um conjunto de questões mais vasto do que as colocadas às crianças e adolescentes dos 6 aos 14 anos. Entre os 8133 inquiridos da amostra total, a sub amostra com interesse para a nossa análise, que exclui essa faixa etária, contém 7027 indivíduos.

A informação constante em cada inquérito é resumida no Quadro nº 17

#### Quadro nº 17 - Informação contida nos questionários do IOT

<b>Questionário de Família</b>
Composição da família
Características dos residentes (idade, sexo, parentesco, situação familiar, nível de instrução)
Apoio à família
Caracterização da utilização de alguns equipamentos (televisor, computador pessoal)
Rendimento [fontes e montante (escalões)]
<b>Questionário individual</b>
Actividade principal
Profissão
Actividade secundária
Ocupação do tempo
Lazer/recreação
Televisão
Cinema
Leitura - jornais
Leitura - revistas
Leitura - livros
Actividades sócio culturais
Trabalho doméstico
Cuidados à família
Apoio dado a outras famílias
Trabalho voluntário

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Tendo como objecto de estudo o voluntariado, a questão que iremos caracterizar é a relativa ao trabalho voluntário. Na Figura nº 5 reproduzimos a questão colocada no inquérito individual. Como vimos anteriormente, o conceito de voluntariado presente no IOT inclui apenas voluntariado formal, especificamente no âmbito de organizações, refere explicitamente a ausência de remuneração e reporta a actividade às últimas quatro semanas.

Como confirmaremos mais à frente, quando comparada com outras questões sobre voluntariado presentes noutros inquéritos, a formulação do IOT apresenta-se com qualidade. No entanto, o reduzido período temporal sugerido na pergunta tenderá a subestimar a taxa de participação em actividades voluntárias<sup>173</sup>, uma vez que reportará apenas as actividades voluntárias desempenhadas de forma regular ou, as que não o sendo, ocorreram nesse período.

**Figura nº 5 - Questão sobre voluntariado no IOT**

QI_TRAV	<b>TRABALHO VOLUNTÁRIO</b>
---------	----------------------------

*Gostaria agora de falar sobre o tempo dedicado a trabalho voluntário relacionado com actividades ligadas a organizações ou instituições.  
 Por trabalho voluntário entende-se todo o realizado através ou para uma organização ou instituição (por exemplo: instituição de assistência social, prisão, hospital, partido político, etc.) mas do qual não recebe nenhuma remuneração.*

---

**12 - Durante as últimas quatro semanas trabalhou como voluntário para alguma instituição ou organização ou deu apoio a famílias ou pessoas, por intermédio duma organização?**

Sim ☐ 1
                         
 Não ☐ 2    -> Q. 14

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Para esta questão todos os 7027 inquiridos deram respostas válidas. Concluimos que 4,6% dos inquiridos respondeu ter realizado actividades de voluntariado nas últimas quatro semanas através de uma organização.

As outras questões importantes para o nosso trabalho são as relacionadas com intensidade relacional dos indivíduos. Na literatura, alguns autores organizam o tempo despendido em relações interpessoais de forma semelhante à que propomos. É o caso de Ruston (2003), que classifica os indivíduos em relação ao tempo de interacção social como: voluntários, aqueles que se inserem numa organização formal (os que responderam “sim” à pergunta reproduzida na Figura nº 5); “auxiliadores”<sup>174</sup> (*helpers*), os que se envolvem de forma informal, como ajudar um vizinho (aqueles

<sup>173</sup> Ferreira et al. (2013) descrevem, com base em dados do Eurobarómetro, a diferença de taxas de participação em voluntariado “regular ou ocasional” e apenas “regular” para vários países europeus. No caso de Portugal, por exemplo, a taxa é 12% para o primeiro caso e 3% para o segundo (p.63).

<sup>174</sup> A necessidade de traduzir para português faz com que os termos alterem um pouco o significado. Seria mais correcto, neste caso, usar a expressão “os que prestam apoio”, mas propomo-nos usar uma só palavra que irá simplificar a nossa análise mais à frente.

que responderam “sim” à questão reproduzida na Figura nº 6); “sociáveis”<sup>175</sup> (*socializers*), relacionado com a sociabilidade informal, o tempo gasto a visitar amigos, tempo gasto com outros em ocasiões especiais e outras actividades sociais como ir a um bar (excluem telefonemas com amigos e familiares e socializar com membros do agregado familiar) (os que afirmaram participar em actividades descritas na Figura nº 7).

Propomos, assim, trabalhar as respostas à questão sobre o apoio a outras famílias e à questão que reporta a participação num conjunto de 10 actividades sócio culturais, entendendo-as como duas dimensões relacionais, no sentido de vir a construir índices que nos permitam avaliar a intensidade relacional dos indivíduos.

**Figura nº 6 Questão sobre apoio a outras famílias**

APOIO DADO A OUTRAS FAMÍLIAS				
<b>11 - Nas últimas quatro semanas, deu alguma ajuda a alguém que não viva consigo?</b> <i>(familiares, amigos, vizinhos, colegas, etc.) por exemplo: ajudei o meu vizinho a reparar a televisão; tomei conta do meu neto enquanto a mãe foi ao médico; passei a roupa a ferro da minha mãe, etc.</i>				
Sim <input type="checkbox"/> 1                      Não <input type="checkbox"/> 2 → Q. 12				
1 Tipo de apoio (Assinale com X nos casos com movimento)	2 Quantas vezes?	3 A quem foi prestada, principalmente, a ajuda?		4 Duração da ajuda, no total das 4 semanas
421 - Na preparação de refeições <i>(cozinhar, pôr a mesa, lavar a louça)</i> <input type="checkbox"/> 1	<input type="text"/>	Família <input type="checkbox"/> 1	Amigos <input type="checkbox"/> 2	Colegas <input type="checkbox"/> 3
422 - No arranjo da casa <i>(aspirar, limpar o pó, lavar vidros)</i> <input type="checkbox"/> 2	<input type="text"/>	Vizinhos <input type="checkbox"/> 4	<input type="text"/>	
424 - Cuidados às crianças <i>(dar as refeições, dar banho, ajudar nos estudos, brincar, etc)</i> <input type="checkbox"/> 4	<input type="text"/>	Família <input type="checkbox"/> 1	Amigos <input type="checkbox"/> 2	Colegas <input type="checkbox"/> 3
425 - Cuidar de pessoas adultas, que não vivem na família por motivos de idade, de doença, de deficiência <i>(dar as refeições, levar às consultas, dar banho, etc)</i> <input type="checkbox"/> 5	<input type="text"/>	Vizinhos <input type="checkbox"/> 4	<input type="text"/>	
426 - Nas compras e serviços administrativos <i>(fazer as compras, pagar a electricidade, etc.)</i> <input type="checkbox"/> 6	<input type="text"/>	Família <input type="checkbox"/> 1	Amigos <input type="checkbox"/> 2	Colegas <input type="checkbox"/> 3
428 - Na confecção e arranjo de roupa <i>(lavar, passar a ferro, coser a roupa)</i> <input type="checkbox"/> 8	<input type="text"/>	Vizinhos <input type="checkbox"/> 4	<input type="text"/>	
429 - Outras tarefas <i>(Na horta, jardinagem, cuidar de animais domésticos, reparações do carro, da casa, etc.)</i> <input type="checkbox"/> 9	<input type="text"/>	Família <input type="checkbox"/> 1	Amigos <input type="checkbox"/> 2	Colegas <input type="checkbox"/> 3
		Vizinhos <input type="checkbox"/> 4	<input type="text"/>	

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Quanto à questão se apoia ou não outras famílias, descrita na Figura nº 6, das 7027 respostas obtidas, 19,2% revelam ter apoiado alguém que não vive consigo. No entanto, quando procuramos identificar a quem foi prestado esse apoio, os números alteram-se. Por um lado, obtiveram-se apenas 6895 respostas válidas e, entre os que responderam a esta questão, são

<sup>175</sup> Neste caso a tradução não é literal, mas pareceu-nos indicada para descrever um tipo de pessoas com determinados comportamentos. “A palavra sociável deriva do latim sociabilis, e enquanto adjectivo pode significar “social” ou “que tende a viver em grupos”, “que se pode associar ou ser associado”, “que convive bem socialmente”, “comunicativo”, “dado”, “amistoso”, “que gosta de fazer amigos”, “de frequentar a sociedade”, “que conhece e pratica as regras da convivência das pessoas educadas”, “urbano”, “civilizado” ou “cortês”.<http://www.ciberduvidas.com/pergunta.php?id=22359>

aproximadamente 10% os que revelam o apoio a vizinhos, amigos ou colegas pelo menos num dos sete tipos de apoio propostos.

Já no que refere às questões relativas à participação em actividades sócio culturais, descritas na Figura nº 7, todas as respostas são válidas e 6637 delas, ou seja 94,5%, reportam a participação pelo menos numa das 10 actividades propostas.

**Figura nº 7 Questão sobre participação em actividades sócio culturais**

Q1_ACSC		ACTIVIDADES SÓCIO CULTURAIS						
<b>52 - Da lista de actividades abaixo referidas, indique por favor aquela ou aquelas que praticou no decurso dos últimos 12 meses:</b>								
Actividades:		1 Com frequência	2 Algumas vezes	3 Só em férias	4 Nunca			
01 Praticar desporto .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
02 Jogar às cartas, xadrez, damas, etc. ....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
03 Cantar num coro, tocar numa banda, fazer dança amadora, actuar num grupo de teatro .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
04 Frequentar associações recreativas .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
05 Ir comer fora com familiares ou amigos(as) .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
06 Ir a discotecas, boites, ... ..	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
07 Ir a festas populares, bailes, ... ..	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
08 Ir a museus, ir a exposições .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
09 Ir a bibliotecas .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4
10 Visitar ou ser visitado por amigos/familiares .....	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	4

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Incluímos igualmente a análise de uma terceira variável, construída a partir de uma questão do inquérito relacionada com a companhia habitual em idas ao cinema, que reproduzimos na Figura nº 8.

**Figura nº 8 Questão sobre com quem vai ao cinema**

<b>25 - Com quem vai habitualmente ao cinema?</b> (Até 2 respostas possíveis)	
Sozinho .....	<input type="checkbox"/> 1
Com amigos, colegas .....	<input type="checkbox"/> 2
Com o cônjuge, noivo(a) namorado(a) .....	<input type="checkbox"/> 3
Com os pais .....	<input type="checkbox"/> 4
Com os filhos .....	<input type="checkbox"/> 5
Com outros familiares .....	<input type="checkbox"/> 6

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Comparando com as variáveis anteriores, esta revela uma certa preferência por relações interpessoais que captará certamente aspectos diferentes da sociabilidade. As outras variáveis estão relacionadas com a ocupação do tempo, isto é, o envolvimento em actividades sócio culturais ou o apoio a outras famílias concorrerão com o voluntariado na afectação do tempo disponível.

Obtiveram-se 7024 respostas válidas, entre as quais 687 reportam idas ao cinema com amigos e colegas.



Terminamos com uma breve nota sobre a opção pela utilização do IOT, uma vez que, tendo sido realizado já em 1999, está certamente desactualizado. Aquando da realização deste inquérito previa-se que viesse a ser repetido, o que nunca veio a acontecer. Desde 2007 têm sido dados uma série de passos com o objectivo de oferecer um inquérito à ocupação do tempo harmonizado a nível Europeu<sup>176</sup>, existe já informação disponível para 15 países, entre os quais Portugal não está incluído.

As vantagens do IOT têm que ver com a qualidade da questão relativa ao voluntariado e, acima de tudo, com a possibilidade de aferir diferentes dimensões da intensidade relacional.

A questão sobre voluntariado é muito detalhada e clara. Explicita a natureza formal do voluntariado e não envia a resposta no sentido de um certo tipo de trabalho voluntário como acontece noutros inquéritos, uma vez que exemplifica vários tipos de instituições que vão das que têm cariz social aos partidos políticos. Para além disso, uma segunda questão permite contabilizar o número de horas por tipo de instituição, o que não é possível para qualquer dos outros inquéritos disponíveis. No entanto, vimos já que, por referir actividades apenas nas últimas quatro semanas, condicionou a taxa de voluntariado que obtivemos deste inquérito.

Quanto às questões relativas à intensidade relacional, são inquiridas, como vimos, dimensões muito distintas da relação com os outros, além de que as questões são colocadas de forma mais objectiva, menos dependente da percepção de cada um daquilo que é a sociabilidade, ao contrário do que acontece noutros inquéritos.

Ao inquirir sobre o apoio aos outros e sendo possível distinguir a ajuda a elementos que não são da família do inquirido, estaremos a captar uma forma de sociabilidade muito diferente daquela que estará implícita, por exemplo, na frequência de bares e discotecas. Mesmo entre a participação em actividades sócio culturais, as perguntas colocadas permitem captar formas muito diversas de sociabilidade, como sejam o visitar e ser visitado, a participação em actividades desportivas ou ir a festas e bailes. Este tipo de questões torna possível captar práticas de sociabilidade diferentes entre grupos etários, sociais e mesmo regionais.

De acordo com a informação de que dispomos haveria duas fontes adicionais de informação sobre a participação em actividades de voluntariado em Portugal, que seriam os inquéritos do *European Social Survey* (ESS) e do *European Values Study* (EVS).

O inquérito do ESS foi aplicado em Portugal em todas as “rondas”, no entanto a ronda de 2002 foi a única em que a pergunta sobre voluntariado era realmente completa, colocando a questão para vários tipos de organização e várias formas de participação nessas organizações, incluindo o voluntariado.

Por outro lado, quanto à possibilidade de medir a intensidade relacional estaríamos limitados a duas questões: “Com que frequência convive com amigos, familiares ou colegas de trabalho?” e “Comparando com outras pessoas da sua idade, com que regularidade é que participa em actividades sociais?”<sup>177</sup>.

Qualquer uma destas questões nos parece padecer de elevada subjectividade, o que é mais notório na segunda. No IOT não só dispomos de informação muito mais rica quanto à sociabilidade,

---

<sup>176</sup> *Harmonised European Time Use Surveys*, disponível em <https://www.h2.scb.se/tus/tus/default.htm>

<sup>177</sup> As respostas possíveis eram: Muito menos que a maioria; Menos que a maioria; O mesmo que a maioria; Mais que a maioria; Muito mais que a maioria.

como encontramos questões menos sujeitas à percepção individual do que é a sociabilidade ou o convívio frequente. Os ganhos de usar dados de 2002 em relação a usar dados de 1999 não nos pareceram justificar a diferença na qualidade da informação entre os dois inquéritos.

Quanto às rondas mais recentes, para além de em todas elas se continuar a avaliar a sociabilidade utilizando exactamente as mesmas questões, encontramos muito menor qualidade na questão relacionada com o voluntariado. Em 2008, por exemplo, nem sequer se distingue o voluntariado formal do informal, em 2006 e 2012 o texto da pergunta parece poder enviesar as respostas no sentido de limitar o voluntariado a um conjunto restrito de tipos de voluntariado, uma vez que o único exemplo concreto que é colocado são as organizações de caridade. Podemos interrogar-nos se, por exemplo, quem está ligado a um sindicato ou partido político se reveria na questão: “Nos últimos 12 meses, com que frequência colaborou com organizações de caridade ou de voluntariado?”

Quanto ao *European Values Study*, embora a questão relativa ao voluntariado tenha, efectivamente, mais qualidade, não encontramos qualquer questão que nos permitisse aferir a intensidade relacional dos inquiridos. A questão mais próxima deste tema apresenta uma lista de actividades de lazer entre as quais se encontra “conviver com pessoas simpáticas” e em que se pede para classificar de nada importante a muito importante.

Uma vez que o objectivo do nosso trabalho não é caracterizar a actividade voluntária em Portugal, mas antes aferir a relação entre um conjunto de variáveis relacionadas com a sociabilidade e a participação em actividades voluntárias, a falta de actualidade dos dados não terá consequências tão negativas, por estarmos a analisar relações de natureza estrutural. Ainda assim, na discussão dos resultados procuraremos reflectir sobre os possíveis impactos desta questão.

## **5.2 ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DOS VOLUNTÁRIOS: RESULTADOS ESPERADOS**

Começámos este trabalho mencionando que o voluntariado pode ser encarado segundo várias perspectivas. Uma que está ligada à ocupação do tempo, em que a actividade voluntária poderá ser encarada como trabalho, lazer ou trabalho doméstico; uma outra em que o voluntariado é tido como uma forma de intervenção cívica e social e uma terceira em que o voluntariado é visto como fonte de relações interpessoais.

Todas estas dimensões são empiricamente testáveis, ainda que com muita dificuldade seja possível encontrar bases de dados que possibilitem que tal seja feito de forma simultânea.

A base de dados que vamos utilizar irá permitir-nos tirar conclusões sobre a primeira dimensão, por se tratar, exactamente, de um inquérito sobre a ocupação do tempo, assim como sobre a dimensão relacional do voluntariado, o foco principal da nossa análise. Quanto ao voluntariado enquanto forma de activismo, apenas os inquéritos que analisam exclusivamente o voluntariado incluem questões que permitem testar esta dimensão e não existem dados desta natureza disponíveis para Portugal.

Para além destes aspectos relativos à dimensão e à natureza do voluntariado, boa parte da literatura empírica identifica um conjunto de características sócio económicas do voluntário.

A análise que iniciamos pretende prosseguir três objectivos. Em primeiro lugar, propomo-nos verificar se há semelhanças entre as características que distinguem o voluntário residente em Portugal daquelas que foram anteriormente identificadas pela literatura. Em segundo lugar, pretendemos averiguar a presença das dimensões do voluntariado enquanto trabalho, lazer e actividade doméstica. E, por último, identificar a presença da dimensão relacional do voluntariado.

De acordo com a teoria e igualmente com base em resultados de trabalhos empíricos anteriores, propomo-nos antecipar um conjunto de relações entre as variáveis do inquérito que iremos analisar.

Encontra-se na literatura um vasto conjunto de variáveis associadas à participação em actividades voluntárias, ainda que em relação a muito poucas haja algum consenso não só quanto à sua significância estatística, como também quanto ao sinal do impacto. Aliás, a única variável que na literatura revelou sempre ser estatisticamente significativa e apresentar efeito com o mesmo sinal terá mesmo sido o nível de instrução. Ainda assim, a revisão da literatura realizada por Romero (2000) avança com algumas características distintivas do voluntário: alguém com salários superiores à média, rendimento superior à média, com idade próxima dos quarenta anos, casado e com filhos pequenos, com nível de instrução superior à média, empregado com horário flexível e residindo fora de grandes zonas urbanas.

Como tal, ainda que muitas outras variáveis tenham sido estudadas e que o conjunto das que nos propomos analisar seja mais vasto do que este, apenas nos propomos antecipar os resultados em relação a este conjunto limitado de variáveis sócio económicas, mais limitado ainda pelo facto de o inquérito que iremos analisar não dispor de informação sobre todas elas.

Ora, entre estas variáveis, as únicas cuja informação consta do nosso inquérito são: o rendimento do agregado familiar (e mesmo assim com muitas limitações), a idade, o estado civil, a presença de filhos (bebés e crianças até 15 anos) e o nível de instrução.

O Quadro nº 18 explicita os resultados que esperamos da análise das características distintivas do voluntário que foi possível identificar, com base em trabalhos empíricos anteriores e de acordo com a disponibilidade de informação proporcionada pelo inquérito que iremos tratar.

**Quadro nº 18 - Resultados esperados da análise das características sócio económicas dos voluntários residentes em Portugal**

- 
- |  |
|--|
| 1. Os voluntários residentes em Portugal têm características sócio económicas distintas da população em geral.           |
| 1.1 Os voluntários residentes em Portugal vivem em agregados familiares com rendimento superior ao da população em geral |
| 1.2 Os voluntários residentes em Portugal têm um nível de instrução superior ao da população em geral                    |
| 1.3 A presença de filhos com menos de 15 anos é superior entre os voluntários do que na população em geral               |
| 1.4 O estado civil "Ser casado" tem mais peso entre os voluntários do que na população em geral                          |
| 1.5 O grupo etário "entre 35 e 54 anos" tem mais peso entre os voluntários do que na população em geral                  |
-

As conclusões para o nível de instrução e a presença de filhos não adultos terão igualmente relevância quanto à análise do voluntariado enquanto forma de ocupação do tempo, como veremos já de seguida.

A discussão que realizámos quanto à natureza do voluntariado nos capítulos iniciais permitiu-nos entender que a actividade voluntária, como forma de ocupação do tempo, pode ter uma dimensão enquanto trabalho, enquanto lazer e enquanto actividade doméstica.

De acordo com a teoria económica, diferentes formas de ocupação do tempo são concorrentes entre si. Foi exactamente com base neste pressuposto que definimos os resultados esperados descritos no Quadro nº 19. Sendo o tempo um recurso escasso, será de prever que pessoas que trabalham mais horas ou tenham uma actividade profissional secundária tenham menor peso entre os voluntários (2.1 e 2.2), tal como as que ocupam mais horas em actividades de lazer (2.6) e as que estão mais absorvidas pelas actividades domésticas (2.7).

No entanto, e como observado anteriormente, desenvolvimentos mais recentes na literatura podem contrariar esta substituição proposta pela teoria convencional entre voluntariado e outras formas de ocupação do tempo. A dificuldade em estabelecer fronteiras entre trabalho remunerado, lazer e sociabilidade podem questionar as hipóteses que formulámos e os resultados que obtivemos permitir-nos-ão igualmente aprofundar esta discussão.

Para além das horas de trabalho remunerado, lazer e actividades domésticas, contamos com mais algumas variáveis para nos ajudar a indagar quanto à relação entre o voluntariado e a ocupação do tempo. Quando desenvolvemos esta abordagem (ver 1.5.1), enunciámos na altura a possibilidade do voluntariado ser uma forma de substituição do trabalho, o que implicaria que reformados, desempregados ou domésticos apresentassem maior probabilidade de se tornarem voluntários.

Por outro lado, a teoria tradicional, entendendo que o salário é o custo de oportunidade do voluntariado, faria prever que indivíduos que não têm ocupação profissional com maior probabilidade se tornariam voluntários, pelo facto do seu custo de oportunidade ser menor. Consequentemente, esperamos que estes grupos populacionais estejam sobre representados entre os voluntários quando comparados com a população em geral, o que fica claro nos pontos 2.3 ao 2.5 do Quadro nº 19.

Ainda quanto ao voluntariado enquanto trabalho, teremos que recorrer ao ponto 1.2 do Quadro nº 18 referente ao efeito esperado positivo da instrução. Aquando da reflexão sobre o voluntariado enquanto trabalho, referimos que Chambré e Einolf (2009) entendiam o facto de os voluntários apresentarem maior grau de instrução como sendo representativo de um conjunto de características do capital humano que são valorizadas no mercado de trabalho e que são transferidas para o trabalho não remunerado. Assim, quando analisarmos o grau de instrução, deveremos também equacionar o impacto dos resultados na dimensão do voluntariado enquanto trabalho, sendo que também por esta via se espera um impacto positivo.

Igualmente quanto às actividades domésticas interessa estudar mais um variável cujo efeito esperado foi já descrito no ponto 1.3 do Quadro nº 18. Como discutido anteriormente, Romero (2000) defende que o voluntariado pode ser também uma forma de substituir actividades domésticas, no caso em que a actividade voluntária traga benefícios para membros da família. A presença de filhos não adultos estaria então directamente relacionada com a existência de benefícios adicionais para a

família, desta forma, a análise desta variável tem a dupla função de permitir identificar as características sócio económicas distintivas do voluntário e questionar quanto à possibilidade de o voluntariado também poder ser entendido como actividade doméstica, esperando-se nos dois casos efeitos positivos.

De acordo com estas considerações, podemos esperar que os voluntários apresentem um padrão de ocupação do tempo diferente da população em geral. É a partir deste pressuposto que, no Quadro nº 19, detalhamos os resultados esperados da análise do inquérito no que toca à ocupação do tempo em trabalho, lazer e actividades domésticas, assim como aos grupos ocupacionais reformados, desempregados e domésticos.

**Quadro nº 19 - Resultados esperados quanto ao padrão de ocupação do tempo dos voluntários residentes em Portugal**

2. Os voluntários residentes em Portugal têm padrões de ocupação do tempo distintos da população em geral
2.1 Os voluntários residentes em Portugal trabalham menos horas do que a população em geral
2.2 Ter uma segunda ocupação profissional é menos comum entre os voluntários do que para população em geral
2.3 Os reformados têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral
2.4 Os desempregados têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral
2.5 Os domésticos têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral
2.6 Os voluntários residentes em Portugal ocupam menos tempo em actividades sócio culturais do que a população em geral
2.7 Os voluntários residentes em Portugal ocupam menos horas em trabalhos domésticos do que a população em geral

A última dimensão do voluntariado que pretendemos analisar empiricamente é, exactamente, aquela sobre a qual mais nos importa reter a nossa atenção. Tem sido, como vimos, a mais menosprezada na literatura, não só na sua explicitação teórica, como, igualmente, quanto à validação empírica.

Começámos por justificar, a partir do ponto 1.5.3, que a sociabilidade deveria proposta como uma dimensão da actividade voluntária. Neste sentido, as actividades de voluntariado são entendidas como um ambiente privilegiado de realização de interacções face-a-face, que acontecerão entre voluntários, entre voluntários e beneficiários e entre voluntários e trabalhadores remunerados.

De acordo com estudos já realizados, os voluntários participam mais noutras actividades de interacção social. Para Ruston (2003) essas actividades seriam o apoio aos outros e a participação em actividades sócio culturais. Ora, no inquérito que estudamos, essas actividades surgem também de forma explícita, daí que nos seja possível analisar estas variáveis e esperar que tenham um efeito positivo na participação em actividades voluntárias tal como descrevemos nos pontos 3.1 e 3.2 do

**Quadro nº 20.**

A análise que desenvolvemos quando procurámos estabelecer uma explicitação teórica para a associação entre voluntariado e relações interpessoais levou-nos a conclusões idênticas. Concluímos nesse ponto que os voluntários estão muito activamente envolvidos na produção e no

consumo de bens relacionais, sendo capazes de desenvolver relações interpessoais com custos menores do que os não voluntários. Tal implicará que sejam consumidores/produtores mais intensivos de bens relacionais mesmo fora da actividade voluntária.

Uma outra forma de manifestar a maior preferência por relações interpessoais passará certamente pela escolha das pessoas com quem convivemos. Espera-se que indivíduos com maior apetência por relações interpessoais e mais eficientes na sua produção e consumo tenham uma maior preferência em relacionar-se com pessoas fora da sua esfera familiar, quando comparados com a população em geral.

Para além do apoio a outras famílias, foi ainda possível identificar no inquérito que vamos analisar uma outra variável que nos dá indicações quanto a esta preferência. Falamos na variável relacionada com a escolha da companhia para frequentar sessões de cinema, cujo significado explicaremos no próximo ponto. Interessa agora reter que esta variável assumirá o valor “1” se o inquirido responder que vai ao cinema com amigos e colegas e “0” caso não vá ao cinema ou vá sozinho ou com familiares. Esperamos que esta variável tenha um impacto positivo no voluntariado, o que está expresso no ponto 3.3 do **Quadro nº 20**.

Partindo do pressuposto de que existirá uma associação positiva entre voluntariado e intensidade relacional na vida quotidiana, da análise exploratória destas variáveis, esperamos os resultados que descrevemos no **Quadro nº 20**.

#### **Quadro nº 20 - Resultados esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários residentes em Portugal**

- 
- |   |
|---|
| 3. Os voluntários residentes em Portugal têm um nível de intensidade relacional superior quando comparados com a população em geral |
| 3.1 Os voluntários residentes em Portugal apoiam mais outras famílias do que a população em geral                                   |
| 3.2 Os voluntários residentes em Portugal participam mais em actividades sócio culturais do que a população em geral                |
| 3.3 Os voluntários vão mais ao cinema com amigos e colegas do que a população em geral  |
- 

Numa primeira fase, utilizámos técnicas de estatística descritiva, análise de clusters, testes z de igualdade de proporções, testes Anova para igualdade das médias de vários grupos e teste do qui-quadrado para a independência de variáveis. Iremos analisar os dados de forma a verificar se os resultados esperados que enunciámos se confirmam.

Fazemos notar que, dependendo da explicação utilizada, esperamos resultados de sinal contrário para a variável participação em actividades sócio culturais (resultados esperados 2.6 e 3.2). Por um lado, espera-se que a participação em actividades de lazer, que no inquérito surgem como actividades de natureza sócio cultural, seja inferior para os voluntários, uma vez que voluntariado e lazer concorrem quanto à ocupação do tempo. Por outro lado, espera-se que os voluntários participem mais nestas actividades, o que será sinal de mais intensa sociabilidade.

Na posse desses resultados preliminares, iremos propor um conjunto de hipóteses relacionadas com a probabilidade de participação em actividades de voluntariado e com a escolha do

número de horas de voluntariado. Utilizaremos técnicas econométricos que permitirão, acima de tudo, testar a existência de uma dimensão relacional do voluntariado.

### 5.3 ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DOS VOLUNTÁRIOS QUANDO COMPARADOS COM A AMOSTRA TOTAL

Neste ponto propomo-nos fazer uma análise estatística exploratória do IOT no que concerne às características dos voluntários. O objectivo passa por confirmar ou refutar os resultados que anteriormente previmos quanto às características sócio económicas distintivas dos voluntários. A informação disponibilizada pelo inquérito individual do IOT permite descrever, ainda, outras características dos voluntários cuja análise poderá enriquecer o conhecimento das características distintivas dos voluntários.

Como já referido, da análise da resposta à questão sobre participação em actividades voluntárias, concluímos que 4,6% dos 7027 inquiridos respondeu ter realizado actividades de voluntariado nas últimas quatro semanas através de uma organização.

#### 5.3.1 Caracterização das actividades de voluntariado e das horas de voluntariado por tipo de organização

Analisemos, de seguida, como se distribuem as actividades de voluntariado pelos vários **tipos de organizações** propostas no inquérito, de acordo com as respostas dadas à questão descrita na Figura nº 9.

Figura nº 9 - Questão sobre tipo de organização e duração de voluntariado

13 - De que tipo de organização se trata, quantas vezes exerceu essa actividade de voluntariado e qual foi a duração? (Ex.: Coordenar reuniões, actualizar ficheiro de sócios, angariar fundos, fazer compras, dar refeições, tratar de documentação, visitar presos, dar apoio a actividades desportivas de jovens)			
	1 Sim	2 Número de vezes que deu apoio, no total das 4 semanas	3 Duração do apoio, no total das 4 semanas (em horas)
(Mais de uma resposta possível)			
*01 Organização ligada à igreja .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*02 Organização de solidariedade social ou humanitária .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*03 Organização desportiva .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*04 Organização cultural e recreativa .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*05 Sindicato .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*06 Partido político .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*07 Organização profissional .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*08 Organização de defesa do ambiente .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*09 Organização de promoção de direitos cívicos .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
*10 Outro tipo de organização .....	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
(especifique):			

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

Para interpretar estes resultados é importante ressaltar que alguns indivíduos oferecem o seu tempo de voluntariado a mais do que um tipo de instituições. Daí que entendemos chamar-lhe distribuição das actividades de voluntariado e não distribuição de voluntários. As actividades de

voluntariado são em número superior aos voluntários e dependerão do número de actividades em que cada voluntário se envolve.

De acordo com a interpretação do Gráfico nº 1, o tipo de organização mais presente nas respostas dos voluntários é a Igreja, sendo, ainda assim, abusivo concluir que todos estes voluntários prestam serviços de cariz religioso, uma vez que muitos Centros Paroquiais têm estruturas de apoio à comunidade, contando com a participação de voluntários na prestação desses cuidados. A diferença para o segundo tipo de organização mais referido pelos voluntários é acentuada, dado que as organizações de solidariedade social representam menos de metade do peso daquelas que são ligadas à Igreja.

As organizações de natureza cultural e recreativa e as que prosseguem fins desportivos ocupam o terceiro e quarto lugares, respectivamente. Com muito menor peso encontramos a participação em partidos, organizações profissionais e sindicatos. Praticamente residual é a participação em actividades propostas pelas organizações ambientais e de promoção dos direitos cívicos. Uma categoria que abarca todas as outras actividades não identificadas foi assinalada por 11% dos voluntários.

**Gráfico nº 1 - Repartição das actividades voluntárias por tipo de organização**

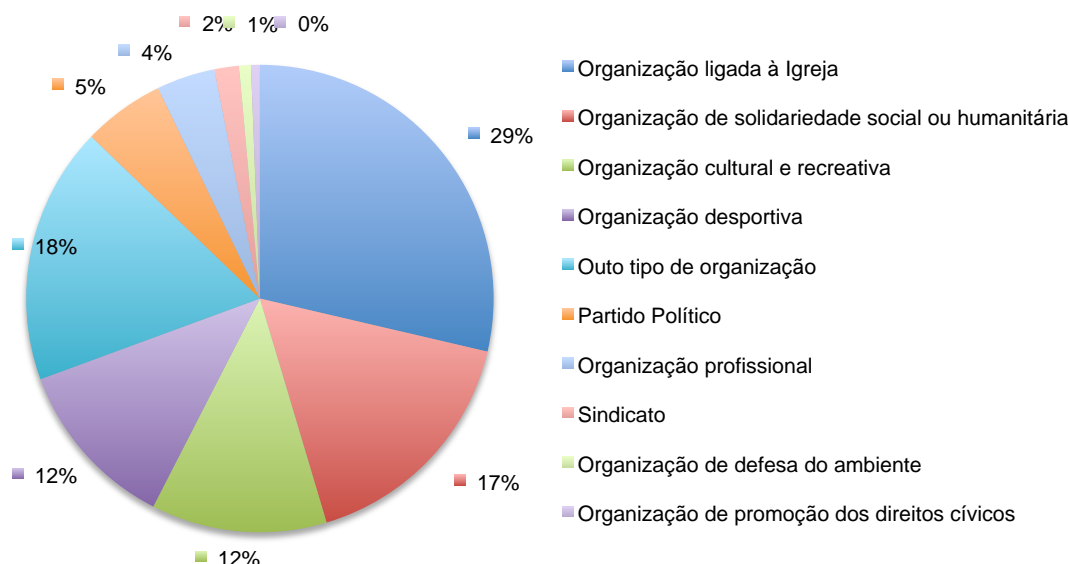


A **distribuição do número de horas** doadas pelos tipos de organização é muito semelhante à distribuição das actividades voluntárias, como se torna evidente após a análise do Gráfico nº 2. A única observação a fazer prende-se com o facto de 36% dos voluntários estarem envolvidos em organizações ligadas à Igreja, mas estas apenas ocuparem 29% do total do número de horas. Tal dever-se-á, certamente, ao facto de, em média, as actividades relacionadas com a Igreja ocuparem menos horas a cada voluntário quando comparadas, por exemplo, com actividades de cariz social, desportivo ou cultural/recreativo. Em média, os voluntários que mais horas doam são os que



participam em actividades de organizações profissionais, de outras organizações e em partidos políticos.

**Gráfico nº 2 - Repartição do número de horas de voluntariado pelo tipo de organização**



**Quadro nº 21 - Número de horas médio de voluntariado por tipo de organização**

Tipo de organização	Número de horas médio
Organização ligada à Igreja	16
Organização de solidariedade social ou humanitária	21
Organização cultural e recreativa	18
Organização desportiva	21
Outro tipo de organização	32
Partido Político	30
Organização profissional	33
Sindicato	15
Organização de defesa do ambiente	11
Organização de promoção dos direitos cívicos	12

Fonte: IOT, Portugal, INE, 1999

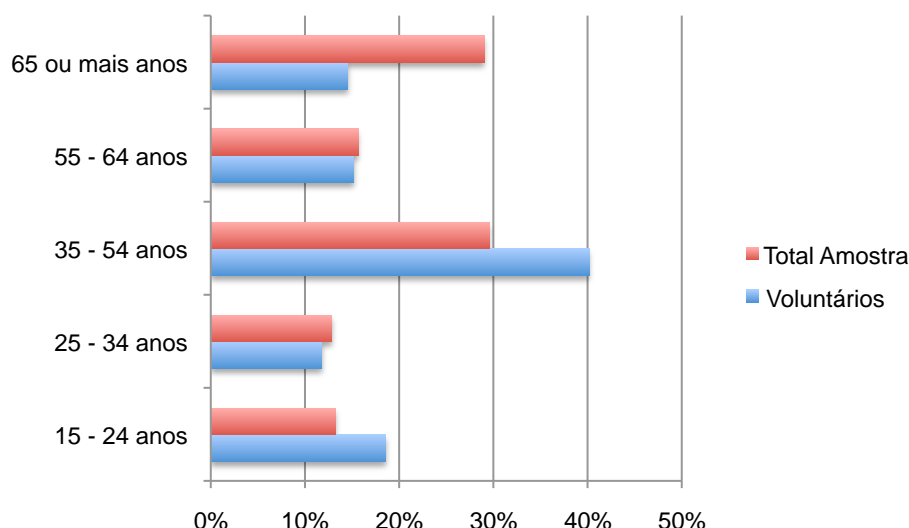
### 5.3.2 Caracterização sócio económica dos voluntários por comparação com a amostra total

Analisando a distribuição do género, concluímos que o **sexo masculino está em maioria entre os voluntários**, quando, na amostra total, acontece exactamente o contrário: os homens representam 51% dos voluntários, mas apenas 45% do total de inquiridos<sup>178</sup>. Esta diferença de proporções é estatisticamente significativa.

<sup>178</sup> Há uns anos atrás, na apresentação de uma sondagem realizada em Portugal que chegava exactamente à mesma conclusão, este resultado fez indignar a assembleia, que teria a percepção de que, em Portugal, o

O único tipo de organização em que a presença de mulheres é substancialmente mais forte é o conjunto de organizações ligadas à Igreja. Ora, como neste caso, em média, os voluntários doam menos horas, daqui resultará que a diferença entre o peso dos homens seja maior no número de horas doado do que na taxa de participação. Os outros casos em que a presença das mulheres é também superior são as organizações de defesa dos direitos cívicos, as organizações profissionais e as organizações de solidariedade social e humanitária.

**Gráfico nº 3 - Distribuição etária dos voluntários e da amostra total**



A **distribuição etária** também revela algumas diferenças entre a amostra e o grupo dos voluntários, sendo que as mais notórias são encontradas nos dois grupos etários do topo e da base da pirâmide etária, acima de tudo para os mais velhos como descrito pelo Gráfico nº 3. A população jovem (dos 15 aos 24 anos) está sobre representada no grupo dos voluntários quando a comparamos com a população jovem da amostra total, o que também acontece para os que têm idades compreendidas entre os 35 e os 54 anos, que representam 40% dos voluntários, mas apenas 29,5% da população na amostra total. Já os indivíduos com idades superiores a 65 anos estão sub-representados na população voluntária. Qualquer destas diferenças de proporções entre grupos é estatisticamente significativa. A idade média dos voluntários é mais baixa do que a da amostra total, 45 anos no primeiro caso e 50 anos no segundo, esta diferença é significativa para um valor de significância de 1%.

O **estado civil** tem uma distribuição em termos relativos semelhante entre os dois grupos. Queremos com isto dizer que, tal como entre a população em geral, o estado civil mais representado entre os voluntários é o dos casados e o que apresenta menor peso é o dos separados/divorciados. Ainda assim, o peso de cada categoria de estado civil entre os voluntários e a amostra total apresenta

---

voluntariado se faria no feminino. Ganha acrescida importância a investigação que permite caracterizar de forma objectiva fenómenos como este.

diferenças significativas para algumas categorias, como é o caso dos casados e viúvos, sub-representados entre os voluntários, e dos solteiros que surgem sobre representados.

Um dos resultados que previmos refere-se ao **número de crianças**. Nenhum voluntário declarou ter no seu agregado familiar mais que dois bebés ou mais que quatro crianças<sup>179</sup>. No entanto, estes valores são também muito reduzidos quando analisamos a amostra na sua globalidade.

A pertença a agregados familiares sem bebés, com um peso de 91% entre os voluntários, está sobre representada neste grupo quando comparamos com a amostra total, ao contrário do que acontece para a presença de um bebé. A diferença da proporção entre os grupos é significativa no caso destas categorias, o que não acontece para a presença de dois bebés, que sendo maior entre os voluntários, não apresenta uma diferença significativa entre os grupos.

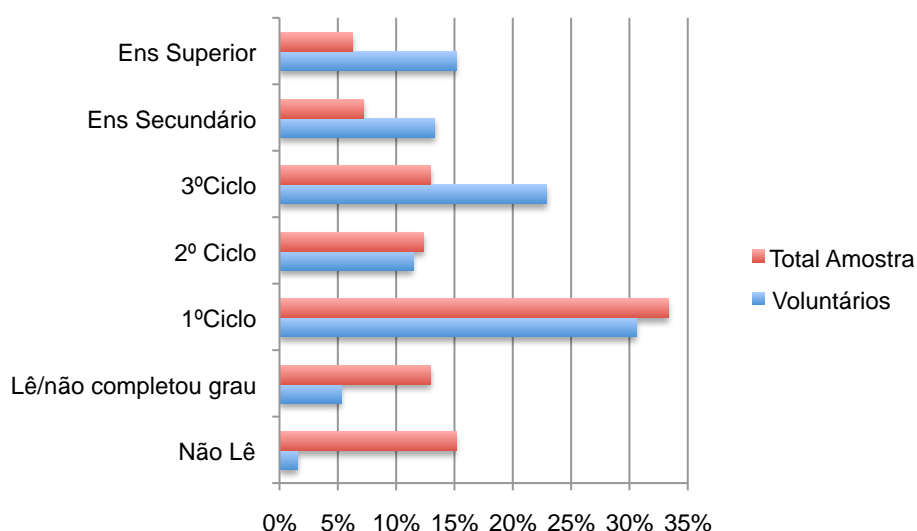
Os voluntários pertencem a agregados familiares que, em média, têm menos bebés do que a amostra total e esta diferença é significativa para um nível de significância de 10%.

Quanto ao número de crianças, a diferença entre os grupos não se mostrou significativa, ainda assim, o peso das famílias sem crianças é ligeiramente inferior entre os voluntários, ao contrário do observado para a presença de uma e duas crianças.

Os voluntários vivem em agregados familiares que, em média, têm mais crianças do que os indivíduos pertencentes à amostra total, ainda que as diferenças entre os grupos não sejam significativas.

Já no **grau de ensino**, as diferenças encontradas são muito mais acentuadas, o que aliás confirma todos os estudos internacionais, uma vez que a variável mais consensual em termos de impacto positivo na participação em actividades de voluntariado é sempre o nível de instrução.

**Gráfico nº 4 - Distribuição da Escolaridade dos Voluntários e da Amostra Total**



<sup>179</sup> Na base de dados, as variáveis surgem como “bebés” e “crianças”, no entanto não encontramos qualquer esclarecimento sobre as respectivas idades. Assumimos que entendem bebés como crianças até aos 6 anos e crianças as que têm entre 6 e 15 anos. Isto porque no inquérito do agregado familiar eram colocadas duas perguntas sobre a presença de crianças dentro destas faixas etárias.

Analisando os valores acumulados, concluímos que mais de metade dos voluntários tem o terceiro ciclo do ensino básico ou um grau superior, enquanto para o total da amostra nem um quarto dos indivíduos possui este nível de instrução mínimo.

No

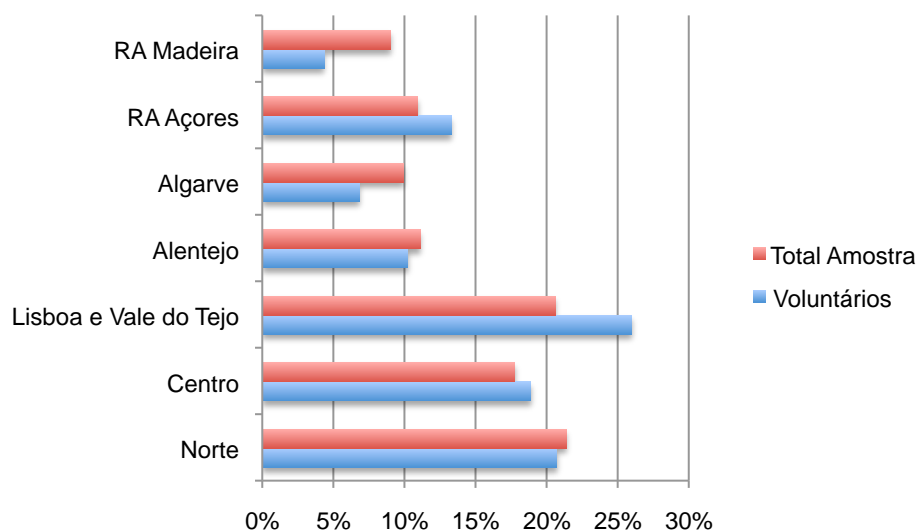
**Gráfico nº 4** são bem visíveis as diferenças de escolaridade entre voluntários e o total dos inquiridos. Para os quatro níveis de instrução mais baixos, a percentagem de indivíduos da amostra total é sempre maior. Ao contrário do que acontece para os três graus mais elevados de escolaridade, em que a percentagem de indivíduos voluntários que possui estes graus é sempre superior à percentagem para o total. Nos dois níveis de escolaridade extremos este fenómeno é bem visível. Entre os voluntários apenas 1,5% dos indivíduos são analfabetos, valor que atinge os 15% (dez vezes mais) para a amostra. Já no outro extremo, analisando o ensino superior, 15% dos voluntários completaram este grau, duas vezes e meia mais do que se verifica para a amostra em geral.

As diferenças de proporções entre os grupos revelaram-se estatisticamente significativas para todos os níveis de instrução, com excepção do 1º e 2º ciclos.

Os voluntários têm em média mais anos de escolaridade do que os indivíduos que pertencem à amostra total e as diferenças são significativas para um nível de significância de 1%.

A **distribuição geográfica** do total dos inquiridos e da subamostra de voluntários apresenta características ligeiramente diferentes, o que se torna bem visível pela apreciação do Gráfico nº 5. A região mais representada na amostra total é a região Norte (ainda que com uma diferença ligeira em relação a Lisboa e Vale do Tejo), diferentemente do que se passa para os voluntários, em que Lisboa e Vale do Tejo surge como a região com mais indivíduos. Para além desta região, em que os voluntários estão sobre representados em relação ao total dos inquiridos, uma diferença significativa entre os dois ocorre na Região Autónoma da Madeira, onde os voluntários estão sub-representados: enquanto na amostra total os residentes na Madeira representam 9% da população, os voluntários madeirenses são apenas 4% dos voluntários nacionais. As únicas categorias que apresentam diferenças de proporções entre os grupos significativas são a Madeira e Lisboa e Vale do Tejo.

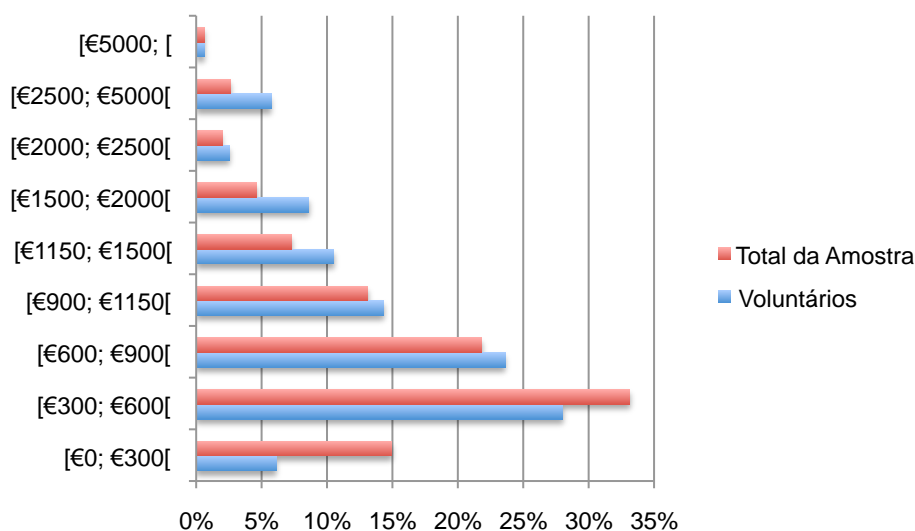
**Gráfico nº 5 - Distribuição Geográfica dos Voluntários e da Amostra Total**



Analisemos o **rendimento dos agregados familiares**. Note-se que esta variável levanta alguns problemas acima de tudo quando for realizada a análise econométrica. Os valores do rendimento são valores para todo o agregado familiar e ainda que seja possível identificar o número de membros, o facto de a variável não ser medida de forma contínua, impossibilita o cálculo do rendimento *per capita*. Na interpretação dos resultados havemos de acautelar que não estaremos a falar do rendimento de cada indivíduo, mas do rendimento do seu agregado familiar.

O escalão em que mais famílias se encontram, quer para a amostra quer para o subgrupo dos voluntários, é o compreendido entre €300 e €600<sup>180</sup> mensais. Na distribuição dos valores de rendimento fica bem claro no Gráfico nº 6 que as duas classes de menor rendimento têm maior peso no total da amostra do que para os voluntários. Todas as outras classes, com rendimentos mais elevados, têm uma maior expressão entre os voluntários do que para a amostra total. Isto quer dizer que os agregados familiares em que há voluntários tenderão a usufruir de um rendimento líquido mensal superior. Veja-se, por exemplo, que 6% das famílias com voluntários têm rendimentos inferiores a €300, enquanto que para o total da amostra encontramos 15% das famílias nesta situação. No outro extremo, aproximadamente 6% dos agregados familiares em que existem voluntários tem rendimentos entre €2500 e €5000, sendo que, para o total da amostra, não chegam a 3% as famílias estão nesta situação.

**Gráfico nº 6 - Distribuição do Rendimento dos Voluntários e da Amostra Total**



Analisando de forma global, foram mais as categorias para as quais as diferenças de proporções se mostraram significativas entre os grupos, do que as que não revelaram significância estatística.

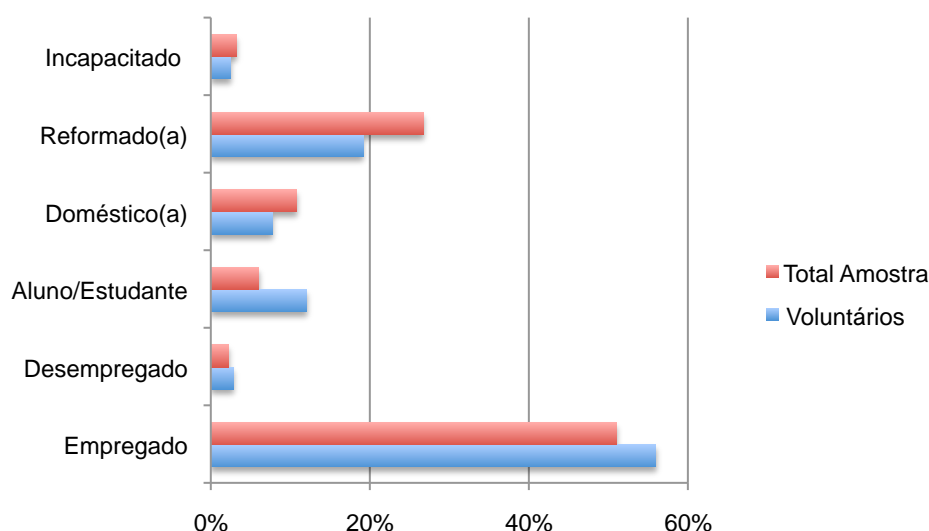
Indiciando já a possibilidade de não se confirmarem alguns dos resultados que previmos, observamos que as **situações perante o emprego** que sugerem mais tempo disponível apresentam

<sup>180</sup> No inquérito as questões são ainda colocadas em “contos”, os valores apresentados na nossa análise são aproximados para euros. Em 1999, o salário mínimo nacional era, convertido para euros, €305,76.

menor peso para os voluntários do que para o total da amostra, com excepção dos desempregados, o que facilmente concluímos da leitura do Gráfico nº 7. Para os grupos de “activos” académica ou profissionalmente, o seu peso na amostra de voluntários é superior ao peso na amostra total. A maior diferença é encontrada entre os estudantes, que representam 6% do total da amostra, mas 12% dos voluntários, revelando-se as diferenças de proporções estatisticamente significativa para esta categoria.

As classes “doméstico(a)”, “reformado(a)”, “incapacitado para o trabalho” e “outros inactivos” estão, como vimos, sub-representadas na amostra dos voluntários, e esta diferença é mais notória no caso dos reformados, que representam 26,7% da amostra total e 19,1% dos voluntários, também para esta categoria as diferenças de proporções entre grupos revelaram significância estatística.

**Gráfico nº 7 - Distribuição da Situação perante o Emprego dos Voluntários e da Amostra Total**

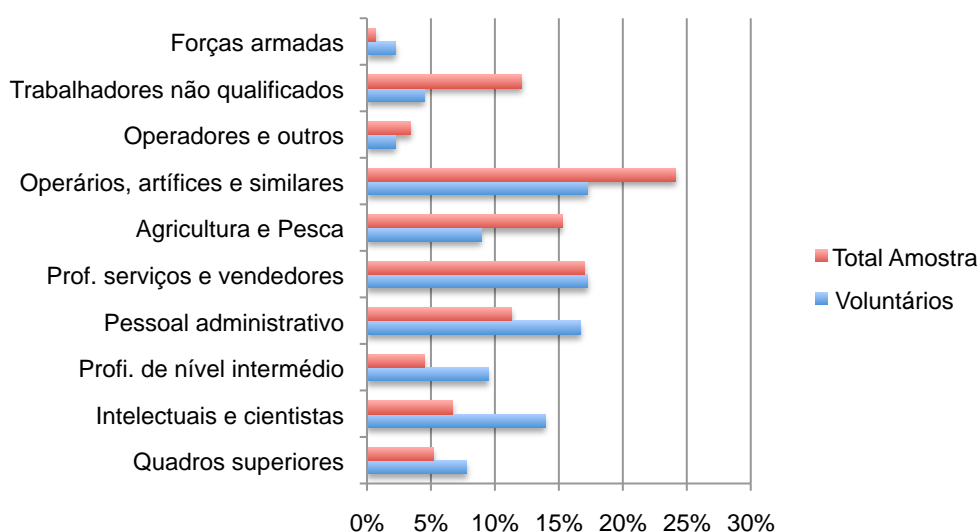


Ao contrário, alguma ligação ao mercado de trabalho poderá estar relacionada com a opção de se tornar voluntário. Note-se que, para além dos empregados, os desempregados também estão mais presentes entre os voluntários do que na amostra. Podemos, com certeza, afirmar que os desempregados, ainda que não estando a trabalhar, têm uma ligação muito mais próxima com o mercado de trabalho do que os domésticos, reformados e os outros inactivos.

Também na área de **actividade económica dos inquiridos empregados** encontramos diferenças entre a amostra e a subamostra. Sendo que a maior diferença é a relativa ao peso dos serviços que é superior para os voluntários (69%) do que para o total (56%). Esse valor é compensado pelo menor peso da indústria, construção e agricultura e pesca.

Quando analisamos a **profissão principal** dos inquiridos, a análise do Gráfico nº 8 revela que o peso das profissões mais qualificadas é sempre superior para os voluntários e as menos qualificadas estão mais representadas no total da amostra.

**Gráfico nº 8 - Distribuição da Profissão Principal nos Voluntários e Amostra**



Se, com excepção das Forças Armadas, assumirmos que as profissões estão ordenadas por nível decrescente de qualificação (o que poderá ser discutível num ou noutro caso), poderemos visualizar no gráfico com clareza como as profissões mais qualificadas (até profissionais de serviços e vendedores) estão mais representadas entre o grupo dos voluntários e as menos qualificadas estão o mais representadas a partir daí até aos trabalhos não qualificados. Sendo que a maior diferença entre as duas é, exactamente, para os trabalhadores não qualificados, cujo peso entre todos os indivíduos da amostra é 2,7 vezes maior do que entre os voluntários.

### **5.3.3 Caracterização dos voluntários quanto à ocupação do tempo por comparação com a amostra total**

Quanto à ocupação do tempo por parte dos voluntários, vamos analisar as horas afectas ao trabalho remunerado, ao trabalho doméstico e ao lazer.

Em **relação às horas de trabalho remunerado**, a única diferença estatisticamente significativa ocorre para os que trabalham mais horas. De acordo com os resultados que previmos, os voluntários deveriam trabalhar menos horas, o que não se verifica, isto se analisarmos o grupo dos que trabalham mais de 45 horas, que está sobre representado entre os voluntários. O mesmo acontece, embora sem significância estatística, para a categoria correspondente a trabalhar a tempo integral, isto é de 35 a 40 horas. No entanto, o escalão logo acima, “trabalhar entre 40 e 45 horas”, está sub-representado entre os voluntários.

A diferença das horas médias de trabalho entre voluntários e não voluntários também não é estatisticamente significativa.

Novamente contrariando o que previmos, aqueles que têm uma actividade secundária estão sobre representados entre os voluntários. Entre todos os inquiridos, 6% tem uma segunda ocupação, enquanto este valor atinge os 12% para os voluntários. Estas diferenças nas proporções apresentaram-se estatisticamente significativas.

Como previsto, investigámos outras variáveis relacionadas com a **ocupação do tempo** não exclusivamente ligadas à esfera profissional. O inquérito individual do IOT questiona os indivíduos

quanto à realização de **tarefas domésticas**. As questões prendiam-se com o número de horas (em classes) de ocupação em cada actividade doméstica, incluindo tarefas como cuidados com a casa, cuidados com crianças, jardinagem e serviços administrativos (só a título de exemplo). Somámos as respostas obtidas para todo o tipo de tarefas, obtendo um único indicador que mede a duração em actividades domésticas de cada inquirido.

Para confirmar os resultados que enunciámos, esperaríamos que o envolvimento em actividades domésticas concorresse, na ocupação do tempo, com a participação em actividades de voluntariado. Por outro lado, principalmente na presença de filhos, é possível igualmente prever alguma substituição entre actividades domésticas e voluntariado, tal como desenvolvemos anteriormente.

O interesse na análise desta variável, no entanto, não resulta apenas da possibilidade de confirmar os resultados que previmos. O facto de se notar uma maior presença de homens entre os voluntários, ao contrário do que acontece para a população em geral, motivou-nos também a investir numa análise mais aprofundada da variável ocupação em actividades domésticas, pelo facto de se poder apresentar como uma das potenciais razões para a mais reduzida participação das mulheres em actividades de voluntariado.

Concluímos da análise desta variável que, em média, os voluntários ocupam mais tempo em actividades domésticas, sendo a diferença das médias estatisticamente significativa para um nível de significância de 5%.

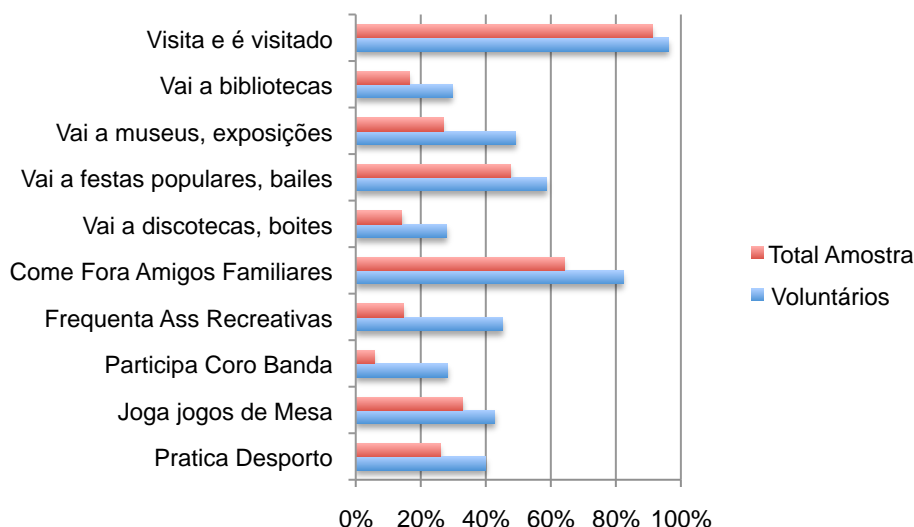
Para averiguar quanto à possibilidade de uma maior sobrecarga das mulheres com tarefas domésticas poder estar ligada à mais baixa taxa de voluntariado, analisámos a participação em actividades de voluntariado por níveis de ocupação com actividades domésticas. Concluímos que, para um mesmo número de horas de actividades domésticas para homens e mulheres, os homens continuam a participar mais em actividades de voluntariado.

Quanto à forma como **ocupam os tempos livres**, também encontramos diferenças para as respectivas distribuições entre voluntários e a amostra total. Os voluntários manifestam maior interesse por todos os tipos de actividades de ocupação de tempos livres. Da prática de desporto, à leitura e a comer fora com amigos e familiares, encontramos sempre os voluntários com maior tendência para ocupar de forma activa os seus tempos livres. A maior diferença entre voluntários e a amostra total acontece para a actividade cantar num coro, tocar numa banda, fazer dança ou teatro. Com excepção de “ver televisão” todas as outras formas de ocupação de tempo livre revelaram diferenças entre voluntários e população estatisticamente significativas.

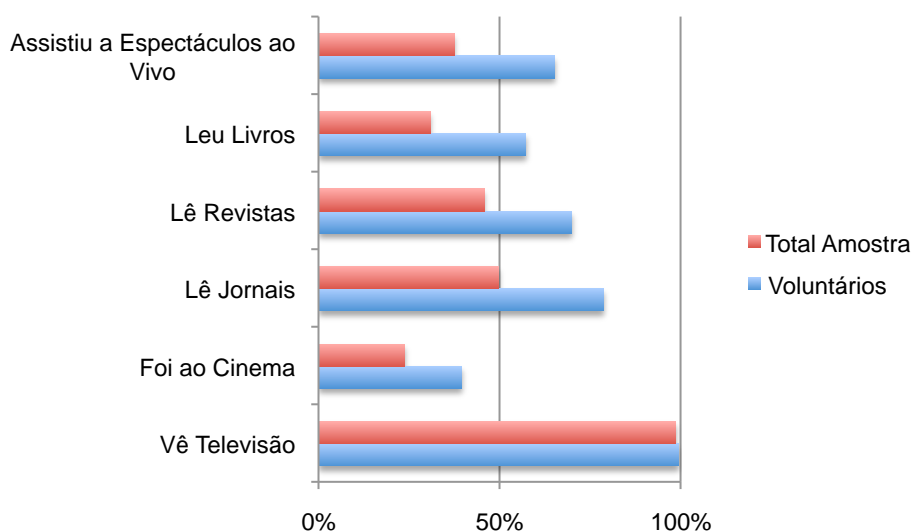
A separação das ocupações de tempos livres em dois gráficos diferentes resulta da forma também diferente como as perguntas foram colocadas. .



**Gráfico nº 9 - Distribuição das Actividades de Ocupação de Tempos Livros nos Voluntários e na Amostra Total - Parte I**



**Gráfico nº 10 - Distribuição das Actividades de Ocupação de Tempos Livros nos Voluntários e na Amostra Total - Parte II**



Em relação ao primeiro grupo de actividades (Gráfico nº 9), era perguntado se os indivíduos se envolviam ou não neste tipo de actividades. No segundo caso (Gráfico nº 10), a questão relacionava-se com a frequência do envolvimento em actividades sócio culturais. O procedimento escolhido foi somar as respostas “Sim, todos os dias”, “Sim, com frequência”, “Sim, algumas vezes” e “Sim, mas raramente” e transformá-las em sim e a resposta “Nunca” em não, para que fossem comparáveis os dois grupos de actividades

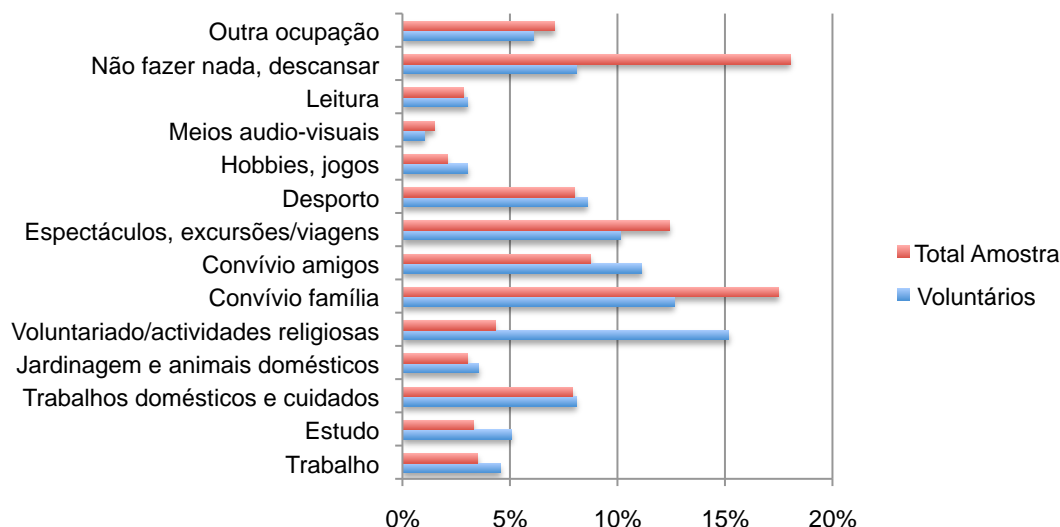
Quando perguntamos se as pessoas se sentem **pressionadas pelo tempo**, é natural que aquelas que trabalham mais horas, têm actividades profissionais secundárias, desempenham mais tarefas domésticas, ocupam mais os seus tempos livres e ainda são voluntárias respondam que sim. É o que acontece a 61% dos voluntários, quando, entre o total dos inquiridos, apenas 44% afirma

sentir essa pressão, sendo estas diferenças estatisticamente significativas. De realçar que é na vida particular e, embora menos, ao fim-de-semana, que a diferença entre os dois grupos é mais notória no que diz respeito a não ter tempo para realizar todas as tarefas.

Sentindo essa pressão do tempo, como ocupariam os voluntários o seu tempo livre se dispusessem de **mais tempo extra**? A principal ocupação que os voluntários escolheriam caso tivessem mais tempo livre seria, exactamente, realizar mais actividades de voluntariado. Em segundo lugar, conviveriam mais com familiares e amigos e aproveitariam para assistir mais a espectáculos ou viajar. Já o total dos indivíduos coloca em primeiro lugar não fazer nada ou descansar (actividade que surge em 6º lugar para os voluntários). Em segundo lugar elegem o convívio com a família, de seguida assistir a espectáculos ou viajar e em quarto lugar conviver com amigos.

É interessante, aliás, conferir para que tipo de ocupação existem diferenças significativas entre voluntários e amostra total. É o que acontece para estudar, que para os voluntários tem um peso duas vezes superior ao da amostra total, praticar mais actividades de voluntariado, com um peso quase cinco vezes superior do que para a amostra, o convívio com os amigos, também mais presente entre os voluntários e não fazer nada ou descansar, sendo que, neste caso, o peso dos voluntários é inferior ao da amostra total

**Gráfico nº 11 Distribuição da Ocupação de mais Tempo Extra nos Voluntários e na Amostra Total**



### 5.3.4 Caracterização da intensidade relacional dos voluntários por comparação com a amostra total

Como vimos anteriormente, utilizaremos as variáveis apoio a outras famílias e participação em actividades sócio culturais para medir a sociabilidade dos indivíduos. Incluiremos igualmente a análise de uma terceira variável, que nos diz se o inquirido vai ao cinema com familiares e amigos. Este tópico será aprofundado já de seguida, mas, ainda assim, alguns resultados preliminares podem ter interesse nesta primeira fase.

De uma breve análise concluímos que o **apoio dado a outras famílias** é igualmente revelador de que os voluntários têm um comportamento distinto dos outros indivíduos. Isto porque, enquanto entre todos os inquiridos, 19,2% afirma dar apoio a outras famílias (não está incluído o voluntariado), no caso dos voluntários esta percentagem aumenta para mais do dobro, com um valor de 39%. Para além deste resultado, observa-se igualmente um peso diferente dos grupos alvo destinatários destas ajudas.

Em todos os tipos de ajuda, a família está sempre menos presente nos voluntários e os colegas mais presentes, conclusão que desenvolveremos mais à frente.

O maior envolvimento dos voluntários em todas as **actividades sócio culturais**, que concluímos no ponto anterior sobre o lazer, tem para nós uma dupla interpretação, uma vez que esse envolvimento mede o grau de sociabilidade dos indivíduos. Assim, podemos concluir que os voluntários têm maior intensidade relacional do que a população total, qualquer que seja a actividade sócio cultural escolhida para a análise. A maior diferença entre a amostra de voluntários e a população total, como já vimos, verifica-se para cantar numa banda ou coro, fazer teatro ou dança, seguido de frequentar associações recreativas. Ora, estas serão, provavelmente, das actividades sócio culturais propostas mais intensas em interacções face a face, principalmente envolvendo outras pessoas que não familiares.

Quanto à variável relativa às idas ao cinema, concluímos que aqueles que vão ao **cinema com amigos e colegas** têm um peso superior entre os voluntários do que na amostra total. Sendo essa proporção mais do dobro para os voluntários e a diferença estatisticamente significativa.

## **5.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DA ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS DOS VOLUNTÁRIOS**

### **5.4.1 Aferição da validade dos resultado esperados quanto às características sócio económicas dos voluntários**

Concluímos que, genericamente, estávamos correctos ao prever que os voluntários têm características sócio económicas diferentes da população em geral. Ainda que a reduzida sofisticação da análise só nos permita retirar conclusões muito limitadas, confirma-se que os voluntários residentes em Portugal vivem em agregados familiares com rendimento superior ao da população e o que grau de instrução é também mais elevado. Quanto à presença de filhos com menos de 15 anos, não podemos confirmar o resultado que propusemos, uma vez que a presença de bebés é menor entre os voluntários e a de crianças até aos 15 anos, ainda que seja maior, a diferença não é estatisticamente significativa. No que toca ao estado civil, os casados são a categoria com mais peso entre os voluntários, mas estão sub-representados em relação à amostra total, o que não nos permite corroborar o que havíamos previsto. Quanto à idade, o grupo etário dos 35 aos 54 anos é, efectivamente, o mais representado entre os voluntários e tem mais peso do que na amostra total, ainda que a maior diferença entre grupos se verifique para os jovens até aos 24 anos.

**Quadro nº 22 - Aferição da validade dos resultados esperados quanto às características sócio económicas dos voluntários**

1. Os voluntários portugueses têm características sócio económicas distintas da população em geral.	<b>C</b>
1.1 Os voluntários portugueses vivem em agregados familiares com rendimento superior ao da população em geral	<b>C</b>
1.2 Os voluntários portugueses têm um nível de instrução superior ao da população em geral	<b>C</b>
1.3 A presença de filhos com menos de 15 anos é superior entre os voluntários do que na população em geral	<b>NC</b>
1.4 O estado civil “Ser casado” tem mais peso entre os voluntários do que na população em geral	<b>CE</b>
1.5 O grupo etário “entre 35 e 54 anos” tem mais peso entre os voluntários do que na população em geral	<b>C</b>
<b>C</b> - confirma <b>NC</b> - não confirma <b>CE</b> - contrário ao esperado <b>C</b>	

Para além destas conclusões, podemos igualmente avançar que há uma maior presença de homens entre os voluntários, assim como de indivíduos com profissões mais qualificadas. Em termos de distribuição geográfica, é a região Lisboa e Vale do Tejo que tem maior peso entre os voluntários, ao contrário do que acontece na Madeira. As categorias com ligação ao mercado de trabalho: empregados e desempregados e, acima de tudo, os estudantes, têm mais peso entre os voluntários, ao contrário dos domésticos, outros inactivos e reformados. Mas as únicas categorias em que a diferença tem significância estatística são os estudantes e reformados, ainda que com sinais contrários.

**5.4.2 Aferição da validade dos resultados esperados quanto à ocupação do tempo por parte dos voluntários**

**a. Diferenças nas horas de ocupação em trabalho remunerado**

Em relação às horas de trabalho remunerado, quase todos os resultados que previmos são refutados pela análise exploratória dos dados.

Quanto ao resultado esperado de que “os voluntários trabalham menos horas do que a população em geral”, não podemos confirmá-lo e o facto de aqueles que trabalham mais horas estarem sobre representados entre os voluntários levaria a concluirmos exactamente o contrário, ainda que a diferença das horas médias de trabalho entre voluntários e não voluntários não seja estatisticamente significativa.

Mais clara é a recusa do resultado esperado sobre a segunda ocupação profissional. Aqueles que têm um segundo emprego estão sobre representados entre os voluntários e a diferença nas proporções apresentou-se estatisticamente significativa.

As conclusões que vimos já relativas às características sócio económicas dos voluntários permitem-nos avançar que não se confirmam os resultados que prevíamos para o peso daqueles que têm mais tempo disponível ainda que para os desempregados a conclusão seja diferente.

Os domésticos e os reformados estão sub-representados entre os voluntários, no entanto, apenas para os reformados a diferença tem significância estatística. Os desempregados, efectivamente, estão mais presentes entre os voluntários, mas essa diferença não se revelou estatisticamente significativa.

Havíamos igualmente previsto, o que viemos a confirmar, que os mais instruídos estariam sobre representados entre os voluntários e que este resultado poderia ser entendido como uma aproximação entre trabalho remunerado e trabalho voluntário.

#### **b. Diferenças nas horas de ocupação em lazer**

Da análise que fizemos fica bem claro que não podemos confirmar o que prevíamos em relação à ocupação do tempo de lazer dos voluntários.

Os voluntários residentes em Portugal ocupam o seu tempo de lazer de forma mais activa do que a população total. Se excluirmos a televisão, para todas as outras formas de lazer, sejam elas recreativas, de natureza desportiva, cultural, de convivialidade ou outras, as diferenças entre os voluntários e a amostra total são significativas.

#### **c. Diferenças nas horas de ocupação em actividades domésticas**

Por último, faltará conferir a validade das conclusões que previmos para a ocupação das horas em actividades domésticas.

Por um lado, entre as categorias que criámos para a realização de tarefas domésticas, aqueles que estão mais libertos destas tarefas têm um peso inferior entre os voluntários do que na amostra total e este resultado é estatisticamente significativo. Para além disso, a média do tempo ocupado em actividades domésticas é mais elevada para os voluntários, sendo a diferença estatisticamente significativa.

No entanto, o resultado esperado para o número de filhos, que poderia ser sinal de substituição de trabalho doméstico por voluntariado, não veio a confirmar-se.

Esta primeira abordagem, ainda que limitada no alcance dos resultados que nos propõe, leva-nos a concluir que, efectivamente, os voluntários residentes em Portugal têm padrões de ocupação do tempo diferentes da população em geral. Confirmando a hipótese geral a este respeito. Ainda assim, as diferenças observadas na ocupação do tempo dos voluntários e da população em geral são quase todas contrárias às que esperávamos.

A questão da ocupação do tempo revela-se, assim, um bom motivo de investigação enquanto factor de influência na tomada de decisão de alguém se tornar voluntário, ainda que de forma diversa da que propusemos inicialmente.

Efectivamente, os voluntários têm padrões de ocupação do tempo diferentes da população em geral, mas não substituem o tempo de trabalho remunerado por voluntariado, nem o tempo que ocupam em tarefas domésticas nem tão pouco o que devotam a actividades de lazer. Segundo a perspectiva tradicional da teoria económica, estes resultados indicariam que o voluntariado não deveria, assim, ser entendido sob qualquer uma destas perspectivas.

No entanto, os voluntários não se distinguirão do resto da população apenas pela sua forma alternativa de ocupação do tempo. Como vimos outros factores distintivos relacionados com a forma como percebem o trabalho e o lazer podem contribuir igualmente para a explicação da não existência de substituição entre voluntariado e cada uma das formas alternativas de ocupação do tempo. Guardamos esta discussão para mais tarde.

Ainda assim, não estamos certamente na presença de seres com natureza “extra-humana”, o dia para os voluntários também tem 24 horas. Quando muito, encontrámos um grupo a que poderíamos chamar indivíduos “turbo”: são voluntários, trabalham mais, ocupam mais tempo em actividades domésticas, demonstram formas de ocupação mais activa dos seus tempos livres e uma verdadeira apetência para estarem sempre ocupados. No entanto, descansar não está nas suas prioridades, ao contrário do comum dos indivíduos. Aliás, será exactamente reduzindo o lazer não activo, ou o tempo de “não fazer nada”, que estes indivíduos encontram o tempo para se dedicarem às outras actividades.

Talvez por essa razão se sintam mais pressionados pelo tempo, ainda que, quase inexplicavelmente, estes “turbo-indivíduos”, caso tivessem mais tempo livre, em vez de o aproveitarem para não fazer nada (primeira escolha para o total da amostra) preferissem ocupá-lo em mais actividades de voluntariado.

**Quadro nº 23 - Aferição da validade dos resultados esperados quanto ao padrão de ocupação do tempo dos voluntários portugueses**

2. Os voluntários portugueses têm padrões de ocupação do tempo distintos da população em geral	<b>C</b>
2.1 Os voluntários portugueses trabalham menos horas do que a população em geral	<b>NC</b>
2.2 Ter uma segunda ocupação profissional é menos comum entre os voluntários do que para população em geral	<b>CE</b>
2.3 Os reformados têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral	<b>CE</b>
2.4 Os desempregados têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral	<b>NC</b>
2.5 Os domésticos têm um peso superior entre os voluntários do que na população em geral	<b>NC</b>
2.6 Os voluntários portugueses ocupam menos tempo em actividades de lazer do que a população em geral	<b>CE</b>
2.7 Os voluntários portugueses ocupam menos horas em trabalhos domésticos do que a população em geral	<b>CE</b>
<b>C-</b> confirma <b>NC-</b> não confirma <b>CE-</b> contrário ao esperado	

Teria sido interessante para a nossa análise construir uma variável que permitisse captar o lazer não activo. Mas os dados com que trabalhamos não permitiram que a análise do lazer não activo ultrapassasse este nível de abordagem meramente exploratório.

A questão relacionada com a televisão, vulgarmente entendida como uma forma de lazer não activo (ver, a título de exemplo, Smith, 1994), não permite uma resposta relativa ao número de horas.

Os inquiridos são confrontados com três possibilidades de resposta: nunca vê televisão, raramente vê televisão ou vê televisão frequentemente. Alguém que acompanhe, por exemplo, as notícias regularmente na televisão, será levado a responder “com frequência”, da mesma forma que alguém para quem a televisão seja praticamente a única forma de “lazer”.

Uma outra questão poderia permitir construir uma variável que captasse a preferência por lazer não activo. Referimo-nos à pergunta sobre que actividade que os inquiridos escolheriam se tivessem mais tempo livre. Entre as respostas possíveis, estava incluída “não fazer nada, descansar”. No entanto, esta questão não foi colocada a todos os elementos da amostra, mas apenas aos que já tinham respondido anteriormente que se sentiam pressionados pelo tempo, daí que não possuamos esta resposta para a totalidade da amostra.

Vimo-nos, assim, na impossibilidade de testar se a escolha de formas de lazer não activo estará negativamente associada à participação em actividades de voluntariado, o que poderia contribuir para a explicação mais genérica do voluntariado enquanto forma de ocupação do tempo.

#### **5.4.3 Aferição da validade dos resultados esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários**

Qualquer das variáveis escolhidas para analisar a sociabilidade confirmou o comportamento que se esperava, revelando uma maior intensidade relacional dos voluntários em relação à amostra total, independentemente da forma proposta para o medir.

Os grupos alvo escolhidos pelos voluntários para o apoio dado a outras famílias revela um interesse maior por contactos sociais por parte dos voluntários que mais frequentemente ajudam pessoas com menor relação de proximidade. O mesmo acontece com as idas ao cinema com amigos e colegas que também estão sobre representadas entre os voluntários.

Por outro lado, o facto de terem uma actividade de ocupação de tempo livre em actividades sócio culturais mais intensa indicia essa mesma predisposição, dado que parte dessas formas de ocupação implicam um elevado grau de interacção social. Aliás, a maior diferença entre a amostra total e os voluntários no que toca a este aspecto encontra-se precisamente em duas actividades “intensivas” em relações interpessoais.

#### **Quadro nº 24 - Aferição dos resultados esperados quanto à intensidade relacional dos voluntários portugueses**

3. Os voluntários portugueses têm um nível de intensidade relacional superior quando comparados com a população em geral	<b>C</b>
3.1 Os voluntários portugueses apoiam mais outras famílias do que a população em geral	<b>C</b>
3.2 Os voluntários portugueses participam mais em actividades sócio culturais do que a população em geral	<b>C</b>
3.3 Os voluntários vão mais ao cinema com amigos e colegas do que a população em geral	<b>C</b>

**C**- confirma **NC**- não confirma **CE**- contrário ao esperado

No próximo ponto iremos desenvolver a análise empírica da intensidade relacional, avançando na construção de índices que nos permitirão avaliar a relação entre sociabilidade e participação em actividades de voluntariado.

## 5.5 INTENSIDADE RELACIONAL E VOLUNTARIADO

Assente em resultados encorajadores da primeira abordagem exploratória dos dados e na revisão teórica que fizemos sobre o tema, propusemo-nos desenvolver a análise da relação entre o grau de interação social e a participação em actividades de voluntariado.

Como já avançado anteriormente, as variáveis escolhidas foram o apoio prestado a outras famílias, a participação em actividades sócio culturais de ocupação do tempo e a ida ao cinema com amigos e colegas. Em matéria de sociabilidade, parece ser o IOT uma fonte privilegiada de informação, por terem sido inquiridos um conjunto de comportamentos a que raramente podemos ter acesso.

Com base nas duas primeiras variáveis avançamos na construção de índices que nos proporcionam informação sobre duas dimensões da vida relacional dos indivíduos. A natureza binária da terceira variável não nos permitiu fazer o mesmo tipo de análise.

### 5.5.1 O apoio prestado a outras famílias como medida de intensidade relacional

O apoio prestado a outras famílias foi, assim, uma das variáveis que analisámos, concluindo que os voluntários têm um comportamento distinto dos outros indivíduos.

Entre os voluntários, 39,2% apoia outras famílias, enquanto que entre os não voluntários esta percentagem desce para menos de metade, 18,2%.

**Quadro nº 25 - Apoio a Outras Famílias e Voluntariado**

		Trabalho voluntário nas últimas 4 semanas	
		Sim	Não
Apoio a Outras Famílias	Sim	39,2%***	18,2%***
	Não	60,8%***	81,8%***
		valor	P value
Qui-quadrado		88,860	0,000***
*** nível de significância de 1%			

De acordo com o teste do qui-quadrado, rejeitamos a independência entre o facto de se ser voluntário e prestar ou não apoio a outras famílias, para um nível de significância de 0,01.

Observa-se igualmente um peso diferente dos grupos alvo destinatários destas ajudas (família, vizinhos, amigos e colegas). Em todos os tipos de ajuda, a família está sempre menos presente nos voluntários e os colegas mais presentes. Aliás, se somarmos os apoios prestados a colegas e amigos veremos que o conjunto dos dois tem sempre um peso superior entre os destinatários dos voluntários, quando comparados com os destinatários dos não voluntários. O contrário acontece se somarmos os vizinhos e familiares, que estão sub-representados entre os voluntários (Quadro nº 26).



Esta observação pode indiciar um grau superior de interesse por contactos sociais por parte dos voluntários. As relações com familiares e vizinhos parecem requerer menor iniciativa por parte dos indivíduos. Isto por existir, à partida, uma proximidade quer afectiva, no primeiro caso, quer física, no segundo, que mais facilmente proporcionará situações de ajuda mútua. Já este tipo de relação com amigos e colegas dependerá certamente da iniciativa individual, podendo indiciar uma predisposição para este tipo de contactos sociais.

Através de testes às diferenças de proporções, no caso do apoio noutras tarefas e no cuidado às crianças, concluímos que as proporções para os não voluntários são sempre menores no caso do apoio a amigos e colegas e para os voluntários sempre menores no caso de familiares e vizinhos.

**Quadro nº 26 - Tipo de Apoio a Outras Famílias e Destinatários do Apoio**

		Trabalho voluntário nas últimas 4 semanas	
		Sim	Não
Apoio outras tarefas	Família e Vizinhos	62,8%**	79,2%**
	Amigos e Colegas	37,2%**	20,8%**
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		6,041	0,014**
Apoio refeições	Família e Vizinhos	82,6%	88,6%
	Amigos e Colegas	17,4%	11,4%
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		1,342	0,247
Apoio arranjo casa	Família e Vizinhos	90,5%	91,7%
	Amigos e Colegas	9,5%	8,3%
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		0,038	0,846
Apoio cuidados crianças	Família e Vizinhos	81,2%**	92,9%**
	Amigos e Colegas	18,8%**	7,1%**
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		5,214	0,022**
Apoio cuidados adultos	Família e Vizinhos	76,5%*	87,7%*
	Amigos e Colegas	23,5%*	12,3%*
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		3,033	0,082*
Apoio serviços administrativos	Família e Vizinhos	82,6%	88,6%
	Amigos e Colegas	17,4%	11,4%
	Qui-quadrado	valor	<i>P value</i>
		1,342	0,247
* nível significância 10%			
**nível de significância de 5%			

Para criar um índice que permita, ainda que de forma indirecta, medir o grau de intensidade relacional dos indivíduos de acordo com esta dimensão de apoio a outras famílias, somámos as variáveis “duração total” para todos os tipo de apoio, excluindo, no entanto, a ajuda a agregados familiares que pertençam à mesma família, à qual atribuímos o valor “0”.

Esta foi uma importante decisão metodológica. Não é consensual a não consideração das relações familiares na medição da sociabilidade, Ruston (2003) e Nie et al. (2002), por exemplo, não fazem esta separação. No entanto, acreditamos que muitas vezes tal terá que ver com a dificuldade em separar os dois tipos de relações nos dados disponíveis.

Corneo (2005) apresenta uma distinção entre “lazer solitário” e “lazer social” na qual fundamentamos a nossa escolha. Na sua definição de lazer social apercebemo-nos da não inclusão das relações familiares: “inclui coisas como interações pessoais com amigos e vizinhos, a participação na vida dos clubes, corpos religiosos, partidos políticos, sindicatos e várias organizações cívicas” (p.3). Segundo o autor, o lazer social é um conjunto de utilizações do tempo direccionadas para o consumo de bens relacionais.

Na mesma linha, Wilkinson e Bittman (2003) defendem que aqueles que prestam cuidados a familiares se envolvem mais em actividades de lazer realizadas no espaço doméstico e menos provavelmente socializam com outros para além do seu agregado familiar. Já os que cuidam de outros que não os membros da família participam mais em voluntariado formal e informal e têm uma maior propensão para o que os autores apelidam de “sociabilidade pública” (que não se dirige apenas aos mais próximos). Também aqui encontramos fundamento para a decisão que tomámos.

O indicador que obtivemos mede, assim, a duração do apoio, de todos os tipos, em horas, a agregados familiares de vizinhos, colegas ou amigos por parte de determinado indivíduo, nas últimas quatro semanas.

Uma das dificuldades no cálculo deste índice prendeu-se com o elevado número de *missing values* nas variáveis “duração de apoio a outras famílias” para os sete tipos de tarefas diferentes. Acabámos por identificar que a quase totalidade dos *missing values* correspondia à resposta “não” na questão “apoia outras famílias”. Substituímos, então, esses *missing values* por “0”, dado que nos casos em que não se dá apoio a outras famílias, a duração desse apoio será igual a “0” horas para qualquer tipo de tarefa. Ainda assim, permanecemos com 132 observações cujo valor não conseguimos identificar, uma vez que se tratavam de respostas de indivíduos que declararam ajudar outras famílias, mas para as quais não existiam valores atribuídos à duração desse apoio para qualquer uma das sete tarefas propostas para apoio.

Chamámos a esta variável Intensidade Relacional no Apoio a Outras Famílias, que varia entre “0” e 248 horas para as 6895 observações válidas, sendo que apenas 307 declararam apoiar outras famílias.

Começámos por fazer uma análise de diferença de médias para este índice, descrita no Quadro nº 27. As únicas variáveis para as quais as diferenças das médias são significativas para um nível de significância de 1% são o voluntariado e ida ao cinema com amigos e colegas.

Realçamos os valores estatisticamente significativos a 5% e 10%: separados/divorciados com valores médios mais elevados e casados com os valores mais baixos; rendimento, ainda que não seja possível identificar um padrão; as regiões, entre as quais destacamos o baixo valor da Madeira; e as actividades domésticas, em que a intensidade relacional média cresce com o nível de ocupação.

**Quadro nº 27 - Valores médios da Intensidade Relacional – apoio a outras famílias - resultados dos testes para a diferença de médias**

Variável	Índice Apoio Outras Famílias Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra	0,81	8,29	6895 <sup>1</sup>
Sexo	F: 0,118	P value: 0,732	
Masculino	0,77	8,77	3787
Feminino	0,84	7,67	3108
Idade	F: 0,703	P value: 0,590	
15 - 24 anos	0,89	5,94	902
25 - 34 anos	1,02	8,03	898
35 - 54 anos	0,83	8,90	2002
55 - 64 anos	0,95	9,14	1112
65 ou mais anos	0,56	8,18	1981
Estado civil	F: 2,972	P value: 0,031	
Solteiro	1,18	8,28	1545
Casado	0,61	7,49	4493
Separado/Divorciado	1,88	14,54	189
Viúvo	0,92	10,69	668
Instrução	F: 1,372	P value: 0,222	
não sabe ler e/ou escrever	0,53	8,08	1055
sabe ler e escrever, sem ter completado um grau de ensino	0,72	8,68	900
ensino básico 1º ciclo	0,81	7,94	2297
ensino básico 2º ciclo	0,68	6,90	852
ensino básico 3º ciclo	1,09	10,19	886
ensino secundário	0,49	2,53	495
ensino superior	1,73	11,77	410
Rendimento agregado familiar	F: 2,949	P value: 0,002	
Menos de €300	1,07	13,29	1011
Entre €300 e €600	0,46	10,72	2254
Entre €600 e €900	0,69	5,54	1480
Entre €900 e €1150	0,57	6,68	886
Entre €1150 e €1500	2,02	6,87	491
Entre €1500 e €2000	1,40	14,87	303
Entre €2000 e €2500	0,62	12,44	133
Entre €2500 e €5000	0,22	2,68	165
Mais de €5000	0,49	1,21	41
Região – NUTS II	F: 1,712	P value: 0,114	
Norte	0,47	4,02	1452
Centro	0,88	9,79	1218
Lisboa e Vale do Tejo	1,21	9,99	1412
Alentejo	0,75	7,78	755
Algarve	0,60	7,86	686
RA Açores	1,21	10,08	753
RA Madeira	0,33	6,79	619

1 Respostas às questões relativas ao apoio a vizinhos, amigos e colegas

Variável	Índice Apoio Outras Famílias Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra	0,81	8,29	6895 <sup>1</sup>
Situação perante o emprego	F: 0,658	P value: 0,655	
Empregado	0,81	7,35	3506
Desempregado	1,38	7,49	153
Aluno/estudante	1,24	9,06	420
Doméstico(a)	0,62	7,41	744
Reformado(a)	0,80	10,41	1848
Incapacitados e outros inactivos	0,24	2,22	224
Horas de Trabalho <sup>2</sup>	F: 1,145	P value: 0,334	
De 1 a menos de 15 horas	0,39	2,25	106
De 15 a menos de 35 horas	0,58	5,29	429
De 35 a menos de 40 horas	1,00	8,64	1089
De 40 a menos de 45 horas	0,44	3,29	1104
45 e mais horas	1,27	10,48	757
Actividade secundária <sup>2</sup>	F: 2,088	P value: 0,148	
Não actividade secundária	0,77	8,14	6483
Tem actividade secundária	1,39	10,60	397
Actividades domésticas	F: 2,993	P value: 0,050	
Reduzida ocupação em tarefas domésticas	0,56	7,03	2253
Moderada ocupação em tarefas domésticas	0,79	7,32	2189
Elevada ocupação em tarefas domésticas	1,18	10,70	2140
Participação em actividades de voluntariado	F: 30,802	P value: 0,000	
Não	0,69	7,47	6587
Sim	3,36	18,43	308
Vai ao cinema com amigos e colegas	F: 12,561	P value: 0,000	
Não	0,69	7,838	6244
Sim	1,90	11,786	648

1 Respostas às questões relativas ao apoio a vizinhos, amigos e colegas  
2 Apenas para os empregados

Para tornar a análise exploratória dos dados mais clara, optámos por transformar o índice obtido numa variável ordinal, com três classes: Sem Relação com Outras Famílias, Relação Moderada com Outras Famílias e Relação Intensa com Outras Famílias.

Com o objectivo de distribuir as observações pelas classes decidimos associar à classe “sem relação com outras famílias” todos os valores “0”, aqueles que não ajudam vizinhos, amigos e colegas e, para obter as duas outras classes, dividir as restantes 307 observações em dois grupos de igual frequência. Na prática, alguém que ajuda vizinhos, amigos ou colegas, em média, duas horas por semana, é considerado intenso em termos relacionais.

Sendo certo que apenas uma percentagem reduzida de inquiridos tenha respondido apoiar outras famílias, parece-nos que um valor diferente de 0 para este índice será bem revelador de elevada intensidade de relações interpessoais. Não podemos garantir que durante a prestação de cuidados existam contactos que dêem origem a relações interpessoais, no entanto, será muito razoável admitir que a prestação de cuidados tenha sido precedida por relações desta natureza. O facto de alguém se dispor a ajudar outros que não lhe sejam familiares, boa parte das vezes, em casa dos que recebem o apoio, e destes últimos o aceitarem, revela um grau de intimidade que não será possível sem uma relação de proximidade, muito provavelmente intensa em contactos interpessoais.

Já com a variável ordinal, interessava analisar como se comporta a participação em actividades de voluntariado em relação à intensidade relacional calculada com base no apoio a outras famílias.

De acordo com os valores do qui-quadrado, rejeita-se a independência entre o facto de se ser voluntário e a intensidade da relação com outras famílias, para um nível de significância de 0,01. Os testes de diferenças de proporções, também para o mesmo nível de significância, rejeitam a hipótese de não existência de diferenças entre as populações para todos as classes de intensidade relacional. Para a não relação com outras famílias, a proporção de voluntários é sempre menor e, para qualquer dos outros níveis de intensidade relacional, os não voluntários apresentam-se sempre em menor proporção. Estes resultados são apresentados no Quadro nº 28.

**Quadro nº 28 - Intensidade Relacional no Apoio a outras famílias e voluntariado**

		Trabalho voluntário nas últimas 4 semanas	
		Sim	Não
<b>Intensidade relacional apoio outras famílias</b>	Sem Relação Outras Famílias	87,3%**	95,9%**
	Relação Moderada Outras Famílias	6,8%**	2,0%**
	Relação Intensa Outras Famílias	5,8%**	2,0%**
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		52,035	0,000***
** nível de significância de 5% *** nível de significância de 1%			

A existência de relação com outras famílias, seja ela moderada ou intensa, está associada a taxas de voluntariado acima da média (4,5% para as respostas válidas a esta questão). Ainda assim, os indivíduos com relação intensa com outras famílias revelam uma taxa de participação em actividades de voluntariado inferior à dos que têm uma relação moderada. Interessará conhecer um pouco melhor este grupo de indivíduos com uma relação intensa com outras famílias, dado que esta informação será relevante para a interpretação de resultados que obteremos mais tarde.

**Quadro nº 29 - Taxa de participação em actividades de voluntariado e Intensidade Relacional de apoio a outras famílias.**

		Taxa de participação em actividades voluntariado
<b>Intensidade relacional apoio outras famílias</b>	Sem Relação Outras Famílias	4,1%
	Relação Moderada Outras Famílias	13,6%
	Relação Intensa Outras Famílias	11,8%
	Total amostra	4,5%

Procurando resumir as características dos inquiridos que pertencem a cada um dos níveis de intensidade relacional, podemos dizer que comparando as categorias “relação moderada com outras famílias” e “relação intensa com outras famílias” com a categoria “sem relação com as outras famílias”, a taxa de participação em actividades voluntariado é superior à média da amostra, assim

como o grau de instrução, o número de horas de trabalho, o número de horas despendido em tarefas domésticas e o rendimento; a idade média é inferior à média da amostra; os empregados, desempregados e estudantes estão sobre representados, tal como os que têm uma segunda actividade profissional; quanto ao estado civil, os solteiros têm um peso superior ao da amostra e os casados inferior.

Comparando a categoria relação moderada com a categoria relação intensa, ainda que algumas variáveis apresentem valores diferentes, como é caso da relação crescente com a ocupação em trabalho doméstico, não nos é possível identificar diferenças significativas entre ambas as categorias.

De uma análise exploratória inicial, poderá concluir-se que o comportamento destas variáveis para as classes moderado e intenso relacionalmente poderá ficar a dever-se a uma maior presença de mulheres no caso das relações de apoio a outras famílias mais intensas. Existem mais mulheres do que homens neste caso, mesmo que essa proporção seja inferior à média da amostra. Para o sexo feminino, na realidade, as variáveis têm um comportamento semelhante ao descrito anteriormente para o grau de maior intensidade relacional.

### **5.5.2 A participação em actividades sócio culturais como medida de intensidade relacional**

Para além do apoio a outras famílias, analisámos o envolvimento em actividades sócio culturais para a medição da sociabilidade.

Para um conjunto de dez actividades sócio culturais de ocupação de tempos livres, os indivíduos podiam escolher entre envolverem-se nestas actividades: “nunca”, “nas férias”, “às vezes” e “com muita frequência”. Entre as classes do meio revelou-se difícil encontrar uma relação de ordem, daí que tivéssemos optado por juntar as duas classes numa só.

Revelam os resultados que os voluntários estão envolvidos em todas as actividades mais do que os não voluntários e a maior diferença entre ambos os grupos no que toca a este aspecto encontra-se precisamente em duas actividades “intensivas” em relações interpessoais: “cantar num coro, tocar numa banda, fazer teatro e dança” e “participar em associações recreativas”. Nestes dois casos, a ocorrência de encontros é quase inevitável, o que parece ser bem revelador da maior tendência para a sociabilidade dos voluntários.

Analisemos as variáveis de participação em actividades sócio culturais já alteradas para três classes. No **Quadro nº 30** é possível observar como os voluntários participam mais em todas as actividades, ainda que estas sejam de natureza muito diferente. A independência entre a variável “participação em actividades de voluntariado” e as diversas variáveis de “participação em actividades socioculturais” é rejeitada pelo teste do qui-quadrado, para um nível de significância de 0,01. Quanto ao teste da diferença de proporções, para os vários tipos de actividades, é rejeitada a hipótese nula. Para o “nunca”, os voluntários apresentam sempre proporções mais baixas e para “algumas vezes” ou “frequentemente”, os não voluntários surgem com proporções inferiores. Excepção, apenas, para “visitar e ser visitado” em que os voluntários também têm menor proporção na classe “algumas vezes”.

**Quadro nº 30 - Relação entre Participação em Actividades de Voluntariado e em Actividades Sócio culturais**

		<b>Voluntários</b>	<b>Não voluntários</b>
<b>Visitar e ser visitado</b>	Frequentemente	54,60%***	37,20%***
	Algumas Vezes	41,40%	53,00%
	Nunca	4,00%***	9,80%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		43,749	0,000***
<b>Bailes e festas populares</b>	Frequentemente	8,60%***	3,50%***
	Algumas Vezes	50,00%***	41,30%***
	Nunca	41,40%***	55,20%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		38,525	0,000****
<b>Discotecas e boites</b>	Frequentemente	5,90%***	3,00%***
	Algumas Vezes	21,90%***	11,90%***
	Nunca	72,20%***	85,20%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		39,707	0,000
<b>Comer fora</b>	Frequentemente	22,20%***	10,80%***
	Algumas Vezes	59,90%***	50,90%***
	Nunca	17,90%***	38,30%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		74,614	0,000****
<b>Participação em ass. recreativas</b>	Frequentemente	28,10%***	3,90%***
	Algumas Vezes	17,00%***	8,80%***
	Nunca	54,90%***	87,30%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		419,690	0,000****
<b>Cantar num coro ou banda, fazer dança ou teatro</b>	frequentemente	21,90%***	1,60%***
	algumas vezes	6,20%***	1,30%***
	nunca	71,90%***	97,20%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		574,695	0,000****
<b>Jogos de mesa</b>	Frequentemente	10,50%***	5,40%***
	Algumas Vezes	32,10%***	23,50%***
	Nunca	57,40%***	71,10%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		31,913	0,000****
<b>Praticar desporto</b>	Frequentemente	21,30%***	9,00%***
	Algumas Vezes	18,50%***	9,80%***
	Nunca	60,20%***	81,30%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		89,967	0,000****
<b>Frequentar bibliotecas</b>	Frequentemente	8,00%	2,20%
	Algumas Vezes	21,60%	8,30%
	Nunca	70,40%	89,50%
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		116,911	0,000****
<b>Visitar museus e exposições</b>	Frequentemente	6,80%***	1,70%***
	Algumas Vezes	42,30%***	20,90%***
	Nunca	50,90%***	77,40%***
<b>Qui-quadrado</b>		<b>valor</b>	<b>P value</b>
		136,735	0,000****
**** nível de significância de 1%			

Confiantes na relação existente entre a participação em actividades sócio culturais e o voluntariado, optámos então por construir um outro índice de intensidade relacional que, embora

diferente, se assemelha à lógica dos já calculados noutros trabalhos (veja-se Prouteau e Wolff (2004) e Nie et al. (2002)) e a que Ruston (2003) dá o nome de sociabilidade.

Ainda que algumas dúvidas pudessem surgir quanto à inclusão de todas as actividades, como visitar exposições e museus e frequentar bibliotecas, pelo facto de poderem ser pouco intensas em relações interpessoais, optámos por não as retirar da construção do índice, até porque os resultados não divergem significativamente.

Para construir o índice, somámos os valores de cada classe (0 para nunca, 1 para algumas vezes e 2 para frequentemente) relativos a todas as actividades sócio culturais, para cada indivíduo, obtendo um valor cuja interpretação não tem fácil significado e que varia entre 0 e 18.

No entanto, comparando com o índice anterior, deparámo-nos com duas grandes diferenças. Por um lado, a frequência de “zeros”, que neste caso eram 386 contra os 6587 do índice anterior, por outro, o facto de poder incluir interacções com membros da família, o que não acontecia no índice anterior.

Sentimos necessidade de conhecer um pouco melhor a forma como se agrupavam os indivíduos quanto à sua participação em actividades sócio culturais, optando para esse efeito pela análise de *clusters*. Acreditávamos que a informação resultante desta análise poderia ajudar-nos a resolver os problemas que identificámos neste índice, para além de termos a expectativa de que também pudesse ser útil na criação de categorias nesta variável. Esta última expectativa saiu gorada, ainda assim a informação foi relevante para o a questão dos “0” e, em parte, para a presença de relações familiares no índice.

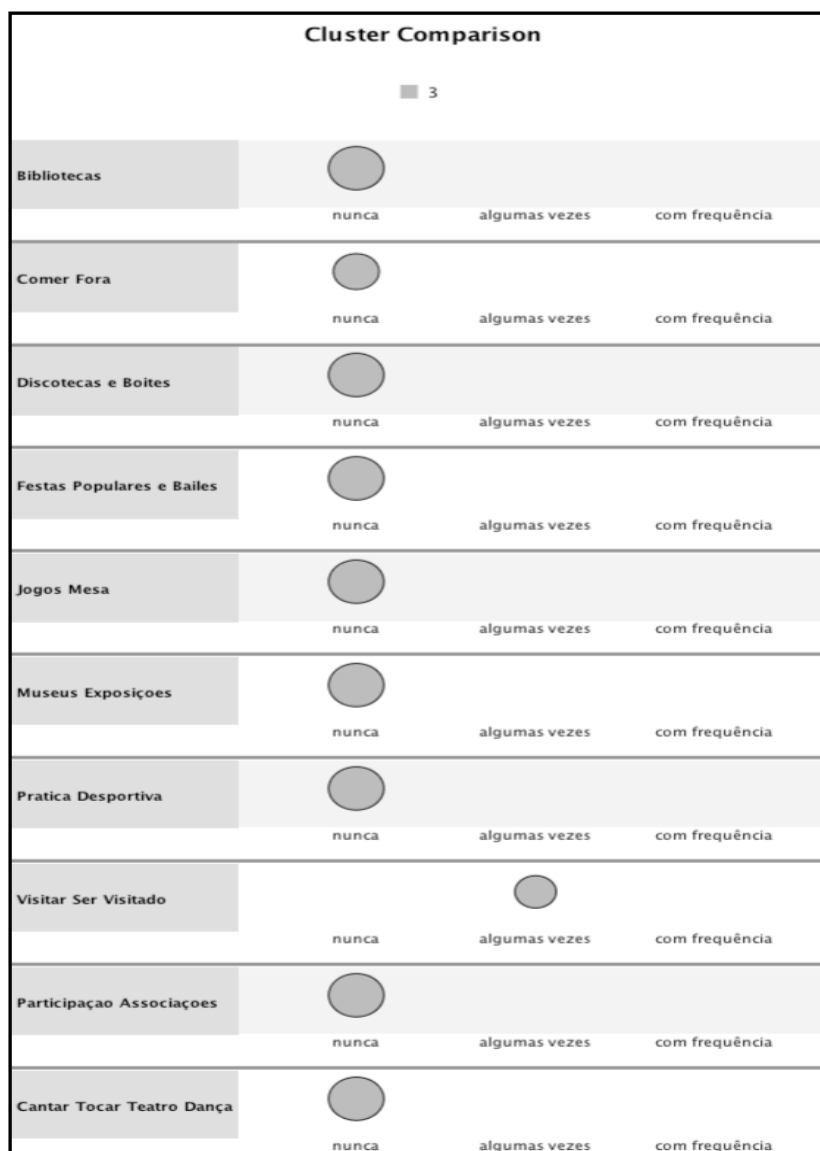
Uma vez que a nossa base de dados tem mais de 1000 observações, segundo Norusis (2011) dever-se-á usar a técnica “duas etapas”, também o facto das variáveis em causa não serem contínuas aconselharia esta escolha. Ainda assim, de acordo com Bacher et al. (2004), esta técnica de *clustering* não capta o facto da variável ser ordinal, o que nos obriga a escolher entre considerá-la categórica ou contínua. Optámos pela primeira hipótese.

Observámos o procedimento recomendado por Mooi e Sarstedt (2011) e verificámos que não existem coeficientes de correlação de Spearman (por se tratarem de variáveis ordinais) superiores a 0,9 entre as variáveis usadas para fazer a análise de clusters.

Ao agrupar as respostas às dez questões relativas à sociabilidade, os resultados desta análise juntaram num primeiro grupo os indivíduos que responderam 0 (nunca) a todas as questões e 1 (algumas vezes) à questão visitar e ser visitado. Ora, este resultado sugeriu-nos imediatamente que adicionássemos aos “0” todas as respostas “1” a esta questão. Aliás, este resultado coincide com o encontrado anteriormente, em que para a classe “algumas vezes” da variável “visitar e ser visitado” não foi rejeitada a hipótese nula no teste de diferenças de proporções. Passamos, assim, a ter 1175 observações com valor “0”. Ao tomarmos esta decisão tivemos também presente que é muito provável que boa parte destas visitas a que atribuímos o valor “0” sejam visitas entre familiares. Para alguém que nunca participa em qualquer actividade sócio cultural, a probabilidade de visitar ou ser visitado por outras pessoas que não os membros da sua família será muito reduzida. Conseguimos desta forma, ainda que apenas em parte, diluir as diferenças entre este índice e o que havíamos calculado anteriormente.



**Figura nº 10 - Análise de Clusters, segundo o método de duas etapas, para actividades sócio culturais – cluster 3 – output do SPSS**



Analisamos, de seguida, como se comportam os valores médios deste índice. Para os voluntários encontramos um valor médio deste índice próximo do dobro daquele que se verifica para os não voluntários. Ainda que estes valores sejam de difícil interpretação devido à forma como construímos os índices, as diferenças nas médias são significativas a 1% para todas as variáveis analisadas. O mesmo acontece para a terceira variável de sociabilidade, para aqueles que vão ao cinema com amigos o valor do índice é o dobro do valor daqueles que não vão.

**Quadro nº 31 - Valores médios da Intensidade Relacional – Sociabilidade - resultados dos testes para a diferença de médias**

Variável	Índice de Sociabilidade Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra	3,47	3,01	7027
Sexo	F: 199,034 P value: 0,000		
Masculino	4,03	2,80	3869
Feminino	3,02	3,16	3158
Idade	F: 547,402 P value: 0,000		
15 - 24 anos	6,34	3,35	913
25 - 34 anos	4,73	3,10	913
35 - 54 anos	3,65	2,74	2071
55 - 64 anos	2,79	2,37	1124
65 ou mais anos	1,80	1,96	2006
Estado civil	F:310,017 P value: 0,000		
Solteiro	5,24	3,61	1564
Casado	3,13	2,63	4600
Separado/Divorciado	3,28	2,79	192
Viúvo	1,75	1,95	671
Instrução	F: 495,081 P value: 0,000		
não sabe ler e/ou escrever	1,34	1,62	1062
sabe ler e escrever, sem ter completado um grau de ensino	1,93	1,89	905
ensino básico 1º ciclo	2,86	2,34	2342
ensino básico 2º ciclo	4,29	2,85	867
ensino básico 3º ciclo	5,57	3,18	908
ensino secundário	5,96	3,30	509
ensino superior	6,26	3,11	434
Rendimento agregado familiar	F:154,421 P value: 0,000		
Menos de €300	1,70	1,96	1011
Entre €300 e €600	2,70	2,55	2254
Entre €600 e €900	3,85	3,00	1480
Entre €900 e €1150	4,31	3,03	886
Entre €1150 e €1500	5,11	3,07	491
Entre €1500 e €2000	5,39	3,07	303
Entre €2000 e €2500	6,01	3,20	133
Entre €2500 e €5000	5,37	3,73	165
Mais de €5000	3,56	3,34	41
Região – NUTS II	F: 25,273 P value: 0,000		
Norte	3,76	3,14	1477
Centro	3,45	3,04	1242
Lisboa e Vale do Tejo	3,98	3,09	1449
Alentejo	3,08	2,96	777
Algarve	3,31	2,85	697
RA Açores	3,38	3,00	763
RA Madeira	2,41	3,01	622

Variável	Índice de Sociabilidade Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	3,48	3,01	7,027
Situação perante o emprego	F: 346,910 P value: 0,000		
Empregado	4,04	2,97	3587
Desempregado	3,69	2,82	157
Aluno/estudante	7,36	3,13	425
Doméstico(a)	2,37	2,09	757
Reformado(a)	2,00	2,17	1875
Incapacitados e outros inactivos	2,95	2,86	226
Horas de Trabalho <sup>1</sup>	F: 55,467 P value: 0,000		
De 1 a menos de 15 horas	3,34	3,12	107
De 15 a menos de 35 horas	4,02	3,27	4443
De 35 a menos de 40 horas	4,09	2,93	1119
De 40 a menos de 45 horas	4,16	2,95	1122
45 e mais horas	3,92	2,87	774
Actividade secundária <sup>1</sup>	F: 49,632 P value: 0,000		
Não actividade secundária	3,41	2,99	6599
Tem actividade secundária	4,49	3,20	411
Actividades domésticas	F: 11,290 P value: 0,000		
Reduzida ocupação em tarefas domésticas	3,72	3,19	2279
Moderada ocupação em tarefas domésticas	3,48	3,09	2236
Elevada ocupação em tarefas domésticas	3,29	2,68	2197
Participação em actividades de voluntariado	F: 349,384 P value: 0,000		
Não	3,33	2,90	6703
Sim	6,45	3,61	324
Vai ao cinema com amigos e colegas	F: 1414,895 P value: 0,000		
Não	3,07	2,70	6363
Sim	7,30	3,13	661

1 Apenas para os empregados

O valor médio do índice é decrescente com a idade, maior para os homens, crescente com as horas de trabalho, com excepção da última classe; maior para solteiros e menor para viúvos; crescente com a educação; superior para Lisboa e vale do Tejo e inferior para a Madeira; com uma relação em U invertido para o rendimento, uma vez que decresce nas classes mais altas de rendimento. Quanto à situação perante o emprego, o valor médio do índice para estudantes é mais do dobro da média da amostra e o dos reformados é o mais baixo; o valor médio é maior para quem tem actividade secundária e decrescente com as ocupações domésticas.

Para facilitar a análise exploratória, propusemo-nos transformar esta variável numa variável ordinal. A categoria daqueles não têm relações de sociabilidade estava criada, correspondendo aos zeros. Dividir os que revelam algum grau de sociabilidade em dois grupos revelou-se tarefa mais difícil. Como encontrar as categorias “relações de sociabilidade moderadas” e “relações de sociabilidade intensas”?

Perante esta dificuldade, acabámos, mais uma vez, por dividir as observações diferentes de 0 em dois grupos iguais, de forma semelhante à utilizada no primeiro índice. Obtendo, assim, os grupos com sociabilidade moderada e intensa. De acordo com a forma como foi construído o índice e com o critério encontrado para dividir as classes, já será considerado muito intenso quem participa muito frequentemente em duas actividades sócio culturais, o que nos pareceu intuitivamente acertado.

**Quadro nº 32 - Voluntariado e Intensidade Relacional com base na Sociabilidade**

		Trabalho voluntário nas últimas 4 semanas	
		Sim	Não
<b>Índice de intensidade relacional - sociabilidade</b>	Sociabilidade Nula	2,5%***	17,4%***
	Sociabilidade Moderada	21,3%***	42,6%***
	Sociabilidade Intensa	76,2%***	40%***
	<b>Qui-quadrado</b>	<b>Valor</b> 174,277	<b>P value</b> 0,000***
*** Níveis de significância de 1%			

Da análise dos resultados deste índice, concluímos que os voluntários apresentam uma propensão para a sociabilidade mais elevada. Entre os indivíduos não voluntários, 17,4% não frequenta ambientes de natureza sociocultural em que podem ser geradas relações interpessoais, sendo que para os voluntários apenas 2,5% não se insere neste tipo de contextos. A diferença maior entre voluntários e não voluntários encontra-se, exactamente, neste nível de sociabilidade. No outro extremo, mais de três quartos dos voluntários pertence ao grupo com sociabilidade intensa, são apenas 40% os não voluntários pertencentes a este grupo.

A existência de independência entre a sociabilidade e a participação em actividades de voluntariado é rejeitada, para um nível de significância de 0,01. Os testes para as diferenças de proporções, para o mesmo nível de significância, levam-nos a concluir que os voluntários estão sempre menos presentes no grau de sociabilidade nula e os não voluntários sempre em menor proporção nas classes de sociabilidade “intensa” e “moderada”.

**Quadro nº 33 - Taxa de participação em actividades de voluntariado e índice de intensidade relacional de sociabilidade**

		Taxa de participação em actividades voluntariado
<b>Índice de intensidade relacional - sociabilidade</b>	Sociabilidade Nula	0,7%
	Sociabilidade Moderada	2,4%
	Sociabilidade Intensa	8,4%
	Total amostra	4,6%

Ao contrário do observado para o índice que analisámos anteriormente, a taxa de participação em actividades de voluntariado cresce com o aumento do grau de sociabilidade, mas apenas se torna superior à média da amostra, neste caso 4,6%, para o grau intenso de sociabilidade.

Podemos resumir as características dos inquiridos que pertencem a cada um dos níveis de intensidade e sociabilidade, dizendo que, para boa parte das variáveis, encontrámos valores crescentes com o grau de sociabilidade. É o que acontece para a participação em actividades de voluntariado, a proporção de homens, o grau de instrução, o rendimento, a proporção de solteiros, o número de horas de trabalho, a proporção de pessoas com uma segunda actividade profissional, o número de crianças e bebés e a proporção de empregados, desempregados e estudantes. Para a idade acontece exactamente o contrário. Também o número de horas ocupado em actividades

domésticas tem um comportamento diverso deste, reduzindo o seu valor médio para o grau mais intenso de sociabilidade.

### **5.5.3 A escolha da companhia para o cinema como medida de intensidade relacional**

Com base na pergunta relativa à companhia para ir ao cinema, construímos uma variável binária que avalia a preferência por relações interpessoais que extravasem os laços familiares.

Uma vez que pretendemos avaliar o grau de sociabilidade dos indivíduos, interessar-nos-á apenas a ida ao cinema com amigos e colegas, tal como descrevemos anteriormente. De fora ficam as idas ao cinema sozinho e com familiares ou namorados(as) e noivo(as). Optámos por considerar a relação com os(as) namorado(as) e noivo(as) como relação familiar, até porque não conseguiríamos separá-los da ida ao cinema com o cônjuge.

Desta forma, ir ao cinema sozinho ou com membros da família (incluindo noivos(as) e namorados(as)) terá exactamente o mesmo valor que não ir ao cinema, dado que relevante será apenas se vai com amigos e colegas.

Relembre-se que a questão permitia duas respostas (Figura nº 8), o que deu origem à criação de duas variáveis pelo INE. Usámos ambas para construir a nossa variável final, que desta forma regista todas as respostas que tenham indicado a ida ao cinema com amigos e colegas, mesmo que o inquirido tenha reportado que também vai sozinho ou com familiares.

Terminamos com uma variável binária correspondente às respostas à pergunta: “vai ao cinema com amigos e colegas?”. Se a resposta for não, poderá querer dizer que não vai ao cinema ou que vai com familiares, noivo(a) ou namorado(a).

Note-se ainda que aqueles que escolhem amigos e colegas para ir ao cinema vão mais vezes ao cinema do que os que vão sozinhos ou com familiares. Esta conclusão foi retirada ainda antes de transformar a variável numa variável binária, retirando do cálculo da média os que não vão ao cinema.

Quando comparamos um indivíduo que foi ao cinema com amigos e colegas com outro que não tenha ido ou tenha escolhido outra companhia, somos obrigados a ter em consideração que este indivíduo tem efectivamente um grau de relações interpessoais superior não só pela escolha da companhia, como também pela frequência das interacções. Evidentemente que estas conclusões restringem-se à análise desta variável, como se de uma “sociabilidade cinéfila”<sup>181</sup> se tratasse.

Uma vez que esta é uma variável binária, não é possível fazer uma análise semelhante à que fizemos para as variáveis relacionais anteriores. Ainda assim, para ficarmos a conhecer melhor como se comportam as outras variáveis em relação a esta forma de medir a sociabilidade, vamos analisar a propensão a ir ao cinema com amigos e colegas.

Em relação à participação em actividades de voluntariado, a probabilidade de um voluntário ir ao cinema com amigos e colegas é o dobro do que acontece para os não voluntários.

Fizemos testes às diferenças das médias, com resultados descritos no Quadro nº 34.

---

<sup>181</sup> Comparável à “nutritional sociability” usada em Prouteau e Wolff (2004).

**Quadro nº 34 - Valores médios da propensão a ir ao cinema com amigos e colegas - resultados dos testes para a diferença de médias**

Variável	Ida ao cinema com amigos e colegas Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	0,09	0,29	7024 <sup>1</sup>
Sexo	F: 1,288	P value: 0,257	
Masculino	0,10	0,29	3866
Feminino	0,09	0,30	3158
Idade	F: 677,379	P value: 0,000	
15 - 24 anos	0,48	0,50	912
25 - 34 anos	0,14	0,35	913
35 - 54 anos	0,04	0,19	2070
55 - 64 anos	0,01	0,09	1123
65 ou mais anos	0,00	0,06	2006
Estado civil	F: 683,742	P value: 0,000	
Solteiro	0,35	0,48	1564
Casado	0,02	0,13	4597
Separado/Divorciado	0,10	0,30	192
Viúvo	0,01	0,10	671
Instrução	F: 224,640	P value: 0,000	
não sabe ler e/ou escrever	0,00	0,05	1062
sabe ler e escrever, sem ter completado um grau de ensino	0,00	0,07	905
ensino básico 1º ciclo	0,02	0,12	2340
ensino básico 2º ciclo	0,12	0,32	866
ensino básico 3º ciclo	0,27	0,44	908
ensino secundário	0,34	0,47	509
ensino superior	0,24	0,43	434
Rendimento agregado familiar	F: 29,735	P value: 0,000	
Menos de €300	0,02	0,13	1024
Entre €300 e €600	0,06	0,23	2281
Entre €600 e €900	0,11	0,32	1503
Entre €900 e €1150	0,13	0,33	903
Entre €1150 e €1500	0,16	0,37	504
Entre €1500 e €2000	0,19	0,39	317
Entre €2000 e €2500	0,24	0,43	136
Entre €2500 e €5000	0,07	0,37	176
Mais de €5000	0,02	0,26	43
Região – NUTS II	F: 5,209	P value: 0,000	
Norte	0,10	0,31	1474
Centro	0,09	0,29	1242
Lisboa e Vale do Tejo	0,12	0,32	1449
Alentejo	0,08	0,27	777
Algarve	0,11	0,32	697
RA Açores	0,07	0,23	763
RA Madeira	0,05	0,29	622

1 Respostas à questão “com quem vai ao cinema”

Variável	Índice de Sociabilidade Valores médios	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	0,09	0,29	7024 <sup>1</sup>
Situação perante o emprego	F: 468,507 P value: 0,000		
Empregado	0,09	0,29	3585
Desempregado	0,11	0,32	157
Aluno/estudante	0,64	0,48	425
Doméstico(a)	0,01	0,08	756
Reformado(a)	0,00	0,07	1875
Incapacitados e outros inactivos	0,08	0,28	226
Horas de Trabalho <sup>2</sup>	F: 2,553 P value: 0,026		
De 1 a menos de 15 horas	0,12	0,33	107
De 15 a menos de 35 horas	0,10	0,30	443
De 35 a menos de 40 horas	0,11	0,31	1117
De 40 a menos de 45 horas	0,10	0,30	1122
45 e mais horas	0,06	0,24	774
Actividade secundária <sup>2</sup>	F: 4,898 P value: 0,027		
Não actividade secundária	0,10	0,30	6596
Tem actividade secundária	0,06	0,24	411
Actividades domésticas	F: 72,708 P value: 0,000		
Reduzida ocupação em tarefas domésticas	0,14	0,35	2279
Moderada ocupação em tarefas domésticas	0,10	0,29	2234
Elevada ocupação em tarefas domésticas	0,04	0,20	2196
Participação em actividades de voluntariado	F: 38,217 P value: 0,000		
Não	0,09	0,29	6701
Sim	0,19	0,39	323

1 Respostas à questão "com quem vai ao cinema"

2 Apenas para os empregados

Com excepção do sexo, as diferenças das médias revelaram-se estatisticamente significativas para todas as variáveis. A escolha de amigos e colegas para ir ao cinema decresce claramente com a idade; é muito elevada para os solteiros e também acima da média para os separados/divorciados; é crescente com a educação, com excepção do último escalão, relativo ao ensino superior; tem uma relação em U invertido para o rendimento, uma vez que decresce no último escalão; ser estudante apresenta o valor mais elevado entre todas as variáveis; qualquer das categorias "Inactivas" tem valores abaixo da média; nas regiões, apenas a realçar o reduzido valor da Madeira; quanto às horas de trabalho as grandes diferenças verificam-se para a categoria que representa menos horas, com o valor mais elevado, e a que representa o valor mais horas, com o valor mais baixo; ao contrario do que acontece para as outras variáveis relacionais, a propensão a ir ao cinema com amigos e colegas baixa com a existência de uma segunda actividade profissional. Acompanhando a tendência já verificada para o índice de sociabilidade, a propensão a escolher como companhia para o cinema amigos e colegas desce com o aumento da ocupação com actividades domésticas.

Quanto ao número de bebés e crianças fizemos a análise de outra forma, por se tratarem de variáveis contínuas. Aqueles que preferem ir ao cinema com amigos e colegas vivem em agregados familiares com menos crianças e bebés, mas a diferença só é estatisticamente significativa para os bebés.

#### 5.5.4 Análise da relação entre os índices de intensidade relacional

Indagamos neste ponto a existência de associação entre variáveis relacionais que construímos, procurando identificar um padrão. Genericamente, pretendemos saber se:

- Aqueles que participam mais activamente em actividades sócio culturais, e daí são mais intensos no índice da sociabilidade, também apoiam mais outras famílias e escolhem como companhia para o cinema amigos e colegas;
- Aqueles que apoiam mais outras famílias também participam mais em actividades sócio culturais e vão mais ao cinema com amigos e colegas;
- Aqueles que vão mais ao cinema com amigos e colegas se envolvem mais em actividades socioculturais e apoiam mais outras famílias.

Cruzando as duas variáveis ordinais podemos concluir que as diferenças entre o grupo que não tem relação com outras famílias e os restantes grupos são significativas, mas em relação aos restantes grupos, os resultados dos testes não nos permitiram retirar conclusões.

**Quadro nº 35 - Análise cruzada dos índices relacionais ordinais**

		Índice Intensidade Relacional – apoio outras famílias		
		Sem relação outras famílias	Relação moderada outras famílias	Relação Intensa outras famílias
Índice de intensidade relacional - sociabilidade	Sociabilidade Nula	98,5%	0,6%	0,9%
	Sociabilidade Moderada	96,7%	1,5%	1,8%
	Sociabilidade Intensa	93,2%	3,6%	3,2%
	Total amostra	95,5%	2,2%	2,2%
	Qui-quadrado	valor		P value
		73,052	0,000***	
** Nível de significância estatística de 1%				

Analisemos agora, pela observação do Quadro nº 36, como se distribuem as médias dos índices de intensidade relacional e da propensão de ida ao cinema com amigos e colegas pelas categorias das outras variáveis relacionais.

Começemos por analisar como se comporta a média do índice de sociabilidade pelos categorias das outras variáveis. A primeira conclusão é que os valores médios do índice de sociabilidade são superiores à média para as categoria moderado e intenso da variável relacionada com o apoio a outras famílias. No entanto, a média do índice é menor para a categoria intensa do que para a moderada.

Quanto à relação com a escolha da companhia para ir ao cinema é muito claro que quem vai ao cinema com amigos e colegas se envolve mais em actividades sócio culturais (o valor médio do índice é mais do dobro).



**Quadro nº 36 - Análise dos valores médios cruzados das variáveis relacionais**

		<b>Média do índice intensidade relacional – Sociabilidade</b>
Amostra total		3,47
<b>Índice de intensidade relacional – apoio a outras famílias</b>	F: 57,178 P value: 0,000	
	Sem Relação Outras Famílias	3,36
	Relação Moderada Outras Famílias	5,43
	Relação Intensa Outras Famílias	4,97
<b>Vai ao cinema com amigos e colegas</b>	F: 1414,895 P value: 0,000	
	Não	3,07
	Sim	7,30
		<b>Média do índice intensidade relacional – apoio outras famílias</b>
Amostra total		0,81
<b>Índice de intensidade relacional – sociabilidade</b>	F: 5,778 P value: 0,003	
	Sociabilidade Nula	0,49
	Sociabilidade Moderada	0,54
	Sociabilidade Intensa	1,21
<b>Propensão a ir ao cinema com amigos e colegas</b>	F: 12,561 P value: 0,000	
	Não	0,69
	Sim	1,90
		<b>Propensão a ir ao cinema com amigos e colegas</b>
Amostra total		0,09
<b>Índice de intensidade relacional – sociabilidade</b>	F: 334,441 P value: 0,000	
	Sociabilidade Nula	0,00
	Sociabilidade Moderada	0,03
	Sociabilidade Intensa	0,20
<b>Índice de intensidade relacional – apoio a outras famílias</b>	F: 25,150 P value: 0,000	
	Sem Relação Outras Famílias	0,09
	Relação Moderada Outras Famílias	0,22
	Relação Intensa Outras Famílias	0,20

Em relação à média do índice relacional de apoio a outras famílias, observa-se que para categorias com níveis superiores no índice de sociabilidade, encontramos valores médios do índice relacional de apoio também superiores. O que significa que pessoas que participam mais intensamente em actividades sócio culturais, em média, apoiam mais outras famílias. O mesmo acontece para quem vai ao cinema com colegas e amigos.

Analisando a propensão para ir ao cinema com amigos e colegas, duas conclusões se destacam. Aqueles que não se envolvem em actividades socioculturais também não vão ao cinema com amigos e colegas. Por outro lado, ainda que a relação seja crescente com o índice de

sociabilidade, a propensão a ir ao cinema com amigos e colegas só atinge um valor acima da média para os que têm sociabilidade intensa.

Quanto ao apoio a outras famílias, a diferença da propensão entre os vários níveis de desta variável não é tão acentuada como para os níveis de sociabilidade, nem crescente para todas as categorias. A propensão a ir ao cinema com amigos e colegas é superior à média para as categorias moderado e intenso na relação com outras famílias, mas quem tem uma relação intensa com outras famílias vai menos ao cinema com amigos e colegas do que quem tem uma relação moderada.

Procurando a existência de associação entre as variáveis, calculámos os coeficientes de Pearson e de Spearman, consoante estivessemos a analisar variáveis contínuas ou não. Confirmamos a existência de correlação positiva, estatisticamente significativa para níveis de significância de menos de 1%, para cada par de variáveis, sendo o par “índice relacional de sociabilidade” e “propensão a ir ao cinema com amigos e colegas” aquele que revela valor mais elevado.

Retomando a questão com que começámos este ponto, podemos concluir que:

a. Aqueles que participam mais activamente em actividades sócio culturais também apoiam mais as outras famílias e têm uma propensão maior para ir ao cinema com amigos e colegas. A relação é sempre crescente.

b. Quanto à relação com outras famílias, as conclusões terão que ser mais cautelosas. É certo que comparando com a categoria “sem relações com outras famílias”, os que pertencem a qualquer das outras categorias envolvem-se mais em actividades sócio culturais e com maior probabilidade irão ao cinema com amigos e colegas. No entanto, comparando as duas últimas categorias, concluímos que aqueles que se relacionam moderadamente com outras famílias participam mais activamente em actividades sócio culturais e vão mais ao cinema com amigos e colegas do que os que se relacionam de forma intensa com outras famílias.

c. Se analisarmos na perspectiva de quem vai ao cinema com amigos e colegas não restam dúvidas de que são mais intensos quanto à sociabilidade e na relação com outras famílias.

Genericamente concluímos que analisando as várias formas de medir o grau de interacção social, alguém que seja mais intenso com base numa dessas medidas com maior probabilidade será mais intenso de acordo com as outras, apenas com cautela na interpretação daqueles que mais apoiam outras famílias de forma intensa.

#### **5.5.5 Análise de clusters para os índices de intensidade relacional**

Com o objectivo de conhecer melhor as características dos indivíduos e a forma como se agrupam em relação à intensidade relacional com base nas medidas de intensidade, optámos por proceder à análise de clusters.

Estando na presença de duas variáveis contínuas e de uma variável binária, e conhecendo as dificuldades que as variáveis binárias levantam à análise de clusters<sup>182</sup>, optámos por avançar com a criação de grupos apenas com base nas duas variáveis contínuas, observando posteriormente as características destes grupos quanto à escolha da companhia para o cinema.

---

<sup>182</sup> Bacher et al. (2004) excluem as variáveis binárias das que podem ser analisadas pelo software SPSS com a técnica de duas etapas.

Ainda antes de avançar com a análise, e como visto anteriormente, confirmámos que os valores do coeficiente de *Pearson* entre as variáveis eram inferiores a 0,9.

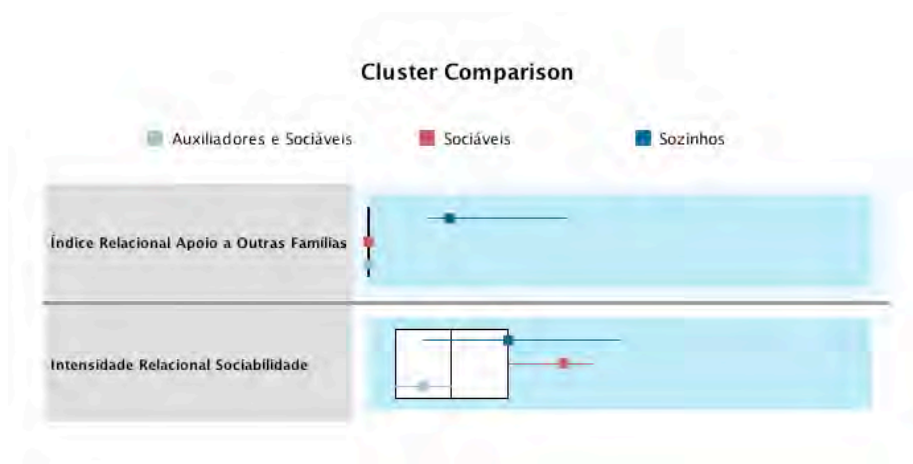
Pelo número elevado de observações na amostra, voltámos a optar pela técnica das duas etapas, igualmente conscientes da vantagem deste método, cuja aplicação pelo *software* SPSS estandardiza as variáveis por defeito de forma a torná-las comensuráveis.

A escolha da distância Euclidiana é aconselhada por Mooi e Sarstedt (2011) na presença de variáveis contínuas, ainda que não rejeitem a opção pela medida alternativa de probabilidade de logaritmo<sup>183</sup>. A experiência da formação de *clusters* usando a técnica recomendada não correu bem, provavelmente pela excessiva presença de zeros numa das variáveis. Os resultados aconselhavam a formação de apenas dois grupos, sendo um composto por apenas 15 elementos (e o outro por 6880). Se obrigássemos à criação de três grupos, o *software* voltava a dividir o grupo de 15 elementos entre dois ainda mais pequenos.

Optámos, assim, pela probabilidade do logaritmo enquanto medida de distância para a criação dos *clusters*. A qualidade dos *cluster* desceu ligeiramente, de acordo com os critérios estimados pelo *software*, mas ainda assim manteve-se no patamar “bom”.

Da análise de *clusters* resultaram três grupos cuja interpretação revela ter interesse e aos quais demos o nome de “sozinhos”, “sociáveis” e “auxiliadores e sociáveis”.

**Figura nº 11 *Clusters* resultantes da análise dos índices de intensidade relacional**



**Quadro nº 37 - Distribuição dos membros da amostra pelos *clusters***

Clusters	Nº elementos	Percentagem %
Sozinhos	4804	69,7
Sociáveis	2038	29,6
Auxiliadores e sociáveis	53	0,8
Total	6895	100

<sup>183</sup> No entanto, por defeito é a probabilidade de logaritmo que surge no *software* para variáveis contínuas.

Observamos na figura Figura nº 11 que o grupo “sozinhos” é o que apresenta valores mais baixos para os dois índices. Foi essa a razão, isto é, não se envolverem em actividades sócio culturais nem apoiarem outras famílias, que lhe atribuímos este nome.

Um outro grupo caracteriza-se por um valor elevado do índice de sociabilidade, mas um valor reduzido para o apoio a outras famílias, são aqueles a que chamámos “sociáveis”. O último grupo, os “auxiliadores e sociáveis”, é caracterizado por um nível elevado de apoio a outras famílias e um valor também elevado, ainda que menor do o que do grupo anterior, de sociabilidade.

A estrutura muito desigual em termos de composição dos grupos é certamente influenciada pela grande presença de zeros no caso do índice de apoio a outras famílias. Por outro lado, ainda que o terceiro grupo seja muito reduzido, a sua análise parece ter muito interesse por apresentar valores bastante acima da média para as duas variáveis.

Para além dos valores médios das variáveis que foram usadas para construir os índices, o Quadro nº 38 apresenta igualmente os valores para a terceira variável relacional e para a participação em actividades de voluntariado. As diferenças das médias entre os três grupos revelaram-se estatisticamente significativas não só para as variáveis usadas para construir os clusters como também para as outras duas.

Tratam-se de três grupos diferentes não só na intensidade relacional como, também, na participação em actividades de voluntariado.

Quer a participação em actividades de voluntariado quer a propensão a ir ao cinema com colegas e amigos são maiores para o grupo dos “auxiliadores e sociáveis”, ainda que sejam também ambas acima da média para o grupo dos “sociáveis”.

**Quadro nº 38 - Valores médios das variáveis relacionais e taxa de participação em voluntariado por clusters**

Valores médios	Sozinhos	Sociáveis	Auxiliadores e sociáveis	Anova	
				F	P value
Índice Relacional					
Apoio a Outras Famílias	0,15	0,5	72,3	4681,810	0,000***
Intensidade Relacional					
Sociabilidade	1,82	7,22	5,49	7224,549	0,000***
Cinema com amigos e colegas	0,03	0,25	0,28	467,912	0,000***
Voluntariado	0,02	0,10	0,15	4,602	0,000***
*** nível de significância de 1%					

Para caracterizar cada um dos grupos, e acima de tudo identificar as diferenças entre eles, analisamos o **Quadro nº 39**, que descreve as médias para um conjunto de variáveis. Algumas variáveis ordinais foram transformadas em contínuas apenas para este efeito, para outras variáveis os valores médios foram calculados mesmo sem essa transformação, avalíamos a significância estatística das diferenças das médias pela interpretação das tabelas Anova. Para as restantes variáveis foram realizados testes do qui-quadrado, para níveis de significância de 5%.

**Quadro nº 39 - Distribuição dos valores médios das variáveis sócio económicas pelos *clusters***

Variável	Sozinhos	Sociáveis	Auxiliadores e sociáveis	Anova	
				F	P value
Sexo <sup>1</sup>	0,40	0,57	0,45	89,193	0,000***
Idade	55,54	38,49	44,57	649,027	0,000***
Instrução <sup>2</sup>	4,00	8,00	6,00	843,974	0,000***
Rendimento familiar <sup>3</sup>	686,5	1101,00	830,00	71,116	0,000***
Nº horas de trabalho <sup>4</sup>	1,62	2,24	1,89	75,229	0,000***
Actividade secundária	0,05	0,08	0,11	14,857	0,000***
Actividades domésticas	13,96	13,08	16,27	9,893	0,000***
Nº de bebés na família	0,13	0,18	0,09	8,199	0,000***
Nº de crianças na família	0,24	0,29	0,26	3,822	0,022**

\*\*\* Nível de significância de 1%; \*\* nível de significância de 5%

1 assume valor 0 para e 1 masculino

2 variável construída usando o valor de anos de escolaridade necessários para cumprir o grau correspondente à classe e arredondada às unidades

3 variável construída a partir do valor médio de cada classe e limite inferior da última classe

4 a cada categoria da variável ordinal atribuímos um valor de 0 a 5, e as médias foram calculados com estes valores, o seu significado é muito limitado, apenas permitindo saber qual o grupo que, em média trabalha mais horas

Analisando os resultados, podemos concluir que existem diferenças marcantes entre o grupo “sozinhos” e os outros dois grupos. Níveis de intensidade relacional muito abaixo da média, qualquer que seja a forma de o medir, e taxas de participação em voluntariado reduzidas. Em relação às outras variáveis, distingue-os a maior presença de viúvos e mulheres, média etária mais elevada, menor grau de instrução, menor ocupação em actividades domésticas e menor ligação ao mercado de trabalho, que se traduz pela maior presença de reformados, menos horas de trabalho e menor probabilidade de ter uma segunda ocupação.

O grupo dos “sociáveis” tem um nível elevado de envolvimento em actividades socioculturais, mas não de apoio a outras famílias. Para este grupo, a probabilidade de participar em actividades de voluntariado é muito superior à da média da amostra, assim como de ir ao cinema com amigos e colegas. É o grupo mais jovem, mais instruído e com maior rendimento e são os que trabalham mais horas. Difere do terceiro grupo pela maior presença de homens.

Os “auxiliadores e sociáveis” são um grupo pequeno, constituído por 53 inquiridos, com um valor muito elevado de apoio a outras famílias e um valor de sociabilidade acima da média. São o grupo com taxa média de participação em voluntariado mais elevada assim como os que mais vão ao cinema com amigos e colegas. Este grupo distingue-se dos “sociáveis”, acima de tudo, pela maior ocupação em actividades domésticas, provavelmente relacionada com a maior presença de mulheres, até agora não observada entre os que têm elevada participação em actividades de voluntariado. Também a probabilidade de ter um segunda ocupação é maior neste grupo.

Esta análise aponta-nos algumas questões relevantes quanto à relação entre os índices que construímos e a participação em actividades voluntárias. Por um lado, reduzidos valores de ambos os índices estão associados a baixas taxas de participação em voluntariado.

Por outro, a existência de um valor baixo para um dos índices não impede que os valores da taxa participação em voluntariado sejam elevados, caso o outro índice assuma um valor elevado. É, pelo menos, o que acontece para valores baixos no apoio a outras famílias e elevados na

sociabilidade. Esta análise sugere que estamos na presença de duas dimensões diferentes da sociabilidade e que ambas poderão contribuir para mais elevadas taxas de participação em actividades de voluntariado. Fica, ainda assim, por confirmar se valores reduzidos de sociabilidade e elevados no apoio aos outros também dão origem a maior participação em actividades de voluntariado. Confirma-se, no entanto, que valores de ambos os índices superiores à média contribuem para taxas de participação em voluntariado mais elevadas, do que o caso em que um dos índices é superior à média e o outro reduzido.

#### **5.5.6 Conclusões preliminares quanto à relação entre intensidade relacional e participação em actividades de voluntariado**

Medimos a intensidade relacional de três formas distintas. Primeiro através do apoio informal que os indivíduos prestam a outras famílias, com as quais não possuem laços familiares, contabilizando a duração desse apoio. As relações serão tão mais intensas quanto maior a duração do apoio a não familiares.

Em segundo lugar, medimos a intensidade relacional através da frequência de participação em actividades de natureza sociocultural. A intensidade relacional será maior quanto maior for a frequência em qualquer uma das actividades analisadas.

Por último, observámos a ida ao cinema com amigos e colegas em oposição a não ir ao cinema ou a ir com familiares. Caso vá ao cinema com amigos e colegas assumimos que revela preferência por relações interpessoais.

Nos três casos, concluímos que a proporção de voluntários é sempre menor nos níveis de intensidade relacional inferiores e a proporção de não voluntários sempre menor nos níveis de intensidade relacional superiores. Encontramos, assim, usando qualquer um dos indicadores, um nível de intensidade relacional superior para aqueles que afirmam participar em actividades de voluntariado.

Usámos a análise de clusters para agrupar os inquiridos quanto aos valores do índice de sociabilidade e de apoio aos outros, encontrando grupos com características diferentes. A presença nesses grupos influencia a taxa de voluntariado. O grupo com ambos os índices inferiores à média apresenta reduzidas taxas de voluntariado, um outro grupo com o índice de apoio aos outros inferior à média e sociabilidade superior à média tem taxa de participação em voluntariado superior ao primeiro grupo, mas inferior ao grupo que apresenta ambos os índices superiores à média.

Concluímos que os índices poderão medir dimensões diferentes da intensidade relacional e que pelo menos o índice de sociabilidade tem um impacto positivo na participação em actividades de voluntariado, independentemente do valor dos outros.

Os índices estão positivamente correlacionados entre si, sendo que a relação mais forte se verifica entre o índice de sociabilidade e a ida ao cinema com amigos e colegas.

Realçamos o facto de a taxa de participação em actividades de voluntariado ser crescente com o nível de intensidade relacional, qualquer que seja a forma de a medir.

Estas medidas enfermam de algumas limitações. Com excepção da ida ao cinema com amigos e colegas, para qualquer das outras podemos não assegurar que se realizam relações interpessoais face a face. No caso do apoio a outras famílias, o facto de se apoiar outro agregado

familiar não implica que no momento desse apoio elementos dessa família estejam presentes<sup>184</sup>. No entanto, é provável que as situações de apoio resultem de interacções pessoais e que dêem origem a outras. Para se combinar, acertar detalhes das tarefas a desempenhar é natural que sejam necessárias relações face a face. Por outro lado, algumas destas tarefas são desempenhadas em casa de outras pessoas, o que implica um grau de intimidade que dificilmente não resultará de relações face a face. Ainda que um nível de intensidade relacional no apoio a outras famílias elevado possa reflectir um grau de intensidade relacional “efectiva” elevado, o inverso não se passa necessariamente. Isto é, um nível baixo deste índice não implicará uma intensidade relacional efectiva reduzida. Isto porque a ajuda aos outros pode apenas ser considerada uma das formas de expressão de relações interpessoais e, provavelmente, muitos dos que não prestam ajuda informal encontram outras formas de estabelecer contactos pessoais.

Quanto ao segundo índice, podemos dizer que acaba por nos dar uma medida de um “contexto” relacional, potenciador ou não da realização de encontros e da produção de bens relacionais, em que os indivíduos se inserem. As actividades analisadas são de natureza muito diversa e interessarão a indivíduos muito diferentes. Actividades como a participação em associações recreativas ou visitar e ser visitado são “espaços” propícios ao estabelecimento de relações face a face e a maior frequências destas actividades elevará certamente a probabilidade deste tipo de relações se vir a concretizar. Parece-nos ser um indicador mais fidedigno da intensidade relacional do que o anterior. Ainda assim, a consideração de actividades muito diferentes, com níveis de intensidade relacional muito díspares (veja-se a frequência de bibliotecas e comer fora com amigos e familiares), com a mesma ponderação no índice levanta algumas dúvidas.

A ida ao cinema com amigos e colegas enferma de uma desvantagem que é a forma como trata os que não vão ao cinema. Para os que vão, fica bem clara a escolha entre ir sozinho ou com familiares, por um lado, ou com amigos e colegas, por outro. No entanto, para os que não vão ao cinema ou para os que vão com sozinhos ou com familiares é atribuído o mesmo valor “0”. A vantagem desta variável prende-se com o facto de ser a única em que temos a certeza da existência de contactos face a face.

---

<sup>184</sup> Com exclusão do apoio nos cuidados pessoais.

## **CAPÍTULO 6: ANÁLISE ECONOMETRICA DA PARTICIPAÇÃO EM ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO E DAS HORAS DE VOLUNTARIADO**

### **6.1 A TAXA DE PARTICIPAÇÃO EM ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO – ANÁLISE PRELIMINAR**

A análise da média das taxas de participação em voluntariado para as diferentes categorias das variáveis que estudamos, assim como o resultado dos testes às diferenças das médias, constituem elementos preciosos para a escolha das variáveis que iremos incluir na estimação econométrica.

Ainda antes de iniciar esta análise e a escolha das variáveis a incluir no modelo, atendamos rapidamente aos resultados das médias das taxas de participação, os quais, no entanto, pouco adiantarão ao que concluímos aquando da análise das características distintivas dos voluntários.

Deixamos apenas alguns comentários que merecem destaque, reportando ao **Quadro nº 40**.

A taxa de participação dos homens em actividades de voluntariado é de 5,3% e das mulheres é de 4,1%. Entre os indivíduos mais velhos, apenas 2,5% dos indivíduos afirmou estar envolvido em actividades de voluntariado, efeito que é compensado por um peso superior dos mais jovens, com a maior taxa de participação, e do grupo que, provavelmente, menos se esperaria ver representado entre os voluntários. Estamos a falar da faixa etária compreendida entre os 35 e os 54 anos, supostamente a que tem maior envolvimento profissional, com uma taxa de participação em actividades voluntárias de 6,3%, acima da média.

Quanto ao estado civil, encontramos para os viúvos a mais baixa taxa de participação em actividades de voluntariado, apenas 3%, e para os solteiros a mais elevada, com uma taxa de participação de 6,7%.

As taxas médias de participação por nível de ensino falam por si. Sempre que subimos nos vários graus de ensino, vamos encontrando taxas de voluntariado superiores, sendo que, a partir do 3º ciclo, as taxas de participação em actividades de voluntariado de todos os grupos etários passam a ser superiores à média.

Em relação à distribuição regional, de realçar a reduzida taxa da Madeira, apenas 2,3%. Os Açores e Lisboa e Vale do Tejo são as únicas regiões com taxas superiores à média da amostra.

Para as classes de rendimento mais baixas a taxa de participação é reduzida, aumentando com rendimento. A partir de €600 mensais, a taxa de participação em actividades de voluntariado passar a ser superior à media para todas as classes de rendimento. A taxa de participação mais elevada, com o valor de 10,2%, acontece para os indivíduos com rendimentos entre €2500 e €5000.

Os grupos ocupacionais que estão mais longe do mundo laboral revelam menores taxas de participação em voluntariado, excepção feita para os estudantes. Quanto ao tipo de profissões, as taxas são mais elevadas para profissões mais qualificadas. A título de exemplo, a taxa de participação para os especialistas das profissões intelectuais e científicas é de 10,5% e para os trabalhadores não qualificados é de 1,9%. Os serviços são a actividade económica com a mais elevada taxa de participação.



**Quadro nº 40 - Taxas médias de participação em voluntariado e resultados dos testes para a diferença de médias**

Variável	Taxa média de Participação em voluntariado	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	0,05	0,21	7026 <sup>1</sup>
Sexo	F: 5688 P value: 0,017		
Masculino	0,05	0,22	3158
Feminino	0,04	0,20	3868
Idade	F: 11,402 P value: 0,000		
15 - 24 anos	0,07	0,25	913
25 - 34 anos	0,04	0,20	913
35 - 54 anos	0,06	0,24	2071
55 - 64 anos	0,04	0,20	1124
65 ou mais anos	0,02	0,21	2006
Estado civil	F: 8,024 P value: 0,000		
Solteiro	0,07	0,25	1564
Casado	0,04	0,20	4600
Separado/Divorciado	0,06	0,23	192
Viúvo	0,03	0,17	671
Instrução	F: 24,697 P value: 0,000		
não sabe ler e/ou escrever	0,00	0,10	1062
sabe ler e escrever, sem ter completado um grau de ensino	0,20	0,14	905
ensino básico 1º ciclo	0,04	0,20	2342
ensino básico 2º ciclo	0,04	0,20	867
ensino básico 3º ciclo	0,08	0,27	908
ensino secundário	0,08	0,28	509
ensino superior	0,11	0,32	434
Rendimento agregado familiar	F: 6361 P value: 0,000		
Menos de €300	0,02	0,14	1024
Entre €300 e €600	0,04	0,19	2282
Entre €600 e €900	0,05	0,22	1503
Entre €900 e €1150	0,05	0,22	904
Entre €1150 e €1500	0,07	0,25	505
Entre €1500 e €2000	0,09	0,28	317
Entre €2000 e €2500	0,06	0,24	136
Entre €2500 e €5000	0,10	0,30	176
Mais de €5000	0,05	0,21	43
Região – NUTS II	F: 3,053 P value: 0,006		
Norte	0,05	0,21	1477
Centro	0,05	0,22	1242
Lisboa e Vale do Tejo	0,06	0,23	1449
Alentejo	0,04	0,20	777
Algarve	0,03	0,18	697
RA Açores	0,06	0,23	763
RA Madeira	0,02	0,15	622

1 Foi excluída da amostra uma observação identificada como *outlier*

1 Foi retirado um outlier à amostra

Variável	Taxa média de Participação em voluntariado	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	0,05	0,21	7026 <sup>1</sup>
Situação perante o emprego	F: 6,556 P value: 0,000		
Empregado	0,05	0,22	3587
Desempregado	0,06	0,23	157
Aluno/estudante	0,09	0,29	425
Doméstico(a)	0,03	0,18	757
Reformado(a)	0,03	0,18	1875
Incapacitados e outros inactivos	0,04	0,19	226
Actividade económica <sup>2</sup>	F: 3,612 P value: 0,003		
Agricultura e pesca	0,04	0,19	584
Indústria	0,03	0,18	630
Produção electricidade, água e gás	0,03	0,18	32
Construção	0,03	0,18	326
Serviços	0,06	0,24	1975
Profissão <sup>2</sup>	F: 6,760 P value: 0,000		
Quadros superiores da administração pública, dirigentes e	0,08	0,27	184
Especialistas das profissões intelectuais e científicas	0,11	0,31	238
Técnicos e profissionais de nível intermédio	0,11	0,31	159
Pessoal administrativo e similares	0,07	0,26	402
Pessoal dos serviços e vendedores	0,05	0,22	604
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e	0,03	0,17	542
Operários, artífices e trabalhadores similares	0,04	0,19	857
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da	0,03	0,18	120
Trabalhadores não qualificados	0,02	0,14	430
Forças armadas	0,17	0,39	23
Horas de Trabalho <sup>2</sup>	F: 1,987 P value: 0,077		
De 1 a menos de 15 horas	0,05	0,21	107
De 15 a menos de 35 horas	0,06	0,24	443
De 35 a menos de 40 horas	0,05	0,22	1119
De 40 a menos de 45 horas	0,04	0,19	1122
45 e mais horas	0,06	0,24	774
Actividade secundária <sup>4</sup>	F: 89,317 P value 0,000		
Não actividade secundária	0,04	0,20	6599
Tem actividade secundária	0,05	0,29	411
Vai ao cinema com amigos e colegas	F: 38,546 P value: 0,000		
Não	0,04	0,20	6362
Sim	0,09	0,29	661

1 Foi excluída da amostra uma observação identificada como outlier

2 Apenas para os empregados

Entre os indivíduos que têm uma segunda ocupação, a taxa de participação em actividades de voluntariado é de 11,7%.

Quanto aos que vão ao cinema com amigos e colegas a taxa de participação em actividades voluntárias é mais do dobro em relação à taxa média para os que não vão ao cinema ou vão com familiares.

Para as variáveis contínuas, calculámos testes de igualdade de médias (teste t) entre voluntários e não voluntários. Os resultados constam do **Quadro nº 41**.

A realçar a relação negativa com o número de bebés e o facto de as correlações com o número de crianças e adultos não serem estatisticamente significativas. Quanto aos índices relacionais, confirmam-se os resultados que vimos anteriormente.

**Quadro nº 41 - Testes de igualdade das médias entre voluntários e não voluntários para as variáveis contínuas**

	Voluntariado		T test	
	Sim	Não	t	P value
Número bebês	0,11	0,15	1,815	0,070*
Número de crianças	0,27	0,26	-0,252	0,801
Número de adultos	0,23	0,23	-0,031	0,975
Actividades domésticas	14,63	13,73	-1,842	0,066*
Índice Apoio a Outras Famílias	3,37	0,69	-5,564	0,000***
Intensidade Sociabilidade	6,46	3,33	-18,729	0,000***
* níveis de significância de 10% *** níveis de significância de 1%				

Avancemos agora na escolha das variáveis que iremos testar econometricamente. Apenas analisando os resultados dos testes para as diferenças das médias, seríamos levados a concluir que todas as variáveis analisadas seriam relevantes para a estimação da taxa de participação em voluntariado. No entanto, somos, evidentemente, obrigados a fazer escolhas. Escolhas essas que deverão ter por base a discussão teórica que já desenvolvemos.

Com o objectivo de comparar com as características sócio económicas do voluntário que, como vimos, têm vindo a ser testadas na literatura, incluímos o sexo, a idade, a instrução e o estado civil. Quanto ao rendimento, o facto de ser medido ao nível do agregado familiar e incluir outras fontes que não só o trabalho, torna impossível a análise habitualmente proposta pelos economistas que associam o custo de oportunidade do voluntariado ao salário. Será sempre limitada a interpretação que poderemos fazer dos resultados desta variável. Ainda assim, a possibilidade de incluir a dimensão do agregado familiar na amostra, através da consideração do número de bebês, crianças e adultos, permitirá reduzir as desvantagens de não dispormos do rendimento *per capita*.

A inclusão de uma variável para as regiões, além de contribuir para a caracterização sócio económica dos indivíduos, permite captar alguns efeitos que não podem ser desconsiderados na análise do voluntariado. Falamos, por exemplo, da procura de voluntariado por parte das instituições. Na análise empírica da participação em actividades voluntárias, assume-se implicitamente que a procura de voluntariado é infinita. Qualquer que seja a oferta de voluntariado, haverá sempre instituições na disposição de acolher os voluntários e aceitar o número de horas que estes entendam oferecer. Ora, é possível que tal não aconteça e poderá verificar-se em muitas situações que a taxa de participação em actividades voluntárias seja reduzida, simplesmente, por não haver instituições que acolham voluntários. Ainda que não de forma perfeita, a presença de variáveis para as regiões permitirá, entre outros, captar parte destes efeitos do lado da procura.

Sendo a ocupação do tempo uma das dimensões do voluntariado que nos propomos estudar, a situação perante o emprego dos inquiridos, por permitir distinguir as categorias activas das não activas, é uma variável a não excluir. Os resultados do teste para as médias também o aconselham. Deixamos de fora, ainda assim, duas variáveis relacionadas com o tipo de profissão e a área de

actividade económica. No primeiro caso, a correlação com a instrução é muito elevada, no segundo caso, não só teoricamente não encontramos justificação relevante para a manter, como a interpretação das médias também não sugere interesse para escolher esta variável.

Quanto às horas de trabalho, é inegável o interesse desta variável para os objectivos do nosso trabalho. Começámos por incluí-la na nossa análise, construindo um conjunto de *dummies* que distinguiriam categorias entre os não empregados (desempregados, estudantes, domésticos e reformados) e, entre os empregados, os que trabalham a tempo parcial, integral ou mais de 45 horas. No entanto, as primeiras experiências não revelaram que esta opção fosse interessante. Para nenhuma das técnicas econométricas utilizadas, as variáveis se revelaram sequer próximas de serem estatisticamente significativas. Na presença da variável que reporta a existência de uma segunda actividade profissional que, essa sim, revelou bons resultados e permite igualmente testar se mais horas de trabalho têm implicações na participação em actividades voluntárias, optámos por retirar as variáveis referentes às horas de trabalho na profissão principal.

Olhando agora para as variáveis contínuas, mantemos o interesse na variável que mede a duração das actividades domésticas, quer pela importância dos pressupostos teóricos, quer pelos resultados do coeficiente de correlação.

No que toca à composição do agregado familiar, o número de bebés e o número de crianças, como vimos, têm implicações teóricas, o que nos leva a incluir o número de crianças apesar do coeficiente de correlação não o justificar. O mesmo acontece para o número de adultos. Neste caso, não encaramos esta variável sequer como uma variável explicativa da taxa de participação em actividades voluntárias, mas antes como uma forma de reduzir os efeitos perversos de não termos o rendimento *per capita*.

No Quadro nº 42 descrevemos as variáveis que escolhemos para a análise econométrica e apresentamos as opções que fizemos para as categorias que vão ser usadas como referência para alguns grupos de *dummies*. Juntamos também o efeito esperado na taxa de participação em actividades voluntárias, com base nos testes realizados para as médias e nos coeficientes de correlação.

Alguns destes efeitos testam igualmente resultados a que chegámos na análise teórica e que já recordámos no início da abordagem empírica.

Em relação à idade, prevê-se uma relação não linear entre a idade e a participação em actividades voluntárias. Para captar esse efeito, criámos igualmente uma outra variável, o quadrado da idade, que permitirá captar o padrão já identificado na literatura, em U invertido, e que também parece estar presente na nossa amostra, que é o facto da participação em actividades voluntárias atingir o máximo na classe etária entre os 35 e os 54 anos e depois decrescer.

Quanto às variáveis relacionais, aquelas sobre as quais a nossa atenção recai, esperamos, evidentemente, encontrar resultados robustos que confirmem o impacto positivo dos indicadores de intensidade relacional na probabilidade de alguém se vir a tornar voluntário.

No caso dos estimadores de todas as variáveis se vierem a mostrar estatisticamente significativos estaríamos certamente na presença de diferentes dimensões da sociabilidade.

**Quadro nº 42 - Lista das variáveis independentes para estimação econométrica e efeito esperado na taxa de participação em voluntariado**

Variáveis independentes	Descrição	Efeito Esperado taxa de participação
sexo	0 para sexo feminino e 1 para sexo masculino	+
Idade	Idade do inquirido calculada através da data de nascimento	+
Idade SQ	Quadrado da idade	-
Casado	Estado civil casado. Usada como referência nas <i>dummies</i> para o estado civil	Ref.
Solteiro	<i>Dummy</i> igual a 1 para estado civil solteiro	+
Separado	<i>Dummy</i> igual a 1 para estado civil separado ou divorciado	+
Viúvo	<i>Dummy</i> igual a 1 para estado civil viúvo	-
Sem grau	Nível de ensino: não sabe ler ou não concluiu qualquer grau de ensino. Usada como referência nas <i>dummies</i> para o nível de ensino	Ref.
1º e 2º ciclo	<i>Dummy</i> igual a 1 para 2º ciclo do ensino básico completo	+
3º ciclo e sec	<i>Dummy</i> igual a 1 para ensino secundário básico completo	+
Ens Superior	<i>Dummy</i> igual a 1 para ensino superior (inclui licenciatura, mestrado e doutoramento)	+
Lx e Vale Tejo	Região Lisboa e Vale do Tejo. Usada como referência nas <i>dummies</i> para as regiões de nível NUTS II	Ref.
Norte	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região Norte	-
Centro	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região Centro	-
Alentejo	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região Alentejo	-
Algarve	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região Algarve	-
Açores	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região autónoma dos Açores	N.S.
Madeira	<i>Dummy</i> igual a 1 para a região autónoma da Madeira	-
Nº bebés	Número de crianças até 6 anos no agregado familiar	-
Nº crianças	Número de crianças com idade entre 6 anos e 15 anos no agregado familiar	N.S.
Nº adultos	Número de adultos no agregado familiar	N.S.
Rend Baixo	Categoria de rendimento Baixo: até €300. Usada como referência das <i>dummies</i> para o rendimento do agregado familiar	Ref.
Rend MedioBx	<i>Dummy</i> igual a 1 para a categoria de rendimento Médio Baixo: entre €300 e €1150	+
Rend MedioAlt	<i>Dummy</i> igual a 1 para a categoria de rendimento Médio Alto: entre €300 e €1150	+
Rend Alto	<i>Dummy</i> igual a 1 para a categoria de rendimento Alto: acima de €2500	+
Empregado	Categoria para a situação perante o emprego: empregado. Usada como referência das <i>dummies</i> para a situação perante o emprego	Ref.
Desempregado	<i>Dummy</i> igual a 1 para desempregado	+
Estudante	<i>Dummy</i> igual a 1 para estudante	+
Doméstico	<i>Dummy</i> igual a 1 para doméstico	-
Reformado	<i>Dummy</i> igual a 1 para reformado	-
Inactivo	<i>Dummy</i> igual a 1 para incapacitados e outros inactivos	-
Emp Sec	Tem um emprego secundário: variável binária	+
Act domestica	Horas de ocupação em actividades domésticas	+

Variáveis independentes	Descrição	Efeito Esperado taxa de participação
RelApoio	Intensidade Relacional medido em horas de apoio a outras famílias	+
RelSocial	Intensidade Relacional ligada à participação em actividades sócio culturais	+
Cinema	Ida ao cinema com amigos e colegas: variável binária. O não corresponde a não ir ao cinema ou ir com familiares	+
Ref. Categoria de referência para a construção das <i>dummies</i> N.S. não significativo		

Corremos, no entanto, o risco de estarmos a medir o mesmo de formas diferentes e, se esse for o caso, os resultados se encarregarão de no-lo mostrar.

Acreditamos que os dois índices que construímos são bons indicadores da sociabilidade. Quanto à variável relacionada com a escolha da companhia para o cinema, a sua inclusão trará pouco de novo em relação à sociabilidade medida pela participação em actividades sócio culturais, o que aliás se evidencia pela correlação entre ambas. No entanto, como veremos, um dos modelos que vamos utilizar obriga à existência de uma variável que influencie a decisão de alguém se tornar voluntário, mas não a decisão de quantas horas doar. Pareceu-nos que esta variável seria adequada para este efeito, daí a sua inclusão no modelo inicial. Os resultados desta nossa opção serão discutidos mais à frente.

Tal como aconteceu para a análise descritiva inicial em que analisámos as características distintivas dos voluntários, pretendemos testar três conjuntos de resultados. Em primeiro lugar procuraremos identificar as características sócio económico distintivas dos voluntários. Em segundo lugar, propomo-nos testar se os voluntários têm um padrão de ocupação do tempo diferente dos outros indivíduos. Diz-nos a literatura económica tradicional do voluntariado que deveriam, por um lado, trabalhar menos e pertencer a situações perante o emprego que proporcionassem mais tempo livre, o que deveria implicar algum afastamento do mundo laboral. Por outro, deveriam estar menos sobrecarregados com tarefas domésticas e a presença de filhos pequenos poderia indiciar que substituiriam trabalho doméstico por voluntariado. Por último, no seu tempo livre, que ocupam já com voluntariado, a teoria prevê que sendo o tempo um recurso limitado, os voluntários se envolveriam em menor grau noutras formas activas de ocupar o tempo de lazer.

No entanto, como vimos, desenvolvimentos recentes orientam-nos no sentido de poder não haver substituição entre as várias actividades de ocupação do tempo. A percepção que os voluntários têm do trabalho, distinta dos não voluntários, e que identifica entre trabalho remunerado e voluntariado características comuns, coloca algumas dúvidas à substituição entre as duas actividades. Da mesma forma, a formulação de Smith (1994) do *General Activity Model* defende que quem se envolve em várias formas de participação sócio cultural mais tenderá a envolver-se noutras formas de participação, como o voluntariado.

As conclusões que retirámos da análise exploratória que fizemos dos dados, aproximam-se mais da segunda linha de argumentação. Concluímos que os voluntários estão mais ligados ao mercado de trabalho, trabalham mais horas, se ocupam mais de actividades domésticas, ajudam outras famílias e ainda se envolvem em actividades de natureza sócio cultural. Estaremos ou não na

presença de indivíduos “turbo”? Neste sentido, são estes os resultados que pretendemos testar e que nos levaram a prever o sinal para o efeito na probabilidade de se tornar voluntário.

O terceiro conjunto de resultados, e mais relevante para o nosso trabalho, prende-se com a dimensão relacional do voluntariado. A probabilidade de alguém se tornar voluntário deverá ser positivamente influenciada pelo grau de intensidade relacional do indivíduo, qualquer que seja a forma por nós proposta para a medir.

## **6.2 AS HORAS DE VOLUNTARIADO - ANÁLISE PRELIMINAR**

Ainda que o foco do nosso trabalho seja a decisão relativa à participação em actividades de voluntariado, a presença no inquérito de uma questão sobre o número de horas doadas para cada tipo de actividade voluntária permitiu que pudéssemos, igualmente, estudar esta variável.

Da análise de outros trabalhos empíricos, prevíamos já que as variáveis que influenciam a decisão de alguém se tornar voluntário fossem diferentes daquelas que determinam o número de horas doado<sup>185</sup>. Em alguns casos, acontece inclusivamente a mesma variável surgir com efeitos de sinal contrário para a cada uma das decisões.

Em relação à dimensão relacional do voluntariado não foi ainda testado, pelo menos que seja do nosso conhecimento, o impacto que pode ter no número de horas. Será, assim, de todo o interesse avançar com esta análise. No entanto, e como veremos mais à frente, a natureza das decisões que estamos a estudar levanta uma série de questões quanto ao seu tratamento empírico.

Sem qualquer base de sustentação quer teórica quer empírica em relação ao sinal que haveremos de prever para o efeito dos índices relacionais nas horas de voluntariado, basta-nos confiar na nossa intuição e nos resultados prévios da análise já realizada.

A teoria prevê e os nossos resultados também apontam claramente no sentido de que quem se relaciona mais com outras pessoas com maior probabilidade decidirá tornar-se voluntário. No entanto, mais dificilmente nos parece podermos prever que o efeito “relacional” se mantém na decisão relativa à duração do trabalho voluntário. Ainda que pudéssemos defender que, caso a questão relacional se colocasse ao nível das motivações, seria provável que alguém decidisse dedicar mais horas ao voluntariado por entender que, dessa forma, poderia usufruir de mais tempo de interações face a face.

A análise dos resultados do cálculo dos coeficientes de correlação de *Pearson*, Quadro nº 43, dá-nos algumas indicações importantes. Sugere-nos que o impacto nas horas de voluntariado se mantém para o índice de relacional medido com base no apoio a outras famílias, mas não para o índice de sociabilidade. Aliás, a mesma conclusão retiramos da análise do teste para a diferença de médias no caso da variável ida ao cinema com amigos e colegas, que não se mostrou significativa.

---

<sup>185</sup> Ver Quadro nº 8.

**Quadro nº 43 - Correlação entre as horas de voluntariado e os índices relacionais**

		Intensidade Relacional Sociabilidade	Índice Relacional Apoio Outras Famílias
Horas de voluntariado	Pearson Correlation	0,045	0,257
	Sig. (2-tailed)	0,418	0,000
	N	323	307

Aconselham-nos então os resultados a prever um efeito positivo para o índice relacional de apoio a outras famílias e a não existência de um efeito estatisticamente significativo para as outras duas variáveis relacionais. Se estes resultados se confirmarem obrigam-nos a um esforço de interpretação para o efeito positivo do primeiro índice.

Em relação às outras variáveis, poucas são aquelas que dão sinais de poderem vir a ter interesse na previsão das horas de voluntariado, conclusões que retiramos da análise do Quadro nº 44.

Prevemos que o sexo e a idade mantenham o poder explicativo nesta decisão, no entanto, quanto ao sinal do efeito, surgem-nos dúvidas. Os mais novos, que apresentavam a mais elevada taxa média de participação, são os que doam, em média, menos horas. O mesmo acontecendo para os que têm idade compreendida entre os 35 e os 54 anos. Ao contrário, os mais velhos, com reduzidas taxas de participação, estão entre os que apresentam médias de horas doadas mais elevadas.

As regiões estão incluídas dentro do reduzido conjunto de variáveis que parecem estar relacionadas com o número de horas doado. Quanto ao sinal do efeito, a Madeira e o Centro estão claramente abaixo do número de horas médio doado e o Algarve, sendo uma das duas regiões com mais horas, estava anteriormente entre as que apresentavam menor taxa de participação. Exactamente o oposto do que acontece para o Alentejo.

A situação perante o emprego também merece o nosso destaque, pela diferença entre o que previmos para a taxa de participação e o que somos agora levados a esperar para o número de horas. Maior destaque irá certamente para a inversão do sentido dos sinais esperados em relação ao que previmos para a participação de estudantes e reformados.

Também em relação às variáveis contínuas, a estimação dos coeficientes de correlação não se mostrou encorajadora e nenhum dos resultados se apresentou estatisticamente significativo. Ainda que, de todas elas, a ocupação em actividades domésticas tenha sido a que se apresentou mais próxima de ser significativa e com efeito de sinal negativo.



**Quadro nº 44 - Distribuição do número médio de horas de voluntariado e resultados dos testes para a diferença de médias**

Variável	Número de horas médio voluntariado	Desvio Padrão	N
Total amostra de voluntários	24,2	30,7	323 <sup>1</sup>
Sexo	F: 8,424 P value: 0,004		
Masculino	28,9	33,1	166
Feminino	19,1	27,2	157
Idade	F: 2,898 P value: 0,022		
15 - 24 anos	19,5	25,4	60
25 - 34 anos	35,7	40,3	38
35 - 54 anos	19,8	27,0	130
55 - 64 anos	28,3	35,0	48
65 ou mais anos	28,9	31,0	47
Estado civil	F: 0,467 P value: 0,760		
Solteiro	23,6	31,9	105
Casado	24,8	31,1	188
Separado/Divorciado	18,0	21,1	11
Viúvo	24,9	27,1	19
Instrução	F: 0,467 P value: 0,760		
não sabe ler e/ou escrever	23,4	37,3	5
sabe ler e escrever, sem ter completado um grau de ensino	20,5	22,8	17
ensino básico 1º ciclo	24,1	27,9	98
ensino básico 2º ciclo	28,3	37,1	37
ensino básico 3º ciclo	23,5	29,0	74
ensino secundário	19,6	22,0	43
ensino superior	27,6	41,1	49
Rendimento agregado familiar <sup>3</sup>	F: 1,267 P value: 0,260		
Menos de €300	21,2	22,1	19
Entre €300 e €600	22,8	30,0	87
Entre €600 e €900	27,0	32,6	74
Entre €900 e €1150	26,4	30,1	45
Entre €1150 e €1500	18,5	10,2	33
Entre €1500 e €2000	34,9	48,4	27
Entre €2000 e €2500	15,1	18,3	8
Entre €2500 e €5000	10,6	7,4	18
Mais de €5000	15,5	20,5	2
Região – NUTS II	F: 2,290 P value: 0,035		
Norte	19,6	21,1	66
Centro	15,9	16,9	61
Lisboa e Vale do Tejo	27,9	30,0	84
Alentejo	30,0	40,9	33
Algarve	31,2	44,4	22
RA Açores	31,2	42,0	43
RA Madeira	13,4	11,5	14

1 Usámos apenas os voluntários para calcular estas médias e foi ainda retirado um outlier, daí que o número de voluntários seja 323 e não 324.

2 Análise só para os empregados

3 para esta variável só temos 313 observações válidas

4 para esta variável só temos 322 observações válidas

Variável	Número de horas médio voluntariado	Desvio Padrão	N
Situação perante o emprego <sup>2</sup>	F: 2,391 P value: 0,038		
Empregado	25,4	32,1	181
Desempregado	7,6	4,3	8
Aluno/estudante	15,4	20,1	39
Doméstico(a)	14,8	11,7	25
Reformado(a)	31,3	34,8	62
Incapacitados e outros inactivos	28,8	45,7	8
Actividade económica <sup>2F: 0,</sup>	F: 0,566 P value: 0,726		
Agricultura e pesca	23,8	33,1	22
Indústria	28,9	23,8	21
Produção electricidade, água e gás	3,0	-	1
Construção	15,8	15,1	11
Serviços	26,4	34,0	123
Profissão <sup>2</sup>	F: 1,263 P value: 0,250		
Quadros superiores da administração pública, dirigentes e	19,8	22,6	14
Especialistas das profissões intelectuais e científicas	26,0	45,2	25
Técnicos e profissionais de nível intermédio	18,1	21,5	17
Pessoal administrativo e similares	23,4	23,6	30
Pessoal dos serviços e vendedores	37,5	43,2	31
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e	29,1	37,4	16
Operários, artífices e trabalhadores similares	21,7	22,2	31
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da	14,8	12,6	4
Trabalhadores não qualificados	11,3	8,4	8
Forças armadas	50,0	31,6	4
Horas de Trabalho <sup>2</sup>	F: 0,517 P value: 0,763		
De 1 a menos de 15 horas	17,8	27,6	5
De 15 a menos de 35 horas	21,1	30,5	27
De 35 a menos de 40 horas	27,9	36,0	56
De 40 a menos de 45 horas	23,1	24,7	44
45 e mais horas	28,2	35,7	48
Actividade secundária <sup>4</sup>	F: 1,279 P value: 0,259		
Não actividade secundária	24,9	31,4	284
Tem actividade secundária	18,9	25,4	38
Vai ao cinema com amigos e colegas	F: 0,021 P value: 0,884		
Não	23,7	29,6	260
Sim	24,3	35,8	62

1 Usámos apenas os voluntários para calcular estas médias e foi ainda retirado um *outlier*, daí que o número de voluntários seja 323 e não 324.

2 Análise só para os empregados

3 para esta variável só temos 313 observações válidas

4 para esta variável só temos 322 observações válidas

Algumas ilações retiramos desta análise. Em primeiro lugar, somos levados a crer que a intensidade relacional não deverá estar associada à decisão quanto ao número de horas de voluntariado, pelos menos na sua dimensão de sociabilidade.

Outras variáveis tradicionalmente explicativas da decisão de participar em actividades de voluntariado, relacionadas com a oferta de voluntariado, como seja a educação, parecem igualmente não influenciar o número de horas a doar. Como vimos, é provável que características do lado da procura influenciem o número de horas doadas. As únicas variáveis que, em parte, poderão captar esses efeitos são as variáveis regionais.

Acreditamos que outras variáveis relacionadas com a disponibilidade de tempo possam influenciar a decisão de intensidade do envolvimento em actividades de voluntariado. Ainda que para

a decisão de participação não se preveja a influência negativa destas variáveis, é natural que para o número de horas tal venha a acontecer.

Centraremos, assim, a nossa análise nas variáveis regionais e nas que estão relacionadas com a disponibilidade de tempo, isto é, a situação perante **o emprego, a presença de um segundo emprego e a ocupação em actividades domésticas**.

**Quadro nº 45 - Resultados esperados para os efeitos das variáveis explicadas nas horas de voluntariado**

Variáveis independentes	Efeito Esperado Horas Vol
sexo	+
Idade	+
Idade SQ	-
Casado	Ref.
Solteiro	N.S.
Separado	N.S.
Viúvo	N.S.
Sem grau	Ref.
1º e 2º ciclo	N.S.
3º ciclo e sec	N.S.
Ens Superior	N.S.
Lx e Vale Tejo	Ref.
Norte	-
Centro	-
Alentejo	+
Algarve	+
Açores	+
Madeira	-
Nº bebês	N.S.
Nº crianças	N.S.
Nº adultos	N.S.
Rend Baixo	Ref.
Rend MedioBx	+
Rend MedioAlt	N.S.
Rend Alto	-
Empregado	Ref.
Desempregado	-
Estudante	-
Doméstico	-
Reformado	+
Inactivo	+
Emp Sec	-
Act domestica	-
RelApoio	+
RelSocial	N.S.
Cinema	N.S.

De acordo com a análise do Quadro nº 45, é notória a diferença no número de variáveis que se espera virem a influenciar as horas trabalho voluntário em relação às que previmos terem impacto na decisão de alguém se tornar voluntário. Parece estarmos efectivamente na presença de decisões

diferentes. Se a decisão de alguém se tornar voluntário for diferente da decisão de quantas horas doar, não se tratará apenas de testar os valores dos estimadores para ambos os casos e comprová-lo. Uma vez que este pressuposto, como veremos, terá inclusivamente implicações nos modelos que devermos usar para a estimação

### **6.3 FORMULAÇÃO DE HIPÓTESE EXPLICATIVAS DA DECISÃO DE PARTICIPAR EM ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO E DA DECISÃO QUANTO AO NÚMERO DE HORAS DE VOLUNTARIADO**

Escolhemos um conjunto de variáveis que estão disponíveis na base de dados do IOT e que confirmámos terem interesse, quer teórico quer empírico, para explicar cada uma das decisões em causa.

Também com base nos resultados empíricos preliminares e na justificação teórica, avançámos com a previsão para os resultados esperados dessas variáveis nas duas decisões, quer quanto à possibilidade de virem a revelar significância estatística, quer quanto ao sinal do efeito.

Vimos anteriormente que se espera um efeito positivo das medidas de intensidade relacional na taxa de participação em actividades de voluntariado, qualquer que seja a forma de o medir.

No entanto, quanto às horas de voluntariado, prevê-se que apenas a intensidade relacional de apoio às outras famílias venha a revelar significância estatística. Quer a nossa intuição quer os resultados empíricos quanto às duas outras variáveis nos conduzem nesse sentido.

Para além da intensidade relacional, temos igualmente vindo a desenvolver considerações sobre o padrão de utilização do tempo dos voluntários e até sobre a sua ligação ao mercado de trabalho. Ao contrário do que, de acordo com a teoria convencional, prevíamos inicialmente, os voluntários parecem ser mais activos em todas as esferas de ocupação do tempo. É-nos sugerido pelos dados que estão menos presentes em grupos populacionais não activos profissionalmente, que trabalham mais horas, que se ocupam mais com tarefas domésticas e preenchem o tempo livre com formas mais activas de lazer.

Também neste caso, esperamos que os efeitos nas horas de trabalho sejam diferentes destes, mesmo opostos, e que mais tempo disponível tenha um impacto positivo no número de horas de voluntariado.

A previsão de que um número mais reduzido número de variáveis do lado da oferta de voluntariado se mostre significativo poderá indicar que variáveis da procura poderão ter um peso superior na explicação do número de horas de voluntariado. A inclusão das variáveis regionais pretende incorporar esses efeitos na análise.

Neste sentido, procurámos dados que nos permitissem caracterizar a procura de voluntariado regional. Começámos por não encontrar informação sobre a distribuição de organizações sem fins lucrativos por região, pelo menos para datas próximas de 1999<sup>186</sup>. A informação mais próxima que conseguimos identificar foi numa publicação do INE com dados sobre o emprego total (inclui remunerado e não remunerado) para as CAE's em que existem mais instituições sem fins lucrativos.

---

<sup>186</sup> O inquérito levado a cabo pelo ICS e que usámos anteriormente não teve preocupações de conceber uma amostra representativa dos dados, daí que não pudéssemos usá-lo neste caso.

Usando os dados para a população também por região, obtivemos um indicador de emprego nestes sectores de actividade, *per capita*, regional. Os valores são de 2001, isto é, com uma diferença de dois anos em relação ao IOT<sup>187</sup>.

Por conveniência de interpretação, colocámos no Quadro nº 46, os valores por ordem crescente. Até à região Centro os valores são abaixo da média e, depois, acima da média nacional.

De acordo com estes dados, a procura de voluntariado deverá ser superior à média nacional para o Algarve, Açores e Lisboa e Vale do Tejo, daí que se espere um impacto positivo nas horas de voluntariado para estes distritos e negativo para os restantes.

**Quadro nº 46 - Emprego total *per capita*, por região, segundo a classificação de actividades A17, para os sectores O, M e N<sup>188</sup>, para o ano de 2001**

Norte	Alentejo	Madeira	Centro	Algarve	Açores	Lx e vale do Tejo	Portugal
0,0643	0,0720	0,0758	0,0759	0,0783	0,0813	0,0917	0,0771

Fonte: INE, *Contas Regionais 1995-2002, Síntese Metodológica*

As hipóteses que formulamos de seguida assentam nas conclusões do trabalho até agora realizado e que já descrevemos. Para a participação, as nossas hipóteses relacionam-se com a dimensão relacional e são apresentadas no Quadro nº 47. Em relação ao padrão de utilização do tempo, as divergências entre os argumentos teóricos apresentado no início deste trabalho acabam por não proporcionar sustentação para formulação de hipóteses. Tentaremos perceber melhor a relação entre voluntariado e ocupação do tempo aquando da análise dos resultados econométricos e na presença desses resultados voltar a discutir a questão. Para o número de horas, entramos em consideração com as variáveis relacionadas com a ocupação do tempo e com as variáveis regionais para avançar com as hipóteses descritas no Quadro nº 48.

**Quadro nº 47 - Conjunto de hipóteses quanto aos determinantes da participação em actividades de voluntariado**

H1. A intensidade relacional influencia positivamente a probabilidade de alguém se tornar voluntário
H1.1 O índice relacional de apoio a outras famílias tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário
H1.2 O índice relacional de sociabilidade tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário
H1.3 Ir ao cinema com amigos e colegas tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário

<sup>187</sup> Para efeitos da nossa análise acreditamos que os valores em causa podem ser comparados. Por um lado, o IOT foi realizado mesmo no fim de 1999, por outro estamos a avaliar a diferença entre regiões de agregados relativamente estáveis num curto período de tempo como seja um ano.

<sup>188</sup> Os sectores de actividade em causa são O-Educação, M-Saúde e acção social e N-Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais.

#### Quadro nº 48 - Conjunto de hipóteses quanto aos determinantes do número de horas de voluntariado

H2: Ter mais tempo disponível tem um efeito positivo no número de horas de voluntariado
H2.1: Ser reformado, inactivo ou doméstico tem um efeito positivo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado
H2.2 Ter uma segunda actividade profissional tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado
H2.3 A ocupação em actividades domésticas tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado
H2.4 O envolvimento em actividades sócio culturais tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado
H3: As variáveis do lado da procura influenciam a decisão quanto ao número de horas de voluntariado
H3.1 Pertencer ao Norte, ao Centro ou à Madeira tem um efeito negativo estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado
H3.2 Pertencer ao Algarve, aos Açores ou ao Alentejo tem um efeito positivo estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado

#### 6.4 ESTIMAÇÃO DA PROBABILIDADE DE PARTICIPAR EM ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO E DAS HORAS DE VOLUNTARIADO

Cabe-nos de momento explicar a metodologia utilizada para levar a cabo a análise empírica que desenvolvemos com o objectivo de testar as nossas hipóteses de trabalho.

O tipo de dados que analisamos tem características específicas que obrigam a uma escolha cautelosa dos métodos econométricos a utilizar. Se apenas estivéssemos a considerar a taxa de participação em actividades voluntárias, os dados não nos sugeririam qualquer tipo de preocupação, no entanto, se quisermos estimar o número de horas, as dificuldades surgirão.

Em trabalhos mais antigos, o desconhecimento dos problemas levantados por este tipo de dados contribuiu para que muitos dos resultados que foram obtidos na altura possam hoje ser questionados à luz de conclusões mais recentes.

Vejamos, então, a que tipo de dificuldades nos referimos.

A nossa amostra tem 7026<sup>189</sup> elementos, de entre os quais, apenas 323 indicaram participar em actividades de voluntariado. Quer isto dizer que, para o número de horas de voluntariado, teremos 6073 zeros e 323 valores superiores a zero. Ora, parte das dificuldades de estimação surgem, exactamente, da presença de zeros.

Na posse de dados desta natureza, as metodologias tradicionalmente usadas passavam pela utilização de o modelo *Tobit* para as horas de voluntariado ou pela opção de estimar a probabilidade de participação em actividades voluntárias com um modelo *Logit* ou *Probit* para a variável binária “participar ou não em actividades voluntárias” e estimar as horas de voluntariado usando um modelo *OLS* apenas para os valores positivos das horas de voluntariado.

<sup>189</sup> Note-se que inicialmente a amostra era constituída por 7027 elementos, mas que retirámos um *outlier*. Alguém que oferecia 250 horas (quando o valor a seguir era 150) e que por pertencer a grupos com reduzido número de elementos, como os desempregados e viúvos, distorcia muito os resultados esperados. Para algumas das variáveis existem *missing values* o que não permite que as 7027 observações sejam utilizadas.

Ora, qualquer destas opções tem implicações nos resultados e assume alguns pressupostos em relação às características dos dados que sabemos hoje não corresponderem à sua verdadeira natureza.

Começando pelo modelo *Tobit*, ainda que seja possível, através dos efeitos marginais, estimar o impacto na participação e no número de horas separadamente, os pressupostos do modelo causam sérios impedimentos à robustez dos resultados.

Atendamos à forma como o modelo *Tobit* entende a natureza dos dados em análise. Para este modelo, todas as observações para o número de horas correspondem ao resultado de uma só decisão de maximização. Assim, de acordo com os valores assumidos pelas variáveis explicativas da decisão relativa ao número de horas, se toma a decisão de quantas horas doar. O resultado dessa decisão poderá ir de zero a um valor máximo de horas mensais possível. Os zeros serão, neste caso, soluções de canto no problema de maximização. Implícita está a consideração que as mesmas variáveis influenciam da mesma forma, pelo menos com o mesmo sentido, as duas decisões.

Estes pressupostos em relação aos dados têm consequências sérias nos resultados da estimação: os modelos *Tobit* assumem que o sinal dos efeitos de uma variável na decisão de participação e na decisão de horas de voluntariado tem que ser igual<sup>190</sup>.

Dos resultados que obtivemos até agora, torna-se relativamente claro que estes pressupostos são muito restritivos para os dados que tentamos explicar. Como vimos, esperamos resultados de sinal contrário para algumas variáveis, o que, de acordo com estes pressupostos não poderá verificar-se

No caso de, alternativamente, se estimar de forma separada a decisão de participar e do número de horas doadas, correspondendo à solução *Logit/Probit* mais OLS<sup>191</sup>, assume-se, por seu lado, que as decisões são efectivamente separadas, que nenhum zero corresponde a uma solução de canto.

No caso concreto do voluntariado, a existência de zeros para a variável participação em actividades voluntárias pode ter três tipos de explicações. Em primeiro lugar, os “zeros” poderão reportar erros na resposta ou respostas que poderiam ter sido diferentes se a pergunta fosse colocada de forma também diferente. Cairão neste caso, por exemplo, perguntas mal formuladas em que o inquirido pode não se rever na forma como a questão está redigida e, daí, entender que a actividade que desempenha não é voluntariado. Outro caso terá certamente acontecido no IOT. Por restringir as respostas apenas às actividades de voluntariado levadas a cabo nas últimas quatro semanas, teremos “potenciais voluntários” que reportarão não terem participado em actividades de voluntário. Isto porque poderão não ser voluntários regulares ou por alguma razão não estarem de momento envolvidos nesta actividade ainda que o pudessem ter feito há mais tempo. Se o prazo temporal associado à resposta fosse mais alargado, o número de zeros seria certamente inferior. Nenhum dos modelos que referimos toma em consideração a possibilidade de existirem zeros com

---

<sup>190</sup> Para maior desenvolvimento das razões da inconsistência do modelo *Tobit* nos casos de variáveis censuradas em “zero”, consultar Wooldridge (2002), p. 517 e p. 525.

<sup>191</sup> As razões pelas quais o modelo OLS gera estimadores inconsistentes no caso de amostras com soluções de canto são explicadas em Wooldridge (2002), p. 524. As consequências da selectividade são discutidas a partir da p. 558 e na p. 563 refere-se a inconsistência dos estimadores OLS na presença deste problema.

esta natureza.

Em segundo lugar, os zeros poderão estar associados ao que na literatura se chama comportamentos de “abstinência”. De acordo com este comportamento haveria pessoas que, em caso algum, se envolveriam em actividades voluntárias. Noutro tipo de decisões que também estão associadas a existência de muitos zeros, é mais fácil encontrarmos este tipo de zeros, como é o caso do consumo de álcool. Para o voluntariado temos mais dificuldade em identificar situações limite como esta. Os modelos *Tobit* excluem por completo este tipo de decisão.

O último tipo de zeros é aquele a que começámos por nos referir e que são soluções de canto numa situação de maximização, excluídos, neste caso, da solução que passa por um modelo *Logit/Probit* seguido de um modelo OLS.

Ora a possibilidade de existirem zeros com naturezas tão diferentes foi impulsionando a procura de modelos alternativos que pudessem entrar em consideração com estas dificuldades. Veremos já de seguida algumas das soluções encontradas.

Para além da questão dos “zeros”, os dados sobre voluntariado enfermam de outros problemas que têm requerido o especial interesse dos que se dedicam à estimação de modelos econométricos para a participação e as horas de voluntariado.

A subamostra dos voluntários, aqueles para os quais as observações das horas de voluntariado são maiores que zero, não é uma amostra aleatória, mas sim uma amostra “auto seleccionada”, constituída apenas pelos que decidiram participar. Diz-se que, nesse caso, os dados enfermam do problema da selectividade.

Ora, a presença de zeros, e o facto de poderem ter naturezas diferentes, e a possibilidade de existência de selectividade aconselham o uso de modelos mais sofisticados do que aqueles que referimos até agora.

Uma das soluções mais frequentes na literatura para enfrentar estas dificuldades é o modelo proposto por Heckman em 1979, com o objectivo de resolver estas questões e propondo a transformação destas escolhas num processo de decisão em duas fases. As aplicações iniciais deste modelo estavam associadas ao mercado de trabalho, mas a sua utilização tem-se generalizado a outras áreas.

Na primeira fase, o indivíduo escolhe entre participar ou não em actividades de voluntariado. Esta decisão é expressa na equação de participação ou de selectividade. Em termos de estimação, esta primeira etapa corresponde exactamente à aplicação de um modelo *Probit* para toda a amostra. Importante para a consideração do modelo em duas etapas é a existência de uma variável que venha a ser incluída nesta equação de selecção, mas que não faça parte da segunda etapa da estimação.

Para além das variáveis especificadas na equação de participação, Heckman (1979) prevê a estimação de um outro regressor,  $\lambda$  ou o inverso do rácio de Mill, que inclui depois, na equação relativa ao número de horas. Na presença de  $\lambda$ , é possível estimar então um modelo OLS em que esta variável surge na equação, assumindo-se já a presença de selecção nesta amostra.

Segundo o autor, não existindo mecanismo de correcção da selectividade, caso se incluam variáveis na decisão das horas de voluntariado que não deveriam ser incluídas por serem antes relativas à decisão de participação, essas variáveis aparecerão como tendo significância estatística,



devido aos problemas de selecção, quando tal não deveria acontecer.

O modelo Tobit é um caso particular do modelo de Heckman para o caso em que as variáveis que influenciam a decisão de participação e a decisão relativa ao número de horas são exactamente as mesmas e têm o mesmo impacto em ambas as decisões.

As claras vantagens em relação aos modelos tradicionalmente usados para estimar o número de horas de voluntariado levaram-nos a optar por este modelo.

Existirão outros modelos mais sofisticados<sup>192</sup> mas que assumem características muito específicas para os dados, que, dada a complexidade das decisões relacionadas com a actividade voluntária, temos dificuldade em assumir *à priori*. Por outro lado, vários dos artigos que comparam as hipóteses de modelos alternativos acabam por frequentemente reportar reduzidos ganhos quanto à qualidade da informação estatística produzida por estes modelos (Smith, 2003) ou igualmente que as conclusões e interpretações em termos de política não divergem significativamente entre eles (Moshoeshoe, 2012 e Wodjao, 2007).

Avancemos, então, com o modelo de Heckman, atendendo aos pressupostos que assume. Por um lado, haverá zeros nos dados que não são soluções de canto, isto é, não resultaram da escolha do inquirido. Como vimos é bem possível que tal se verifique e que não seja em número tão reduzido como à primeira vista possa parecer. Vimos já anteriormente que a diferença entre a taxa de voluntariado regular e ocasional acontece ser de 1 para 4<sup>193</sup>. Muitas respostas “zero” seriam certamente diferentes noutro horizonte temporal.

Por outro lado, este modelo assume a existência de duas decisões, uma quanto à participação outra relativa à “intensidade”, ainda que possam existir variáveis comuns na explicação de ambas. Quer os resultados de trabalhos anteriores, quer os nossos resultados preliminares apontam neste sentido, daí que, neste caso concreto, este pressuposto parece adequar-se aos dados em causa.

Optámos, ainda assim, por estimar várias opções de modelos e confrontar os resultados encontrados, procurando aqueles que surgem de forma mais robusta. Esta opção permitirá, igualmente, discutir se estimar um determinado modelo poderá condicionar os resultados que podemos esperar obter.

Assim, para a equação de participação usámos os modelos *Probit* e *Logit*, assim como os valores marginais para a primeira equação do *Tobit*. Optámos por não incluir nesta fase o primeiro passo do modelo de *Heckman*, uma vez que é exactamente igual ao *Probit* (ainda que não aos valores marginais), o que, como vimos, faz parte das definições do modelo. Apresentamos os valores marginais dos estimadores no Quadro nº 49.

Para a equação da intensidade ou número de horas de voluntariado, apresentamos os resultados de OLS apenas para a amostra dos voluntários, os valores marginais da segunda equação para o *Tobit* e os estimadores da segunda etapa para o modelo *Heckman*. Estes resultados são apresentados no Quadro nº 50.

---

<sup>192</sup> Veja-se o caso do modelo *double hurdle* ou modelos *two part*.

<sup>193</sup> Vimos anteriormente em Ferreira et al. (2103).

Uma nota breve apenas relativa às variáveis. Como vimos anteriormente, o modelo de Heckman exige a existência de pelo menos uma variável que explique a decisão de participação (ou selecção), mas que não explique a decisão da segunda etapa.

Foi com a convicção de que poderíamos usar a variável “ida ao cinema com amigos e colegas”, que a construímos e analisámos preliminarmente. A não influência desta variável na decisão relativa ao número de horas era muito clara, o teste da diferença das médias parecia revelar que esta seria uma variável interessante para explicar a decisão de participação. Ainda assim, tínhamos algumas reservas. Enquanto as variáveis que deram origem a índices nos revelavam claramente estarmos na presença de duas dimensões relacionais distintas, não tínhamos a mesma convicção quanto ao índice de sociabilidade e esta variável. O cinema é, aliás, uma actividade sócio cultural, que, por acaso, não fez parte da construção do índice por não aparecer como tal no inquérito<sup>194</sup>. Daí não ser de estranhar que se apresentasse como correlacionada com o índice de sociabilidade. Ora, quando estimámos pela primeira vez a equação de participação com esta variável, tornou-se muito claro que não seria boa estratégia mantê-la na equação, uma vez que o *P value* era muito elevado, confirmando-se que, na realidade medirá o mesmo tipo de sociabilidade do que o índice que criámos, sendo que o índice se apresenta como uma medida com muito melhor qualidade.

Na altura dessa estimação prévia, apercebemo-nos igualmente que o índice de sociabilidade, que se apresenta como um dos regressores com maior nível de significância estatística na equação de participação, deixa de ser estatisticamente significativo na equação relativa ao número de horas. Ora, este é um resultado que já prevíamos poder vir a acontecer. Na realidade, parece credível que a sociabilidade influencie a participação em actividades de voluntariado, mas possa não ter impacto no número de horas oferecidas. Foi, assim, a partir deste pressuposto que nos parece credível intuitivamente e com fundamento estatístico que optámos por incluir esta variável apenas na equação de selecção.

---

<sup>194</sup> O inquérito continha um conjunto muito vasto de questões sobre cinema e televisão, encomendadas, na altura, por entidades ligadas aos meios áudio visuais.

**Quadro nº 49 - Comparação dos resultados da estimação da taxa de participação em actividades voluntárias para vários métodos econométricos alternativos**

<b>Variável dependente:</b> taxa da participação em actividades voluntárias nas últimas quatro semanas			
<b>Variáveis independentes</b>	<b>Logit dy/dx</b>	<b>Probit dy/dx</b>	<b>Tobit dy/dx</b>
Sexo	0,011(0,096)*	0,011(0,087)*	0,011(0,031)**
Idade	0,005(0,000)***	0,005(0,000)***	0,003(0,000)***
Idade SQ	0,000(0,000)***	0,000(0,000)***	0,000(0,000)***
Casado	Ref.	Ref.	Ref.
Solteiro	0,023(0,004)***	0,025(0,002)***	0,020(0,010)***
Separado	0,004(0,784)	0,003(0,819)	0,000(0,983)
Viúvo	0,013(0,245)	0,012(0,262)	0,010(0,302)
Sem grau	Ref.	Ref.	Ref.
1º e 2º ciclo	0,042(0,000)***	0,038(0,000)***	0,031(0,000)***
3º ciclo e sec	0,058(0,000)***	0,055(0,000)***	0,062(0,000)***
Ens Superior	0,051(0,000)***	0,048(0,000)***	0,068(0,004)***
Lx e Vale Tejo	Ref.	Ref.	Ref.
Norte	-0,004(0,587)	-0,003(0,662)	-0,004(0,365)
Centro	0,004(0,635)	0,004(0,582)	-0,000(0,958)
Alentejo	-0,002(0,796)	-0,004(0,706)	-0,003(0,661)
Algarve	-0,022(0,046)**	-0,019(0,063)*	-0,010(0,056)*
Açores	0,014(0,094)*	0,015(0,083)*	0,012(0,129)
Madeira	-0,010(0,422)	-0,007(0,562)	-0,007(0,273)
Nº bebés	-0,014(0,082)*	-0,013(0,087)*	-0,010(0,057)*
Nº crianças	-0,007(0,178)	-0,007(0,163)	-0,005(0,167)
Nº adultos	-0,003(0,261)	-0,004(0,174)	-0,002(0,203)
Rend Baixo	Ref.	Ref.	Ref.
Rend MedioBx	0,010(0,360)	0,010(0,317)	0,007(0,291)
Rend MedioAlt	0,005(0,718)	0,005(0,670)	0,003(0,769)
Rend Alto	0,005(0,780)	0,005(0,760)	-0,001(0,929)
Empregado	Ref.	Ref.	Ref.
Desempregado	0,015(0,350)	0,010(0,557)	-0,000(0,989)
Estudante	0,024(0,031)**	0,023(0,045)**	0,011(0,316)
Doméstico	0,011(0,293)	0,011(0,263)	0,007(0,412)
Reformado	0,020(0,026)**	0,022(0,016)**	0,018(0,032)**
Inactivo	0,015(0,312)	0,016(0,282)	0,015(0,328)
Emp Sec	0,023(0,008)***	0,023(0,012)**	0,015(0,105)
Act domestica	0,002(0,001)***	0,002(0,000)***	0,001(0,001)***
RelApoio	0,000(0,025)**	0,000(0,019)**	0,000(0,000)***
RelSocial	0,010(0,000)***	0,011(0,000)***	0,007(0,000)***
Cons	-9,614(0,000)***	-4,781(0,000)***	
Nº Observações	6445	6445	6445
Pseudo R2	0,151	0,153	0,074
LR chi2(30)	355,76(0,000)***	359,22(0,000)***	352,53(0,000)***
Log likelihood	-998,718	-996,988	-2218,367

Os p values são indicados entre parênteses

\*variável significativa para um nível de significância de 10%

\*\*variável significativa para um nível de significância de 5%

\*\*\*variável significativa para um nível de significância de 1%

**Quadro nº 50 - Comparação dos resultados da estimação das horas de voluntariado para vários métodos econométricos alternativos**

Variável dependente: horas de voluntariado nas últimas quatro semanas						
Variáveis independentes	OLS		Tobit		Heckman two step	
	Horas Vol	Efeito Total	Tx Participação dy/dx	Horas Vol dy/dx	Tx Participação	Horas Vol
sexo	11,412(0,015)**	10,010(0,027)**	0,011(0,031)**	1,180(0,028)**	0,135(0,087)*	10,013(0,028)**
Idade	-1,001(0,192)	3,048(0,000)***	0,003(0,000)***	0,358(0,000)***	0,061(0,000)**	-1,295(0,090)*
Idade SQ	0,009(0,235)	-0,026(0,000)***	0,000(0,000)***	-0,003(0,000)***	-0,001(0,000)***	0,231(0,119)
Casado	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Solteiro	2,152(0,702)	16,616(0,003)***	0,020(0,010)***	2,035(0,000)***	0,307(0,002)***	0,231(0,967)
Separado	-1,374(0,891)	0,222(0,983)	0,000(0,983)	0,026(0,020)**	0,041(0,819)	-2,030(0,831)
Viúvo	1,400(0,871)	8,816(0,249)	0,010(0,302)	1,068(0,263)	0,150(0,262)	0,365(0,965)
Sem grau	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
1º e 2º ciclo	-0,419(0,954)	28,232(0,000)***	0,031(0,000)***	3,361(0,000)***	0,467(0,000)***	-3,110(0,666)
3º ciclo e sec	-4,191(0,611)	39,799(0,000)***	0,062(0,000)***	5,241(0,000)***	0,683(0,000)***	-7,966(0,342)
Ens Superior	8,385(0,345)	38,121(0,000)***	0,068(0,004)***	5,249(0,000)***	0,588(0,000)***	4,770(0,592)
Lx e Vale Tejo	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Norte	-8,803(0,097)	-4,537(0,386)	-0,004(0,365)	-0,526(0,380)	-0,040(0,662)	-8,587(0,087)*
Centro	-12,181(0,026)**	-0,284(0,959)	-0,000(0,958)	-0,033(0,959)	0,052(0,582)	-12,484(0,015)**
Alentejo	-2,595(0,700)	-2,788(0,672)	-0,003(0,661)	-0,324(0,669)	-0,044(0,706)	-2,479(0,698)
Algarve	12,621(0,121)	-11,661(0,105)	-0,010(0,056)*	-1,313(0,091)*	-0,239(0,063)*	14,832(0,060)**
Açores	2,487(0,681)	10,330(0,086)*	0,012(0,129)	1,257(0,097)*	0,184(0,083)*	2,229(0,697)
Madeira	-16,601(0,071)*	-7,993(0,328)	-0,008(0,273)	-0,911(0,313)	-0,081(0,562)	-14,454(0,102)
Nº bebês	-6,128(0,282)	-10,152(0,058)*	-0,010(0,057)*	-1,191(0,057)**	-0,159(0,086)*	-5,076(0,352)
Nº crianças	-0,509(0,880)	-4,856(0,170)	-0,005(0,167)	-0,570(0,169)	-0,087(0,163)	-0,292(0,928)
Nº adultos	-0,004(0,998)	-2,338(0,204)	-0,002(0,203)	-0,2743(0,204)	-0,044(0,174)	0,248(0,893)
Rend Baixo	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Rend MedioBx	0,022(0,998)	7,274(0,313)	0,007(0,291)	0,843(0,306)	0,125(0,316)	-1,223(0,880)
Rend MedioAlt	-5,439(0,566)	2,625(0,762)	0,003(0,769)	0,311(0,764)	0,064(0,670)	-7,035(0,438)
Rend Alto	-18,697(0,153)	-1,056(0,931)	-0,001(0,929)	-0,123(0,930)	0,064(0,760)	-20,578(0,098)*
Empregado	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.	Ref.
Desempregado	-24,886(0,039)**	-0,169(0,989)	-0,000(0,989)	-0,020(0,989)	0,124(0,557)	-25,682(0,024)**
Estudante	-21,814(0,006)***	9,186(0,257)	0,011(0,316)	1,118(0,274)	0,282(0,045)**	-24,300(0,002)***
Doméstico	-7,395(0,335)	6,251(0,376)	0,007(0,412)	0,748(0,386)	0,136(0,262)	-7,933(0,275)
Reformado	4,435(0,515)	15,099(0,016)**	0,018(0,032)**	1,831(0,020)**	0,265(0,016)**	3,467(0,594)
Inactivo	7,904(0,473)	12,001(0,246)	0,015(0,328)	1,482(0,270)	0,197(0,282)	7,624(0,464)
Emp Sec	-8,019(0,189)	12,464(0,056)*	0,015(0,105)	1,538(0,069)**	0,285(0,012)**	-10,288(0,090)*
Act domestica	0,202(0,508)	1,036(0,001)***	0,001(0,001)***	0,122(0,001)***	0,019(0,000)***	0,106(0,722)
RelApoio	0,416(0,000)***	0,421(0,000)***	0,000(0,000)***	0,049(0,000)***	0,005(0,018)**	0,387(0,000)***
RelSocial		7,104(0,000)***	0,007(0,000)***	0,833(0,000)***	0,123(0,000)***	
Cons	47,394(0,047)***	-263,736(0,000)			-4,781(0,000)***	
Heckman λ					72,588(0,017)***	-6,268(0,217)
Nº Observações	287	6445				
Censuradas				6158		6157
Não censuradas				287		288
R2	0,213					
Pseudo R2			0,0736			
LR chi2(30)			352,53(0,000)***			
Wald chi2(29)					77,37(0,000)***	
Log likelihood			-2218,3666			

Os p values são indicados entre parênteses

\*variável significativa para um nível de significância de 10%

\*\*variável significativa para um nível de significância de 5%

\*\*\*variável significativa para um nível de significância de 1%

Em relação ao modelo de Heckman, foram usados dois métodos estatísticos alternativos, *Heckman two step* e *Heckman ML*, uma vez que os resultados foram muito semelhantes, e para facilitar a interpretação dos quadros, optámos por não incluir os resultados do segundo método.

A estimação de vários modelos alternativos traz a grande vantagem de confirmar a robustez dos resultados. Olhando para a equação de participação, apenas no caso do modelo *Tobit* surgem algumas variáveis que são estatisticamente significativas nos outros modelos e não neste. Entre os outros modelos, as pequenas variações poderão ocorrer apenas quanto ao nível significância estatística, mas com diferenças muito ligeiras. Podemos, assim, com segurança interpretar estes resultados.

No que diz respeito ao conjunto de variáveis sócio económicas, confirma-se o resultado esperado para o sexo, para valores de significância estatística de 10%. Para a idade confirma-se a existência de uma relação não linear, em forma de U invertido. Este resultado é confirmado, em geral, na literatura. Comparando com os casados, apenas ser solteiro apresenta um impacto positivo na participação em actividades voluntárias. Sentíamos uma certa curiosidade em relação aos resultados para este estimador. O grupo dos solteiros é composto na sua grande maioria por jovens que viverão com os pais, apenas um grupo relativamente reduzido se trata de pessoas sozinhas. No entanto, mesmo controlado pela idade e pela situação perante o emprego, a variável mostrou-se estatisticamente significativa.

A educação, como previsto, revelou ter impacto positivo na participação em actividades voluntárias, pertencendo ao restrito grupo das variáveis com significância estatística para valores inferiores a 1%. Realce-se que da observação dos valores marginais, o impacto na taxa de participação é superior para níveis intermédios de formação do que para o ensino superior. Estes valores deverão ser comparados com não ter qualquer grau de ensino. Quanto às variáveis regionais, observamos uma região com impacto positivo e outra com impacto negativo. Quem vive nos Açores tem uma probabilidade de ser voluntário superior e quem vive no Algarve menos provavelmente se tornará voluntário, ambos comparados com quem vive em Lisboa e Vale do Tejo.

Entramos agora no conjunto de variáveis para as quais formulámos hipóteses, começando pelo grupo de variáveis relacionado com a perspectiva do voluntariado enquanto trabalho.

Concluimos que comparados com os empregados, os estudantes e os reformados têm uma maior probabilidade de se tornarem voluntários. Ora, se este resultado era esperado para os estudantes, a análise inicial faria prever um resultado diferente para os reformados. Naturalmente, retirados os efeitos da idade e do mais reduzido nível de instrução para este grupo, prevalecem as características dos reformados que os tornam mais activos em actividades voluntárias, tal como tinha sido inicialmente sugerido pela teoria.

No entanto, se por um lado, as categorias estudantes e reformados, menos ligadas ao mercado de trabalho, se apresentam com maior propensão a tornarem-se voluntários, o facto de

trabalhar mais horas, neste caso ter uma segunda ocupação profissional<sup>195</sup>, tem um impacto estatisticamente significativo e positivo na probabilidade de alguém se tornar voluntário (e para valores muito próximos de níveis de significância de 1%)

Ora, estes resultados não são necessariamente contraditórios. Na realidade as pessoas não escolhem estar na categoria estudantes ou reformados, salvo algumas excepções, encontram-se nessas categorias resultado da sua idade. Não se contrapõem aos que têm uma segunda ocupação profissional. Não sabemos sequer se, caso estivessem empregados, não fariam igualmente uma opção nesse sentido. Assim, os resultados para a situação perante o emprego não contrariam necessariamente a existência dos nossos indivíduos “turbo”. Esses indivíduos podem ser estudantes, empregados ou reformados (ou até pertencer a outras categorias) e, provavelmente, se forem estudantes ou reformados a probabilidade de se envolverem em actividades de voluntariado será ainda maior, uma vez que estarão livres de ocupações profissionais.

Atendamos, agora, às variáveis relacionadas com as actividades domésticas, procurando identificar se o voluntariado poderá ser visto como forma de substituição deste tipo de actividades. Os sinais dos estimadores que obtivemos contrariam esta hipótese. Encontrámos um efeito estatisticamente significativo, mas negativo para o número de bebés na família assim como um efeito positivo e estatisticamente significativo para o número de horas ocupadas com actividades domésticas. Independentemente do sexo, da idade, do tipo de situação perante o emprego e até do número de crianças e bebés em casa, quem se ocupa mais em actividades domésticas, mais provavelmente decide ser voluntário, para níveis e significância inferiores a 1%.

Quanto à participação em formas activas de ocupação do lazer, a interpretação do Índice Relacional de Sociabilidade permite-nos concluir que, para níveis de significância de 1%, quem ocupa de forma activa as suas horas de lazer com maior probabilidade decide tornar-se voluntário.

Os resultados que obtivemos parecem, assim, contrariar as hipóteses que enunciámos aquando da análise exploratória dos dados relacionadas com o voluntariado enquanto forma de ocupação do tempo.

Ainda que ser reformado ou estudante demonstre ter um impacto positivo na probabilidade de alguém se tornar voluntário, como vimos atrás, o efeito também positivo de ter uma segunda ocupação profissional confirma a não existência de uma relação de substituição entre trabalho remunerado e voluntariado. Aliás, o mesmo podemos inferir do facto de não termos encontrado valores estatisticamente significativos para os estimadores das horas de trabalho, ao ponto de optarmos por retirar estas variáveis da equação de estimação da participação em actividades voluntárias.

Também a existência de substituição entre actividades de lazer e voluntariado é colocada de parte pelos nossos resultados, uma vez que pessoas que se envolvem mais em formas diversas de lazer activo mais provavelmente se envolvem em actividades voluntárias.

---

<sup>195</sup> Suspeitando que esta segunda ocupação profissional pudesse significar um segundo emprego para quem tem um primeiro emprego a tempo parcial, confirmámos os dados e não é isso que acontece. A quase totalidade dos inquiridos que tem um segundo emprego trabalha a tempo inteiro.

O mesmo acontece no que respeita à participação em actividades domésticas, a possibilidade de estas serem substituídas por voluntariado é contrariada pelos dados. Quem tem bebés em casa envolve-se menos em actividades voluntárias e aqueles que mais se ocupam de tarefas domésticas apresentam uma probabilidade maior de se virem a tornar voluntários.

Confirmamos, desta forma, estarmos na presença de indivíduos “turbo”, que trabalham mais, se envolvem mais em formas de lazer activas e estão mais ocupados em tarefas domésticas, para além de ainda se encontrarem ligados a actividades de voluntariado.

Estes resultados contrariam, assim, as teorias que previam a existência de substituição entre as várias formas de ocupação do tempo. É nas teorias mais recentes que defendem a proximidade entre voluntariado e trabalho remunerado e voluntariado e lazer sério que encontramos fundamentação teórica para os resultados que obtivemos. Por ser um dos principais contributos do nosso trabalho, discutiremos mais aprofundadamente esta questão nas conclusões.

Se nos questionarmos onde encontram estes indivíduos tempo para se envolverem de forma tão activa em tantas actividades diferentes, teremos que remeter a resposta para as horas de lazer não activo ou tempo de “não fazer nada”. Aliás, e como vimos anteriormente, quando os inquiridos que se sentem pressionados pelo tempo foram questionados sobre que fariam se tivessem mais tempo livre, a primeira resposta para a amostra total foi “não fazer nada ou descansar”, opção que aparece apenas em 6º lugar para os voluntários.

Terminamos com as variáveis relativas à dimensão relacional do voluntariado. A robustez para os resultados dos dois índices confirma que estamos a medir dimensões diferentes da intensidade relacional e que ambas têm um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário. Quanto à significância estatística, o índice de sociabilidade mostrou melhores resultados.

Não restam, assim, dúvidas, de que havia razão para iniciarmos este trabalho e que as formas encontradas para medir a sociabilidade faziam sentido.

Ainda antes de avançarmos, descrevemos brevemente os resultados que obtivemos para umas experiências realizadas para a participação em actividades de voluntariado por tipo de actividades voluntárias. Os resultados obtidos por Pires e Sardinha (2011) revelam-nos como é determinante a análise por tipo de actividade voluntária, no entanto os dados do IOT pouco nos permitiram avançar neste sentido.

Aliás, falamos mesmo em experiências uma vez que a qualidade dos resultados acaba por estar em causa acima de tudo por duas razões. Por um lado, as variáveis que usámos, e que transformámos em variáveis binárias, para saber se alguém tem ou não uma actividade voluntária num determinado tipo de organização não resultaram de uma resposta directa a essa questão. O que fizemos foi atribuir o valor 1 a todos os que disseram doar horas a um tipo de instituição e 0 aos que não indicavam horas de voluntariado nessa instituição. Por outro lado, temos muito poucas observações para cada tipo de instituição, o que levantou dificuldades econométricas e limitações na

interpretação dos resultados. Aliás, para alguns tipos de organizações nem foi possível estimar o modelo, uma vez que o número de observações era muito reduzido.

Deixamos apenas algumas notas. No caso das organizações desportivas e culturais e recreativas, o efeito da educação não é estatisticamente significativo. O número de crianças é estatisticamente significativo quer para as organizações desportivas, quer para “outro” tipo de organizações. Neste último caso torna-se mais difícil interpretar os resultados, dado que não conhecemos quais as organizações em causa. Mas já nas organizações desportivas, este resultado parece confirmar resultados da literatura que vimos anteriormente e que defendiam que o facto de se ter filhos pode levar a que as pessoas se envolvem em voluntariado próximo das áreas de actividade dos filhos. As organizações desportivas podem ser disto um bom exemplo.

Quanto aos índices relacionais interessa reter que o índice de sociabilidade é estatisticamente significativo para níveis de significância inferiores a 1% para todos os tipos de actividade com excepção das ligadas à Igreja, que será provavelmente a menos intensa relacionalmente das vários tipos de actividades analisados. Já o Índice de apoio a outras famílias, por seu turno, é apenas estatisticamente significativo para o voluntariado em organizações ligas à Igreja e em outros tipos de organização.

Sugerem os resultados que a análise das actividades de voluntariado por tipo de organização poderia trazer um contributo muito interessante para a compreensão dos efeitos dos índices relacionais na actividade voluntária. No entanto, os dados deste inquérito não nos permitem ir mais longe.

Mesmo antes de interpretarmos os resultados obtidos para a estimação do número de horas, concentremo-nos no *output* do modelo *Tobit*, para confirmarmos a sua inconsistência para este tipo de dados. Ao não assumir que as decisões podem ser diferentes, o modelo *Tobit* gera estimadores que não são capazes de identificar sinais diferentes nas variáveis para cada uma das decisões. Veja-se o caso da idade, do Algarve, de ser estudante ou ter um emprego secundário. Em alguns casos o modelo *Tobit* não reporta estas variáveis como estatisticamente significativas, noutros, assume apenas um dos sinais para ambas as decisões.

Já comparando o modelo OLS com o modelo de Heckman, verificamos que os *Pvalue* são consistentemente mais reduzidos para o modelo de Heckman, o que em alguns casos acaba por ter significado relevante em termos de interpretação, uma vez que a variável idade, Norte, rendimento alto e emprego secundário, com valores para o *Pvalue* um pouco abaixo de 0,1 no modelo de Heckman, acabam por não se revelar estatisticamente significativas para valores de significância de 10% no modelo OLS.

Olhemos agora com mais cuidado para os resultados. Existe um conjunto importante de variáveis que tinha impacto na explicação da taxa de participação em actividades voluntárias e que deixa de o ter nas horas de voluntariado. Boa parte dessas variáveis está relacionada com características do indivíduo como o estado civil ou a instrução e mesmo o número de bebés na família. Inclusivamente a idade está muito próximo de valores de significância de 10% e o padrão que



propunha um pico de participação na meia idade deixa de ser estatisticamente significativo. Parece, assim, que as características do próprio indivíduo, inclusivamente o grau de instrução que tão forte impacto revela na participação, têm menos peso na determinação das horas de voluntariado. E, como tal, teremos que encontrar noutro tipo de variáveis a justificação para as diferenças no número de horas de voluntariado.

Antes, realcemos apenas o único efeito estatisticamente significativo para variáveis relacionadas com o rendimento que obtivemos na nossa análise. Viver num agregado familiar que pertence à classe de rendimento mais elevada, quando comparada com a mais baixa, tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas doado. Quem pertence a esta classe de rendimento doa, em média, menos 21 horas do que quem tem rendimentos baixos. Uma vez que o rendimento está controlado para a dimensão do agregado familiar, talvez não seja muito exagerado assumir aqui a presença de um sinal de validação da existência de um custo de oportunidade para as classes de rendimento mais elevadas<sup>196</sup>. No entanto esta hipótese tem que partir do pressuposto que estes rendimentos terão origem acima de tudo no trabalho.

Continuando a análise das variáveis que influenciam a decisão quanto ao número de horas a doar, havíamos já avançado com dois tipos de factores que parecem ser confirmados pelos resultados. Há, na realidade, um conjunto de variáveis que trazem para a explicação do número de horas de voluntariado razões externas ao próprio voluntário. Essas variáveis são as *dummies* para as regiões. No caso da participação, duas dessas variáveis mostraram-se estatisticamente significativas. Para o número de horas, temos três variáveis que mostram ser determinantes na explicação das diferenças nas horas de voluntariado. Aliás, o valor da Madeira está muito próximo dos 10%, valor que encontramos para o modelo OLS (o que não acontece em geral para as outras variáveis), o que aumenta para 4 o número de variáveis regionais com influência na decisão de duração de envolvimento em actividades voluntárias.

Fica muito claro que as regiões para as quais encontrámos um efeito negativo no número de horas de voluntariado apresentam valores de emprego *per capita* nestas áreas inferiores à média (ver Quadro nº 46) e que o Algarve, a única região com estimador de sinal positivo e estatisticamente significativo (de sinal contrário ao encontrado para a participação), surge com um valor superior à média nacional. Ainda que este não seja um indicador perfeito da procura de horas de voluntariado, poderá ser um indicador com algum poder para explicar a existência de instituições que possam acolher voluntários<sup>197</sup>.

O segundo conjunto de variáveis que parece determinante na explicação das horas de voluntariado está relacionado com a ocupação do tempo. Ao contrário do que acontece para a

---

<sup>196</sup> Realce-se que o rendimento considerado é do agregado familiar e que, mesmo controlado para o número de elementos, nunca poderá ser reportado exclusivamente ao inquirido, dado que poderá não ser a única fonte de rendimento ou, sequer, para ele contribuir.

<sup>197</sup> Evidentemente inúmeros problemas se colocarão ao considerarmos este indicador como uma *proxy* de procura por voluntariado. Muitas das instituições neste grupo são públicas, mas isso não reduz necessariamente o interesse da medida. Veja-se o caso dos hospitais, que serão com certeza em muitas regiões focos privilegiados de acolhimento de voluntários, através das Ligas dos Amigos dos Hospitais.

participação, ter mais tempo disponível parece influenciar o número de horas de voluntariado. Isto é, ter mais tempo disponível tem um impacto positivo nas horas de voluntariado. É o que sugere a interpretação da mudança de sinal para estudantes e para a existência de um segundo emprego, que influenciam positivamente a participação e negativamente as horas doadas. No entanto, note-se que, no caso dos estudantes, a comparação é feita com os empregados, que terão ainda menos tempo livre. Um possibilidade de explicar este resultado passar por remeter para a dificuldade que os estudantes possam ter em assumir compromissos de maior envolvimento, implícitos quando as horas de voluntariado são mais elevadas. É, aliás, muito próxima desta a razão que encontramos para o valor negativo do estimador da variável “desempregado”. Naturalmente, os desempregados tenderão a sentir dificuldade em assumir um compromisso de envolvimento mais sério, uma vez que encaram a sua situação de desemprego como temporária.

Quanto à mudança de sinal da variável segundo emprego concorre exactamente para a explicação relacionada com a ocupação do tempo. Os indivíduos “turbo” parecem estar realmente interessados em ocupar o seu tempo de forma activa, mas o dia continua a ter 24 horas para estas pessoas, e o “fundo” das horas de “não fazer nada” não é inesgotável. Trabalhando mais horas terão que assumir um compromisso a nível de voluntariado mais reduzido em termos de horas. É o que acontece para aqueles que têm um segundo emprego e que, em média, doam menos dez horas do que aqueles que não têm segundo emprego.

Chegamos à análise dos resultados para as variáveis relacionais. Como vimos, no modelo de Heckman acabámos por não incluir a variável de sociabilidade na equação do número de horas, por não se ter revelado estatisticamente significativa nas experiências que fizemos. Ora, o mesmo não aconteceu para o índice relacional de apoio a outras famílias, o que se revela exigente em termos de interpretação, até porque a variável é agora significativa para um nível de significância de 1%.

De acordo com os resultados que obtivemos, a intensidade relacional, via sociabilidade, não tem impacto estatisticamente significativo no número de horas doado.

Os voluntários são efectivamente indivíduos com um nível de intensidade relacional, inclusivamente na sua dimensão de sociabilidade, superior aos outros. No entanto, entre os voluntários, aqueles que doam mais horas não são necessariamente os que são mais “sociáveis”. Avançamos com algumas justificações possíveis para este resultado.

Em primeiro lugar é certo que identificamos um conjunto de outras variáveis que influenciam a decisão de quantas horas doar e que são, por um lado, mais externas ao indivíduo e, por outro, acabam por reflectir questões relacionadas com a ocupação do tempo. Isto poderia justificar um peso menor de outras variáveis como o caso da sociabilidade.

Outra possível justificação passa por entender que boa parte do impacto relacional na probabilidade de alguém se tornar voluntário está ligado ao efeito de “ser convidado” que já discutimos e que foi identificado por Freeman (1997). Alguém mais intenso relacionalmente mais provavelmente irá receber um convite para se tornar voluntário numa organização. No entanto este efeito não opera no número de horas, apenas na participação.

Podemos também equacionar a hipótese da falta de significância estatística poder resultar da conjugação de dois efeitos contraditórios, que acabem por se anular. Por um lado, poderíamos assumir que a intensidade relacional de sociabilidade deveria ter um efeito positivo no número de horas se, por exemplo, entendessemos a procura de voluntariado como forma de estabelecer mais relações interpessoais. No entanto, esse efeito poderia ser contrariado pelo facto de, como vimos com outras variáveis, ter menos tempo disponível influenciar negativamente o número de horas doado. Não esqueçamos que este índice de sociabilidade foi criado com base na participação num vasto conjunto de actividades sócio culturais consumidoras de tempo. Por esse via, seria expectável que uma ocupação mais intensiva neste tipo de actividades tivesse um efeito negativo no número de horas de voluntariado. A conjugação dos dois efeitos poderia redundar no impacto não ser estatisticamente significativo, como observado. No entanto, esta linha de justificação chocaria com a constatação de que o índice de apoio a outras famílias tem um impacto positivo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado, uma vez que igualmente este índice foi criado com base em actividades que consomem tempo e que, aliás, a sua unidade de medida é mesmo o número de horas. Propomos de seguida uma proposta de explicação para este resultado.

O índice relacional de apoio a outras famílias não só se mantém positivo como apresentou inclusivamente melhores resultados quanto à significância estatística. Justificar este resultado, obrigamos a tentar entender o tipo de interações pessoais que estão em causa. Neste caso, não estaremos perante um índice de sociabilidade do tipo do outro que analisámos. Uma explicação para o efeito positivo deste índice nas horas de voluntariado poderá passar por entendermos que alguém que ajuda outras famílias será certamente alguém sensível às necessidades dos outros e que dispõe do seu tempo para prover a essas necessidades. Se assim for, estas pessoas serão também sensíveis às necessidades das instituições para as quais oferecem as suas horas de voluntariado e tenderão a oferecer mais horas do que outros que não manifestem esta sensibilidade. Neste caso, estaremos na presença de uma dimensão relacional com algumas características de altruísmo.

Esta conclusão poderá levar-nos a avançar um pouco na caracterização dos índices de intensidade relacional que construímos. O índice de apoio a outras famílias medirá uma dimensão relacionada com o altruísmo e o índice construído com base na participação em actividades sócio culturais medirá uma dimensão relacionada com a sociabilidade. A dimensão relacional “altruísta”, medida pelo apoio a outras famílias, está associada a um tipo de comportamento em que, na relação, os indivíduos estão atentos às necessidades dos outros e dispõem do seu tempo para prover a essas necessidades. A dimensão relacional de sociabilidade, medida pelo grau de participação em actividades sócio culturais, está associada a comportamentos em que os indivíduos usufruem da companhia uns dos outros, com interações face-a-face em contextos diversificados (do desporto, às refeições ou participar em coros).

Ambas as dimensões da intensidade relacional têm um efeito positivo na participação em actividades de voluntariado, mas apenas a dimensão associada ao altruísmo terá efeito no número de horas doadas. Nesta linha de justificação estará implícito que estas actividades serem intensivas no

consumo de tempo pode influenciar negativamente as horas de voluntariado, mas que esse efeito será compensado pelo efeito positivo da intensidade relacional “altruísta”. No caso da intensidade relacional com base na sociabilidade o efeito que poderá também ser positivo não é suficiente para compensar o efeito negativo nas horas de voluntariado.

Ainda antes de olharmos para as hipóteses que formulámos façamos um breve comentário sobre os modelos utilizados. A existência de variáveis que, com os outros modelos, revelam sinais contrários nas duas equações excluem liminarmente o modelo *Tobit*. Quanto à aplicação do modelo OLS à subamostra dos voluntários, ainda que os resultados sejam semelhantes aos obtidos pelo modelo de Heckman, existe uma sub estimação dos níveis de significância dos estimadores que, em vários casos, compromete a consideração das variáveis como sendo estatisticamente significativas. Para a participação, e como seria de esperar, os resultados para *Probit* e *Logit* são muito semelhantes. Desta forma, ainda que a análise tenha sido feita com o objectivo de identificar os resultados robustos, na necessidade de termos que escolher um modelo, a nossa opção recairia no modelo de Heckman, isto é, num modelo *Probit* para a equação de participação e um modelo OLS para as horas, com a inclusão da variável  $\lambda$ , que, no entanto, não se revelou estatisticamente significativa<sup>198</sup>. Estamos convictos que a aplicação deste modelo em relação às alternativas tradicionais contribuiu com informação estatística relevante.

Olhemos agora para as hipóteses que formulámos e confrontemo-las com os resultados obtidos.

Como vimos, confirmamos sem dúvidas que a intensidade relacional influencia positivamente a probabilidade de alguém se tornar voluntário. O facto da variável “ir ao cinema com amigos e colegas” não se ter mostrado estatisticamente significativa estará provavelmente ligada ao facto de medir o mesmo tipo de intensidade relacional do que o índice de sociabilidade.

Ter uma actividade secundária, ocupar-se com actividades domésticas e ter um perfil mais activo do tempo de lazer tem um efeito positivo na probabilidade de alguém se tornar voluntário. Inerente a esta hipótese estava a possibilidade de os voluntários serem uns “indivíduos turbo” que se envolvem mais e de forma activa em vários tipos de actividades.

---

<sup>198</sup> Ainda assim não achámos o resultado desencorajador, uma vez que quando havíamos estimado o modelo incluindo a variável ir ao cinema com amigos e vizinhos, o *Pvalue* do  $\lambda$  viera 0,939.

**Quadro nº 51 - Teste do conjunto de hipóteses sobre os efeitos na probabilidade de alguém se tornar voluntário.**

H1. A intensidade relacional influencia positivamente a probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
H1.1 O índice relacional de apoio a outras famílias tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
H1.2 O índice relacional de sociabilidade tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
H1.3 Ir ao cinema com amigos e colegas tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>NC</b>
H2: Ter ligação ao mercado de trabalho, trabalhar mais horas, ocupar-se mais em tarefas domésticas e preencher o tempo livre de forma mais activa influencia positivamente a probabilidade de alguém se tornar voluntário.	<b>C</b>
H2.1 Ser reformado, inactivo ou doméstico tem um efeito negativo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>CE*</b> <b>NC</b>
H2.2 Ter uma segunda actividade profissional tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
H2.3 A ocupação em actividades domésticas tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
H2.4 O envolvimento em actividades sócio culturais tem um efeito positivo e estatisticamente significativo na probabilidade de alguém se tornar voluntário	<b>C</b>
<b>C-</b> confirma <b>NC-</b> não confirma <b>CE-</b> contrário ao esperado *Reformados	

Quanto ao número de horas, confirma-se a hipótese de que temos dois conjuntos de variáveis, que são diferentes ou têm sinais diferentes, das que influenciam a participação. Ainda que algumas das hipóteses relacionadas com o padrão de ocupação do tempo não se tenham confirmado, parece-nos suficientemente forte a mudança de sinal na variável relacionada com a segunda ocupação profissional para assegurar que ter menos tempo disponível influencia negativamente o número de horas de voluntariado.

Relativamente ao segundo conjunto de variáveis, confirmamos que as regiões têm mais peso na determinação das horas de voluntariado do que na participação em actividades voluntárias. Haverá certamente um conjunto de variáveis que não são captadas por este modelo e que serão externas aos indivíduos que influenciam o número de horas doadas.

**Quadro nº 52 - Teste do conjunto de hipóteses sobre os efeitos no número de horas de voluntariado.**

H3: Ter mais tempo disponível tem um efeito positivo no número de horas de voluntariado	<b>C</b>
H3.1: Ser reformado, inactivo ou doméstico tem um efeito positivo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>NC</b>
H3.2 Ter uma segunda actividade profissional tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>C</b>
H3.3 A ocupação em actividades domésticas tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>NC</b>
H3.4 O envolvimento em actividades sócio culturais tem um efeito negativo e estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>NC</b>
H4: As variáveis do lado da procura influenciam a decisão quanto ao número de horas de voluntariado	<b>C</b>
H4.1 Pertencer ao Norte, ao Centro ou à Madeira tem um efeito negativo estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>C</b> <b>NC*</b>
H4.2 Pertencer ao Algarve, aos Açores ou ao Alentejo tem um efeito positivo estatisticamente significativo no número de horas de voluntariado	<b>C**</b> <b>NC</b>
*Madeira	
**Algarve	
<b>C-</b> confirma <b>NC-</b> não confirma <b>CE-</b> contrário ao esperado	

Para além destes conjuntos de variáveis, realçamos que se confirma o efeito da instrução tal como previsto e identificado em toda a literatura. Assim como ter sido possível confirmar a hipótese de existência de um efeito resultante do custo de oportunidade para as classes mais elevadas de rendimento, que tenderão a doar menos horas.

Discutiremos estes resultados assim como as suas implicações já de seguida, nas conclusões.

## CONCLUSÕES

*A investigação mostra que um factor crucial que afecta a qualidade da experiência de vida das pessoas é a força dos seus relacionamentos com outros. (...) O voluntariado está associado a aumentos moderados na pontuação de todos os componentes do bem-estar pessoal. (NEF, 2009: 3 e p. 5)*

A constatação de que a qualidade de vida depende inevitavelmente do grau de intensidade relacional e de que o voluntariado influencia vários componentes do bem estar não tem tido tradução na importância que a teoria económica lhes tem atribuído. Os contributos que a Economia oferece à compreensão de ambos revelam-se muito redutores. Este trabalho propôs-se avançar com alguns contributos que ultrapassem estas limitações, procurando recolocar na Economia a complexidade que a análise deste tipo de comportamentos exige.

### CONTRIBUTOS TEÓRICOS

Começámos com um contributo teórico para a compreensão da natureza do voluntariado, alargando a abordagem que até à data assentava na comparação do voluntariado com o trabalho remunerado, o lazer e o activismo. Propusemos uma abordagem alternativa, que integra a perspectiva do voluntariado **como forma de ocupação do tempo, de activismo e de sociabilidade**, buscando em cada uma o contributo que pode trazer à compreensão da actividade voluntária. Acreditamos que esta proposta não está fechada e que novos caminhos na investigação poderão acrescentar novos significados ao voluntariado.

Na perspectiva da ocupação do tempo, a discussão sobre as fronteiras entre voluntariado, trabalho remunerado, lazer, trabalho doméstico e sociabilidade obrigou-nos a repensar boa parte das teorias económicas convencionais explicativas do voluntariado. Esta análise e a revisão da literatura que fizemos neste âmbito veio a revelar-se de extrema importância na interpretação dos resultados da análise empírica.

No entanto, este exercício de comparar o voluntariado com outros conceitos e daí extrair significado para a compreensão do próprio conceito de voluntariado revela-nos a dificuldade de captar a verdadeira e intrínseca natureza desta actividade humana. É notório que, na ausência desta abordagem comparativa, seria ainda mais complicado apreender toda a sua complexidade. Ainda assim, não deixamos de sentir que esta forma de enquadrar a actividade voluntária lhe retira alguma “dignidade” enquanto actividade humana única que mereceria uma identidade própria não necessariamente resultante da comparação com outras.

Prosseguimos com uma **análise crítica às teorias económicas das motivações do voluntariado**, tendo concluído que, entre outras limitações, a Economia se mostrava incapaz de explicar a importância da dimensão relacional do voluntariado. Iniciámos, então, um caminho que nos permitisse incorporar as relações interpessoais na análise da decisão de alguém se tornar voluntário.

**Procurámos o contributo de outras ciências**, na expectativa de encontrar explicações para o comportamento pró-social menos auto-centradas. Acabámos por ver gorada esta nossa intenção,

ao encontrarmos na Psicologia, Sociologia e na Sociobiologia o *homo economicus* que supúnhamos confinado às margens da Economia. Ainda assim foi proveitosa a viagem, da qual trouxemos um aprofundamento da complexidade dos factores relacionados com a participação em actividades voluntárias. Organizámos estes factores em três conjuntos de variáveis: as características pessoais do indivíduo que deverão incluir traços de personalidade, as variáveis relacionadas com o contexto social e um conjunto de variáveis situacionais que reporta a percepção que os indivíduos têm da situação

Enquanto as outras ciências lidam com estas variáveis de forma determinista, foi nossa opção integrá-las no processo de tomada de decisão de participação em actividades voluntárias, não fosse a escolha o domínio de excelência da Economia. Em boa parte dos trabalhos empíricos na área da Economia a grande maioria destas variáveis está ausente, o que se ficará também a dever à falta de informação estatística que as descreva. Esta será certamente uma área em que a recolha de dados deverá evoluir.

Regressámos à Economia, percorrendo as propostas que a ciência económica criou ao longo do tempo para explicar o comportamento pró-social. O **egoísmo**, o **egocentrismo** e o **altercentrismo**, enquanto motivações do comportamento pró-social, revelaram-se incapazes de incorporar as relações interpessoais. Ainda que tenhamos identificado alguns conceitos desenvolvidos em modelos económicos mais recentes, como o compromisso ou a reciprocidade, que têm procurado sair da malha de abordagens instrumentais e auto-centradas, foi numa viagem ao passado, àquele ponto em que tudo começou para a Economia, que encontrámos parte da solução que procurávamos. O conceito de **simpatia** de Adam Smith propõe uma abordagem à natureza da relações interpessoais intrinsecamente relacional (passamos o pleonismo) e que permite explicar a existência de comportamentos pró-sociais que ultrapassam o problema do passageiro clandestino e da instrumentalidade, entre outras limitações da teoria económica convencional. É nossa convicção, e uma das conclusões mais interessantes que retirámos da literatura, que a simpatia, tal como entendida por Smith, é a característica estrutural psicológica que está na base da sociabilidade e, daí, Sugden (2005) chamar-lhe "tecnologia produtiva".

Concluimos a nossa viagem pela literatura económica chegando a bom porto. A **abordagem dos bens relacionais**, que adoptámos para a explicitação da relação entre voluntariado e relações interpessoais, proporciona uma solução teórica que resolve os dois problemas que havíamos identificado na nossa revisão bibliográfica. Por um lado, ao incluir a simpatia, ou melhor a correspondência de sentimentos, ultrapassou a instrumentalidade e a dimensão excessivamente cognitiva que havíamos identificado nas outras propostas da Economia. Por outro, ao admitir que as relações interpessoais também dependem de um conjunto alargado de variáveis, que vão desde o capital humano/relacional, a variáveis do ambiente externo e a atitudes e disposições dos agentes, possibilita a consideração dos contributos que havíamos encontrado na Psicologia e na Sociologia.

A abordagem dos bens relacionais permitiu-nos formular a nossa hipótese de trabalho mais relevante e que nos propusemos testar empiricamente: indivíduos que têm uma vida relacional mais



intensa mais provavelmente se tornam voluntários e mais provavelmente produzirão/consumirão bens relacionais mesmo fora das organizações de voluntariado. **A participação em actividades voluntárias está associada à intensidade relacional.**

Neste percurso, que para nós representou uma descoberta, muitas vezes nos questionámos sobre a pertinência do trabalho que realizávamos. A quem poderá interessar a análise teórica das motivações do comportamento pró-social? Este trabalho mostrou-nos que o que está em causa é a percepção que as ciências, e os cientistas, têm da essência da natureza humana. De acordo com o que lemos não é apenas a Economia que espera do ser humano um comportamento orientado, acima de tudo, para si próprio. Outras ciências assumem estas características da natureza humana e ocupam-se, depois, a tentar explicar a razão pela qual os seres humanos revelam frequentemente um comportamento diferente deste.

A viagem deste trabalho pela análise teórica levou-nos pelas margens da Economia, visitámos mesmo a outra margem, mas mantivemo-nos convictamente deste lado. Confrontámo-nos com duas grandes limitações da Economia em explicar genericamente o comportamento humano e as relações interpessoais em particular: o individualismo e a instrumentalização.

Esta forma de encarar o ser humano não é neutra em termos sociais. Não limita a sua influência à esfera da academia. Muitos cientistas se dedicam à investigação que segue outros rumos, mas aquilo que é ensinado nas universidades raramente ultrapassa o *mainstream*. No mundo inteiro os alunos universitários aprendem a olhar para o ser humano, pensávamos nós apenas em Economia mas percebemos que não, como alguém que pensa sempre em primeiro lugar em si próprio, que é auto-centrado, individualista e instrumental. Não há nada de neutro nesta perspectiva. Condiciona o comportamento e influencia a tomada de decisão.

## **CONTRIBUTOS EMPÍRICOS**

Olhemos, agora, para as conclusões empíricas do nosso trabalho e para os argumentos que encontrámos para as explicar.

Para além da hipótese de base do nosso trabalho, a associação entre a intensidade relacional e o voluntariado, a discussão inicial sobre a natureza do voluntariado propôs que colocássemos um outro conjunto de hipóteses relacionadas com a ocupação do tempo. Os dados que trabalhámos, um inquérito à ocupação do tempo, também contribuíram para esta decisão. Do Inquérito à Ocupação do Tempo, realizado pelo INE em 1999, constavam um diário e dois questionários, um direccionado à família e um outro individual. Foi com base neste último que construímos a nossa base de dados. Questionámo-nos ainda quanto às dificuldades que a falta de actualidade dos dados podiam colocar. Depois de uma comparação com as outras fontes alternativas, optámos por avançar com a análise do IOT.

Quanto à análise empírica da associação entre relações interpessoais e voluntariado, a originalidade do trabalho surgiu não só da necessidade de encontrar um índice que permitisse medir a intensidade relacional como da especificidade de o usar em dados de ocupação do tempo. O único

trabalho conhecido semelhante a este é o artigo de Prouteau e Wolff (2004), que analisou a participação associativa e não o voluntariado e usou um índice de intensidade relacional muito limitado, que apenas incluía encontros para refeições.

Construímos dois **índices de intensidade relacional**, um que mede as horas de apoio a outras famílias (de amigos, colegas e vizinhos) e outro construído com base na participação num conjunto de actividades socioculturais. A decisão pela construção dos dois índices veio a revelar-se muito acertada, uma vez que os resultados acabaram por mostrar que cada um deles medirá uma dimensão diferente das relações interpessoais.

Optámos por analisar as **horas de voluntariado**, para além da **decisão de se tornar voluntário**, o que acabou por se revelar um contributo decididamente original, uma vez que, do nosso conhecimento, o impacto de variáveis relacionais não havia ainda sido estudado nas horas de voluntariado, apenas a sua influência na participação em actividades voluntárias. Também por esta razão, a interpretação dos resultados acabou por se revelar um desafio.

Por incluir a análise do número de horas de voluntariado, a natureza dos dados implicou algumas decisões importantes quanto à escolha das técnicas econométricas. A opção mais acertada veio a revelar-se a do modelo de dois passos de Heckman. A comparação com outras técnicas, opção nossa, acabou por contribuir para identificar robustez nos resultados que encontrámos para os estimadores e, por outro lado, comprovou que o modelo de Heckman é uma melhor opção do que as soluções tradicionais, os modelos de Tobit ou OLS.

Os resultados confirmaram, de forma robusta, a associação entre a intensidade relacional e o voluntariado, isto é, a **existência da dimensão relacional na participação em actividades voluntárias**, quer seja medida pelo índice de apoio a outras famílias, quer pelo índice de sociabilidade.

Quanto às hipóteses relacionadas com a ocupação do tempo, concluímos **que não se verificam as previsões da teoria económica quanto à substituíbilidade entre a actividade voluntária e as outras actividades de ocupação do tempo**, trabalho remunerado, lazer activo e trabalho doméstico.

Com base nestes resultados empíricos e nas leituras que fizemos, somos levados a concluir que os voluntários são diferentes das outras pessoas. Na raiz dessas diferenças estarão alguns traços de personalidade que influenciam as escolhas que fazem, não só em relação ao voluntariado, mas igualmente em relação a outras decisões, como as relacionadas com o trabalho remunerado, o lazer e as actividades domésticas.

Fundamentada no trabalho que realizámos formámos a convicção de que uma dessas diferenças residirá na preferência por um **estilo de vida mais activo**, que influencia as suas escolhas e explica que se envolvam mais em todas as actividades. Outra diferença será a presença de um traço de personalidade, a **orientação pró-social**, que inclua o outro nas suas decisões. Essa orientação poderá ter características de egoísmo, egocentrismo, altercentrismo e de genuíno interesse pelo outro, com origem na simpatia.

Assim, um dos principais contributos empíricos da nossa tese é a constatação de que os voluntários têm efectivamente um padrão de ocupação do tempo diferente: trabalham mais horas, ocupam-se de actividades domésticas, envolvem-se em actividades de lazer mais activas, apoiam mais outras famílias. Estas conclusões coincidirão com o *General activity model* de David Smith (1994), ainda que o modelo do autor se aplique apenas às actividades socioculturais. Propomos, no fundo, que este modelo seja efectivamente “generalizado” a todas as formas de ocupação do tempo activas.

No entanto, o tempo não deixa de ser uma restrição para os voluntários, o que nos leva a colocar a hipótese de que ocupam menos horas em lazer não activo ou mesmo em tempo pessoal, que inclui tarefas como comer e dormir. Hipótese que não pudemos testar por não nos ter sido possível criar uma variável a utilizar nos modelos econométricos, mas para a qual podemos encontrar fundamento, por exemplo, em Prouteau e Sardinha (2011). Fica claro que em investigações futuras de ocupação do tempo dos voluntários seria relevante testar esta hipótese. Mais importante se revela, ainda, nos dias de hoje em que uma actividade de lazer não activo, o acesso à internet, está cada vez mais generalizada. Na altura em que o inquérito foi realizado, o acesso à internet não estava ainda divulgado como hoje em dia. Esta é certamente uma variável que interessa acompanhar nos próximos anos.

Outro sinal de que, efectivamente, o tempo é um recurso escasso também para os voluntários resulta da análise das horas de voluntariado. Enquanto na análise da participação em actividades de voluntariado se conclui que os voluntários participam mais em vários tipos de actividades do que os não voluntários, quando analisamos o número de horas de voluntariado, verificamos que ter menos tempo disponível tem um impacto negativo nas horas doadas. Os voluntários não foram abençoados com mais horas do dia do que o comum dos mortais, as suas escolhas revelam, apenas, que preferem ocupá-las de forma mais activa e mais intensa na produção e consumo de bens relacionais.

Esta conclusão remete-nos para um outro contributo resultante do nosso trabalho empírico: a constatação de que **as variáveis que influenciam o número de horas não são totalmente coincidentes com as que influenciam a participação**. Para além de que, em alguns casos, a mesma variável revela efeitos de sinais simétricos nas duas decisões.

Como vimos, para além da preferência por um estilo de vida mais activo, uma outra razão estará na origem das escolhas dos voluntários, fazendo com que se distingam dos não voluntários. Referimo-nos à presença de uma orientação pró-social.

A partir de cada um dos índices que construímos, os resultados revelaram que podemos identificar **duas dimensões distintas das relações interpessoais**. Uma **dimensão altruísta e outra de sociabilidade**, podemos dizer “recreativa”. Ser mais altruísta implicará viver mais “para o outro”, ser mais sociável manifestar-se-á em viver mais “com o outro”.

Propusemos já a preferência por um estilo de vida mais activo como explicação para a maior participação dos voluntários em todas as formas “activas” de ocupação do tempo. As conclusões do

nosso trabalho levam-nos a avançar outra hipótese explicativa resultado da identificação da orientação pró-social nos voluntários, que poderá contribuir para que percepcionem todas as actividades de forma diferente. Por essa razão, tomarão decisões diferentes em relação aos não voluntários, não só quanto à participação em actividades de voluntariado, mas noutras esferas da vida, como o trabalho, o lazer e as actividades domésticas. Esta linha de investigação foi já seguida por Prouteau e Sardinha (2014), que analisaram as diferenças entre voluntários e não voluntários quanto à percepção que têm do trabalho remunerado.

A procura de recompensas intrínsecas no trabalho como a autonomia, em detrimento das extrínsecas como o salário e a presença de elementos altercentristas que contribuam para que valorize o fazer algo de útil, só a título de exemplo, são consequências de uma orientação pró-social que fazem com que o voluntário percepcione o trabalho integrando uma dimensão de voluntariado e que isso contribua para que não substitua estas duas actividades ao contrário do que a teoria económica convencional preveria.

A mesma orientação pró-social, neste caso na sua vertente de sociabilidade, em que se valoriza “viver com o outro”, influencia a escolha por formas de lazer activo intensas relacionamente. Essa orientação faz com que estas pessoas sejam produtoras/consumidoras intensivas de bens relacionais. Participar em actividades socioculturais e de voluntariado são formas de proporcionar mais encontros e, no caso do voluntariado, assim como certamente noutras actividades, a produção e consumo de bens relacionais é particularmente profícua.

A orientação pró-social mais “altruísta”, “viver para o outro”, influenciará a escolha de actividades de apoio a outras famílias, assim como de actividades voluntárias e, neste caso, essa preferência por estas actividades é tão forte e a percepção que se tem dos seus benefícios quer para o próprio quer para o outro é tão grande que tem inclusivamente um impacto positivo no número de horas de voluntariado, como mostram os nossos resultados.

Quanto às actividades domésticas, seria relevante saber que tipo de tarefas estão em causa. Caso sejam tarefas mais ligadas à prestação de cuidados, tenderíamos a explicar que voluntariado e actividades domésticas não sejam actividades substitutas pela orientação pró-social mais direccionada para os outros. Caso sejam tarefas mais ligadas ao cuidado da casa, esta explicação faria menos sentido, e a preferência por um estilo mais activo ou mesmo outro tipo de motivações poderiam ser propostas.

Equacionar a existência de duas dimensões da intensidade relacional proporcionou uma explicação para outros resultados que obtivemos: o índice de ajuda a outras famílias e o índice de participação em actividades socioculturais têm um efeito positivo na probabilidade de alguém se tornar voluntário, mas apenas o primeiro tem influência no número de horas de voluntariado. De acordo com a nossa proposta de explicação dos resultados, ambos os índices terão um efeito negativo no número de horas, pelo facto de estarem construídos com base em actividades que consomem tempo e que concorrerão com o voluntariado por essa razão. No entanto, **a motivação**

**altruísta é mais forte para o voluntariado do que a motivação de sociabilidade**, fazendo com que, no primeiro caso, o efeito positivo mais que compense o efeito negativo que referimos.

#### **LIMITAÇÕES DA ANÁLISE EMPÍRICA**

Aceitamos como a grande fragilidade do nosso trabalho econométrico a não consideração da possibilidade de endogeneidade entre as decisões de participar em actividades de voluntariado e em actividades intensas relacionalmente. A análise econométrica que realizámos não acautela esta hipótese.

Num trabalho de natureza idêntica, Prouteau e Wolff (2004) conduziram testes para identificar a presença da endogeneidade, chegando à rejeição da hipótese de exogeneidade. Nos artigos em que analisaram a correlação entre intensidade relacional e voluntariado, Prouteau e Wolff (2004, 2008), com o objectivo de solucionar os problemas levantados pela endogeneidade, optaram por utilizar um modelo de equações simultâneas.

Foi-nos impossível usar esta metodologia. A nossa dificuldade residiu na impossibilidade de encontrar na base de dados um vector de factores determinantes na decisão de alguém se tornar voluntário que incluísse variáveis que não influenciassem a probabilidade de ter um grau de intensidade relacional superior e vice versa. No seu trabalho de 2004, Prouteau e Wolff construíram o índice relacional com base na “nutritional sociability” e a existência de máquina de lavar a louça e micro ondas no agregado familiar acabou por ser a variável que possibilitou a escolha do modelo de equações simultâneas. No outro artigo, usaram variáveis relacionadas com a religião para este fim. No nosso caso, foi de todo impossível encontrar uma variável com o mesmo potencial. Corremos, assim, necessariamente, o risco, identificado pelos autores, de obter estimadores enviesados.

A possibilidade de heterogeneidade não observada, isto é a existência de variáveis não observáveis no nosso inquérito e que sejam importantes preditores do comportamento dos indivíduos quer em termos de sociabilidade, quer na participação em actividades de voluntariado, é outro dos potenciais problemas tradicionalmente presentes neste tipo de análise.

#### **RELEVÂNCIA DO TRABALHO**

Não é possível entender a importância deste trabalho sem o contextualizar nas características das sociedades dos nossos dias. O interesse das discussões trazidas para este projecto de investigação deverá ser reconhecido, não só pelos economistas, mas também fora da academia. A actualidade e importância do tema associam-se ao facto de que a necessidade de se relacionar é intrínseca à natureza humana (Deci e Ryan, 2000) e à observação de que a sociabilidade está em declínio nos nossos dias (Putnam, 2000).

*Será que certas formas de envolvimento social proporcionam inputs essenciais ao processo económico, que não estão a ser tomados em consideração na análise económica convencional? Serão as ligações sociais uma importante fonte de bem-estar por direito próprio? E poderá acontecer que o ambiente social a que estamos*

*habitados não seja um recurso permanente do mundo, mas algo que se está a degradar pelos desenvolvimentos económicos? (Gui e Sugden, 2005)*

Gui e Sugden (2005) defendem que as inquietações com a sociabilidade seguirão um caminho comum ao percorrido pelas preocupações ambientais. Vimos já que as características dos bens relacionais contribuem para a sua sub-provisão, mas outras razões confluem para o decréscimo da socialidade, entre as quais se incluem um conjunto de inovações tecnológicas, como a internet, que reduzem o número e o significado emocional das interacções humanas.

Os mesmos autores identificam outro risco para a evolução da sociabilidade, o perigo de defendermos as relações interpessoais como algo de indissociável da natureza humana e intrinsecamente bom. Para determinadas abordagens filosóficas, ligadas ao utilitarismo, as relações sociais, como qualquer outra coisa que se possa supor ser boa para as pessoas, são apenas valorizáveis na medida em que sejam efectivamente desejadas. Se as tendências nos padrões de interacção social reflectem alterações nas preferências, não deverão ser aprovadas ou desaprovadas. No entanto, de acordo com outras perspectivas filosóficas, a riqueza das relações interpessoais é essencial para a realização humana e um declínio na sua intensidade, continuidade ou grau de envolvimento é necessariamente preocupante (p.4).

Para além deste argumento de natureza filosófica, outro assente na teoria económica convencional legitima a preocupação com os efeitos das alterações organizacionais e tecnológicas nas relações interpessoais. Prende-se com as consequências distributivas das alterações dos padrões de envolvimento social. Valores como a justiça e inclusão social podem justificar que, para impedir que certos grupos sejam sistematicamente excluídos do consumo destes bens, se levem a cabo iniciativas para promover o acesso generalizado aos bens interpessoais. De acordo com Gui e Sugden (2005), espera-se que as perdas se concentrem entre os mais velhos. São um grupo particularmente vulnerável uma vez que a fragilidade física torna difícil a criação de novos relacionamentos sociais. Este é um aspecto muito importante no que ao voluntariado diz respeito: a sua promoção junto de grupos de população idosa através de programas coordenados entre estruturas de governo local e organizações sem fins lucrativos.

Por outro lado, segundo Gui (2005), não podemos esperar que o governo interfira na forma como as relações interpessoais se desenrolam. Seria uma interferência abusadora mesmo no mundo dos negócios, quanto mais nas famílias, entre amigos ou associações. Ainda assim, existe espaço para uma intervenção indirecta, desencorajando acções que levem ao seu desaparecimento e promovendo outras que as favoreçam: áreas pedonais e outros espaços de convívio, comércio tradicional, etc. Também Becchetti et al. (2009) propõem que o consumo de bens relacionais pode ser influenciado pela intervenção pública, por exemplo, regulando as horas de trabalho para permitir uma melhor coordenação dos tempos de lazer.

É neste contexto, de alegada diminuição da sociabilidade e de alguma dificuldade de intervenção do Estado, que entendemos a importância do voluntariado e da sua promoção enquanto

espaço de geração de encontros, de produção de bens de consumo relacionais e de acumulação de capital relacional. Essa função não cabe só ao Estado.

Propusemos já noutro trabalho (Pereira, 2006) que acolher voluntários será uma forma de expressão de solidariedade por parte das organizações sem fins lucrativos. Defendemos na altura que, ao aceitarem trabalho voluntário, não só vêm aumentados recursos disponíveis, o que favorece claramente os beneficiários da sua actividade, como proporcionam oportunidades àqueles que querem oferecer o seu tempo, exercendo o seu papel, explicitado na teoria económica, de intermediárias entre quem doa e quem beneficia. A existência destas organizações evita que muitas pessoas que estão na disposição de oferecer o seu tempo pudessem não o fazer pelo facto dos custos associados às doações de tempo serem muito elevados. Neste contexto, as organizações sem fins lucrativos desempenham também um papel fundamental na promoção do voluntariado e, mesmo, da sociabilidade nos nossos dias.

Assim, acresce para nós uma nova motivação às razões de natureza científica já analisadas, que se prendem com a reduzida importância que o voluntariado e as relações interpessoais têm assumido na investigação económica e a resultante incipiente análise teórica e empírica destes temas e, mais concretamente, da relação entre ambos. Esta nova motivação revelou-se quase um imperativo de cidadania, materializado na oportunidade de contribuir para a discussão de uma matéria que constará certamente das grandes preocupações da humanidade neste novo século.

Gostávamos de terminar com palavras nossas, mas não resistimos a citar Bruni:

*A qualidade de vida, a nossa felicidade podiam melhorar se começássemos a entender as relações de mercado como uma forma de amizade ou de assistência (Bruni e Sugden, 2000) e desenhássemos instituições civis que tornassem isto possível. A sociabilidade genuína e não instrumental, um bem relacional, parece tornar-se cada vez mais relevante na explicação da felicidade (Bruni, 2008a: 135)*

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida M. A., Nunes, S., Pais, S., Amaro T. P. (2008), *Estudo Sobre o Voluntariado*, Lisboa, Observatório do Emprego e Formação.
- Amaro, R., Correia, T., Gaspar, V., Romão, G. (2012), *Estudo de Caracterização do Voluntariado em Portugal – Trabalho para o Conselho Nacional para a Promoção do Voluntariado*, Lisboa, PROACT, ISCTE.
- Andrade, João A. Sousa (1998), “Algumas observações sobre a metodologia da Economia”, *Estudos do GEMF nº10*, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Andreoni, James (1988), “Privately provided public goods in a large economy: the limits of altruism”, *Journal of Public Economics*, vol. 35, pp.57–73.
- Andreoni, James (1989), “Giving with impure altruism: applications to charity and Ricardian equivalence.”, *Journal of Political Economy*, vol. 97, nº 6, pp.1447-1458.
- Andreoni, James (1990), “Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving”, *The Economic Journal*, June, pp.464-477.
- Andreoni, J., Gale, W. G., Scholz, J. K. (1996), *Charitable Contributions of Time and Money*, Working Paper, University of Wisconsin-Madison, Madison WI.
- Anheier, Helmut K., Salamon, Lester M. (1999), “Volunteering in cross-national perspective: initial comparisons”, *Law and Contemporary Problems*, vol. 62, nº4, pp.43-66.
- Antoci, Angelo, Sacco, Pier Luigi, Vanin, Paolo (2005), “On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development”, in Gui e Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Antoci, Angelo, Sabatini, Fabio, Sodini, Mauro (2011), “The solaria syndrome: social capital in a growing hyper-technological economy”, *Journal of Economic Behavior e Organization*, vol. 81, pp.802-814.
- Ascoli, Ugo, Cnaan, Ram A. (1997), “Volunteering for human service provisions: lessons from Italy and the USA” *Social Indicators Research*, vol. 40, pp.299-327.
- Axelrod, Robert (1984), *The Evolution of Cooperation*, New Iorque, Basic Books.
- Bacher, J., Wenzig, K., Vogler, M.(2004), *SPSS Twostep Cluster – A First Evaluation*, disponível em <http://www.statisticalinnovations.com/products/twostep.pdf>, (consultado em 1 Julho 2014).
- Bacharach, M., Guerra, G., Zizzo, D. (2001) “Is trust self-fulfilling? An experimental study”, *Economics Discussion Paper nº. 76*, University of Oxford.
- Banks, James, Tanner, Sarah (1998), “Modelling voluntary labour supply”, *IFS Working Papers, W98/17, The Institute For Fiscal Studies*.
- Bardsley, Nicholas (2005), “Interpersonal Interaction and Economic Theory: The Case of Public Goods”, in Gui e Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bartolini, S., Bilancini, E., Pugno, M. (2013) “Did the decline in social connections depress americans’ happiness?”, *Social Indicators Research*, vol. 110, pp.1033-1059.



- Batson, C. D., Shaw, L. L. (1991), "Evidence for altruism: toward a pluralism of prosocial motives", *Psychological Inquiry*, vol. 2, pp.107–22.
- Beabout, Gregory R., Crespo, Ricardo F., Grabill, Stephen J., Paffenroth, Kim, Swan, Kyle, (eds) (2002), *Beyond Self-Interest: A Personalist Approach to Human Action*, New Iorque-Oxford, Lexington Books.
- Becchetti, Leonardo, Pelloni, Alessandra, Rossetti, Fiammetta (2008), "Relational goods, sociability, and happiness", *Kyklos*, vol. 61, nº 3, pp.343-363.
- Becchetti, Leonardo, Ricca, Elena G., Pelloni, Alessandra (2009), "On the Causal Impact of Relational Goods on Happiness," *CEIS Research Paper Series*, nº 151.
- Becker, Gary S. (1974), "A theory of social interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82, nº 6, pp.1063-93.
- Becker, Gary S. (1976), "Altruism, egoism, and genetic fitness: economics and sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, pp.817-826
- Bekkers, R. (2005), "Participation in voluntary associations: relations with resources, personality, and political values", *Political Psychology*, nº 26, 439-454.
- Bénabou, Roland, Tirole, Jean (2004), *Incentives and Prosocial Behavior*, Mimeo, Princeton University.
- Ben-ner, A. (2002), "The shifting boundaries of the mixed economy and the future of the nonprofit sector," *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 73, pp.5-40.
- Ben-Porath, Yoram (1967), "The production of human capital and the life cycle of earning", *Journal of Political Economy*, vol. 75, pp.352-65.
- Bergstrom, Theodore, Blume, Lawrence, Varian, Hall (1986), "On the private provision of public goods", *Journal of Public Economics*, North-Holland, vol 29, pp.25-49.
- Boulding, Kenneth (1962), "Notes on a Theory of Philanthropy", in Dickinson, Frank (ed.), *Philanthropy and Public Policy*, New Iorque, NBER.
- Brennan, H., Pettit (2000), "The hidden economy of esteem", *Economics and Philosophy*, vol. 16, nº 1, pp.77-98.
- Brown, Eleanor, Lankford, Hamilton (1992), "gifts of money and gifts of time: estimating the effects of price taxes and available time", *Journal of Public Economics*, nº 47, pp.321-341.
- Brown, Eleanor, Zhang, Ye (2013), "Is volunteer labor part of household production? evidence from married couples", *Review of Economics of the Household*, vol. 11, nº3, pp.341-369.
- Bruni, Luigino (2000), "Rumo a uma Racionalidade Económica Capaz de Comunhão", in Bruni, Luigini (Coord.), *Economia de Comunhão*, São Paulo, Editora Cidade Nova.
- Bruni, Luigino (2005), "*Hic sunt leones*: Interpersonal Relations as Unexplored Territory in the Tradition of Economics", In Gui e Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bruni, Luigino (2008a), "Back to Aristotle?", in Bruni, L., Comim, F., Pugno, M., *Capabilities and Happiness*, Oxford, Oxford University Press.

- Bruni, Luigino (2008b), "Reciprocity, altruism and the civil society: in praise of heterogeneity", *Routledge Advances in Game Theory*.
- Bruni, Luigino (2013), "Relational Goods, a new tool for an old issue", *Revista ECOS - Estudos Contemporâneos da Subjetividade*, vol. 3, nº2, pp.173-178
- Bruni, Luigino, Stanca, Luca (2008), "Watching alone: relational goods, television and happiness," *Journal of Economic Behavior e Organization*, vol. 65, nº 3-4, pp.506-528.
- Bruni, Luigino, Sugden, Robert (2007), "The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back", *The Economic Journal*, vol. 117, nº1, pp.146–173.
- Bruni, Luigino, Zamagni, Stefano (2007), *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*, cap. 9, p. 239, Oxford, Peter Lang.
- Buckmaster, Sharon (2004), *Prosocial Behavior: Helping, Sharing and Caring Behaviors*, Depth Paper KA6 Ph.D, Fielding Graduate Institute.
- Bunger, Bjorn (2010), "The demand for relational goods: empirical evidence from the European social survey", *International Review of Economics*, vol. 57, nº 2, pp.177-198.
- Cappellari, Lorenzo, Turati, Gilberto (2004), "Volunteer labour supply: the role of workers' motivations" *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75, nº4, pp.619-643.
- Carlin, Paul S. (2001), "Evidence on the volunteer labor supply of married women", *Southern Economic Journal*, vol. 67, nº4, pp.801-824.
- Carr, Jeff (2001), *Health Human Resources: Role of the Voluntary Sector*, Health Canada.
- Carvalho, A. (2010), "Quantifying the third sector in Portugal: an overview and evolution from 1997 to 2007", *Voluntas*, nº 21, pp.588–610.
- Chambré, Susan M., Einolf, Christopher J. (2009), "Is volunteering work, prosocial behavior, or leisure? An empirical study" *Baruch College Center for Nonprofit Strategy e Management Working Paper Series*, pp.1–30.
- Cheng, Sao-Wen, Wagener, Andréas (2000), *Altruism and Donations*, Discussion Paper nº 92-00, University of Siegen
- Choi, Lona H. (2003), "Factors affecting volunteerism among older adults", *The Journal of Applied Gerontology*, vol. 22, nº 2, pp.179-196.
- Clotfelter, Charles (1985), *Federal Tax Policy and Charitable Giving*, Chicago, Chicago University Press.
- Clotfelter, Charles (1997) "The Economics of Giving", in J. W. Barry and B. V. Manno (eds.) *Giving Better, Giving Smarter*, Washington, DC, National Commission on Philanthropy and Civic Renewal.
- CNAIV (2001), *Ano Internacional Dos Voluntários 2001: Relatório De Actividades*, Lisboa, Comissão Nacional para o Ano Internacional do Voluntários.
- Corneo, Giacomo (2005) "Work and television", *European Journal of Political Economy*, vol. 21, nº 1, pp.99-113.
- Day, Kathleen M., Devlin, Rose Anne (1997), "Can volunteer work help explain the male-female earnings gap?", *Applied Economics*, vol. 29, nº 6, pp.707-21.

- Day, Kathleen M., Devlin, Rose Anne (1998), "The payoff to work without pay: volunteer work as an investment in human capital", *Canadian Journal of Economics*, vol 31, nº 5, pp.1179-91.
- Deci, Edward L., Richard, M. Ryan (2000), "The "what" and "why" of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior", *Psychological Inquiry*, vol. 11, nº 4, pp.227–268.
- Devlin, Rose Anne (2000), *Labour-Market Responses To Volunteering – Evidence From The 1997 SGVP*, Working Paper R-00-5-1E, Ottawa, Human Resources Development Canada, Strategic Policy, Applied Research Branch.
- Di Caccio, Simona (2005), "Social capital: social relations and economic rationality", *Crossroads*, vol. 5, nº 1, pp.43-77.
- Dingle, A., Sokolowski, W., Saxon-Harrold, S. K. E., Smith, J. D. E Leigh, R. (2001), "Measuring Volunteering: A Practical Toolkit", Washington: DC, Independent Sector and United Nations Volunteers.
- Donati, Pierpaolo (2014), "Relational goods and their subjects: the ferment of a new civil society and civil", *Recerca, Revista de Pensament i Anàlisi*, nº 14, pp.19-46.
- Donati, Pierpaolo, Calvo, Patrici (2014), "New insights into relational goods», *Recerca, Revista de Pensament i Anàlisi*, nº 14, pp.7-17.
- Duncan, Brian (1998), *Satisfying Charitable Desire on the Job*, Denver, CO, Center for Research in Economic and Social Policy Seminar in Labor and Human Resource Economics.
- Duncan, Brian (1999), "Modelling charitable contributions of time and money", *Journal of Public Economics*, nº 72, pp.213-242.
- Dye, Richard F. (1980), "Contributions of volunteer time: some evidence on income tax effects", *National Tax Journal*, vol. 33, nº1, pp.89–93.
- Eisenberg, Nancy, Paul H. Mussen (1989), *The Roots of Prosocial Behavior in Children*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Enjolras, Bernard (2002), "Does the commercialization of voluntary organizations 'crowd out' voluntary work?", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, nº3, pp.375-398.
- Farmer, Steven M., Fedor, Donald B. (2001), "Changing the focus on volunteering: An investigation of volunteers' multiple contributions to a charitable organization", *Journal of Management*, vol. 27, pp.191-211.
- Feldman, Naomi E. (2003), *Choosing between philanthropic alternatives*, University of Michigan.
- Feldman, Naomi E. (2009), "Time Is Money: Choosing Between Charitable Activities," *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 2, nº 1, pp. 103-30.
- Ferreira, Sílvia, Serapioni, Mauro, Maneca, Teresa, (2013), *Voluntariado em Portugal. Contextos, Atores e Práticas*, Évora, Fundação Eugénio de Almeida.
- Franco, R. C., Sokolowski, S. W., Hairel, E. M. H. E Salamon, L. M. (2005), *O Sector Não Lucrativo Português numa Perspectiva Comparada*, Lisboa/Baltimore, Universidade Católica Portuguesa/Johns Hopkins University.
- Freeman, Richard B. (1997), "Working for nothing: the supply of volunteer labor", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, nº1, pp.140-166.

- Frey, Bruno S., Goette, Lorenz (1999), "Does pay motivate volunteers?", *Institute for Empirical Research in Economics Working Paper Series*, Nº 7, University of Zurich.
- Garcia, I., Marcuello, C. (2002), "Family model of contributions to non-profit organizations and labour supply", *Applied Economics*, vol. 34, nº 2, pp.259-265.
- Gaskin, Katharine, Dobson, Barbara (1997), "The economic equation of volunteering", *Social Policy Research*, nº 110.
- Glaeser, Edward L., Scheinkman, Jose (2000), "Non-market interactions", *NBER Working Papers nº W8053*, December.
- Gui, Benedetto (2000a), "Organizações Produtivas com Finalidades Ideais e Realização da Pessoa: Relações Interpessoais e Horizontes de Sentido", in Bruni (Coord.), *Economia de Comunhão*, São Paulo, Editora Cidade Nova.
- Gui, Benedetto (2000b), "Beyond transactions: on the interpersonal dimension of economic reality", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, nº2, pp.138-168.
- Gui, Benedetto (2004), "Exchanges? Encounters! A note on economics and interpersonal relations", *Journal Article Group Analysis*, vol. 37, nº1, pp.5-15.
- Gui, Benedetto (2005), "From Transactions to Encounters: The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values." in Gui e Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gui, Benedetto (2103), "Relational goods", in L. Bruni e S. Zamagni (eds.), *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise*, Cheltenham, Edward ElgarPublisher.
- Gui, Benedetto, Stanca, Luca (2010), "Happiness and relational goods: well-being and interpersonal relations in the economic sphere", *International Review of Economics*, vol. 57, nº 2, pp.105-118.
- Gui, Benedetto, Sugden, Robert (2005a), "Why Interpersonal Relations Matter for Economics", in Gui e Sugden (Eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gui, Benedetto, Sugden, Robert (eds) (2005b), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GHK [EA-CEA E DG-EAC] (2010), *Volunteering In The European Union*. Final Report.
- Hackl, F., Halla, M., Pruckner, G. (2004), "Volunteering and income – the fallacy of the good samaritan?", *Kyklos*, vol. 60, nº1, pp.77-104.
- Hall, Michael H. (2001), *Caring Canadians, Involved Canadians: Highlights from the 2000 National Survey of Giving, Volunteering and Participating*, Statistics Canada.
- Hancock, Andrew (2013), "Developing Activity Classifications For Time Use Surveys", *Expert Group Meeting On International Statistical Classifications*, New Iorque, 13-15 Maio, Disponível <https://unstats.un.org/unsd/class/intercop/expertgroup/2013/AC267-17.pdf> (consultado em 22-06-2014).
- Handy, F., Cnaan, R., Brudney, J., Ascoli, U., Meijs, L., Ranade, S. (2000), "Public perception of "who is a volunteer": An examination of the net cost approach from a cross-cultural perspective", *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organisations*, vol. 11, nº 1, pp.45-65.

- Handy, F., Hustinx, L., Cnaan, R.A., Kang, C., Haski-Leventhal, D., Holmes, K., Meijs, L., Pessi, A. Ranade, B., Yamauchi, N., Zrinscak, S. (2010), "A cross-cultural examination of student volunteering: is it all about résumé building?" *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 39, nº 3, pp.498-523.
- Haski-Leventhal, D. (2009), "Altruism and volunteerism: The perceptions of altruism in four disciplines and their impact on the study of volunteerism", *Journal for the Theory of Social Behaviour*, vol. 39, pp.271-299.
- Hawrylyshyn, O. (1977), "Towards a definition of non-market activities," *Review of Income and Wealth*, vol. 23, nº1, pp.79-96.
- Heckman, J. (1979), "Sample selection bias as a specification Error", *Econometrica*, vol. 47, nº1, pp.153-161
- Henderson, Karla A. (1984), "Volunteerism as leisure", *Journal of Voluntary Action Research*, vol.13, nº1, pp.55-63.
- Hollis, M. (1998), *Trust Within Reason*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ICS (2002), *Caracterização do Voluntariado em Portugal*, Lisboa, Universidade de Lisboa.
- Instituto Nacional de Estatística (INE) (2005), "*Contas Regionais 1995-2002 – Síntese Metodológica*", disponível em [https://www.ine.pt/Ngt\\_Server/Attachfileu.jsp?Look\\_Parentboui=100456&Att\\_Display=N&Att\\_Download=Y](https://www.ine.pt/Ngt_Server/Attachfileu.jsp?Look_Parentboui=100456&Att_Display=N&Att_Download=Y), (Consultado em 15 Junho de 2014)
- Instituto Nacional de Estatística (INE) (2013), *Inquérito ao Trabalho Voluntário, 2012*, Destaque, Abril.
- Inter-Parliamentary Union (IPU), International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies, UNV (2004), *Volunteerism and Legislation: A Guidance Note*, Geneva, IPU, IFRC E UNV
- Khalil, E. L. (2001), "Adam Smith and three theories of altruism", *Recherches Économiques de Louvain (Louvain Economic Review)*, vol. 67, pp.421–35.
- Judd, T. W. (1998), "*Volunteer Supply and Liability of Volunteers*" – Tese submetida à Faculty of the Virginia Polytechnic Institute and State University, Falls Church, Virginia.
- Katz, Eliakim, Rosenberg, Jacob (2005), "An economic interpretation of institutional volunteering", *European Journal of Political Economy*, vol. 21, nº 2, pp.429-443.
- Khalil, Elias L. (2001), "Adam Smith and three theories of altruism", *Recherches Économiques de Louvain*, vol. 67, pp.421-435.
- Kinsbergen, Sara, Tolsma, Jochem, Ruiter, Stijn (2013), "Bringing the beneficiary closer: explanations for volunteering time in dutch private development initiatives", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 42, nº 1, pp.59-83
- Kohn, A. (1990), *The Brighter Side of Human Nature: altruism and empathy in everyday life*. N.Y., BasicBooks.
- Konow, James, Earley, Joseph (2008), "The hedonistic paradox: is homo economicus happier?", *Journal of Public Economics*, vol. 92, nº 1-2, Fevereiro, pp.1-33.
- Levy-Garboua, L., Meidinger, C., Rapoport, B. (2006), "The Formation of Social Preferences: Some Lessons from Psychology and Biology", in Kolm, Serge-Christophe, Ythier, Jean Mercier (eds), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, vol. 1, Amsterdam, North-Holland, pp.545-613.

- Lindenberg, S. (2006), "Prosocial Behavior, Solidarity, and Framing Processes", Fetchenhauer, D., Flache, A., Buunk, A.P., Lindenberg, S. (eds.), *Solidarity and Prosocial Behavior. An Integration of Sociological and Psychological Perspectives*, Nova Iorque, Springer.
- Lindenberg, S., Fetchenhauer, D., Flache, A. e Buunk, A.P. (2006), "Solidarity and Prosocial Behavior: a Framing Approach", in Fetchenhauer, D., Flache, A., Buunk, A.P., Lindenberg, S. (eds.), *Solidarity and Prosocial Behavior. An Integration of Sociological and Psychological Perspectives*, Nova Iorque, Springer.
- Long, Stephen (1977), "Income tax effects on donor choice for money and time contributions", *National Tax Journal*, vol. 30, nº2, pp.207-212.
- Lopes, Helena (2011), "Why do people work? individual wants versus common goods", *Journal of Economic Issues*, vol. 45, nº1, pp.57-74.
- Lopes, Helena, Lagoa, Sérgio, Calapez, Teresa (2014), "Declining autonomy at work in the EU and its effect on civic behavior", *Economic and Industrial Democracy*, vol. 35, nº 2 , pp.341-366.
- López, José Atilano Pena, Santos, José Manuel Sánchez (2006), "Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico", *Principios*, nº4, pp.55-70.
- Lukka, P., Ellis, A. (2001), "An exclusive construct? exploring different cultural concepts of volunteering" *Voluntary Action*, vol. 3, pp.87-109.
- Magliulo, Antonio (2010), "The Austrian theory of relational goods", *International Review of Economics*, Springer, vol. 57, nº2, pp.143-162.
- Mann, Stefan (2007), "Beyond Bohm-Bawerk: Searching for a place for relations in economic theory", *Review of Social Economy*, vol. 65, nº4, pp.445-457
- Meier, Stephan, Stutzer, Alois (2008), "Is volunteering rewarding in itself? *Economica*, 751, pp.39–59.
- Menchik, Paul L., Weisbrod, Burton (1987), "Volunteer labor supply", *Journal of Public Economics*, nº 32, pp.159-183.
- Mooi, E., Sarstedt, M. (2011), *A Concise Guide To Market Research: The Process, Data, and Methods Using IBM SPSS Statistics*, Berlin, Springer.
- Moshoeshe, Ramaele (2012) "Consumer Demand for Alcoholic Beverages and Tobacco in Lesotho: A Double-Hurdle Approach," *Working Papers*, nº 315, Economic Research Southern Africa.
- Mueller, Marrie W. (1975), "Economic determinants of volunteer work by women", *Signs: Journal of Women and Culture in Society*, vol. 1, pp.325-338.
- Nanay, Bence (2010), "Adam Smith's concept of sympathy and its contemporary interpretations.", *Adam Smith Review*, vol. 5, pp.85-105.
- NEF (2009), *National Accounts of Well-Being: Bringing Real Wealth Onto The Balance Sheet*, Londres, NEF.
- Nichols, G., R. Garrett (2001). "Research Questions for Volunteerism and Leisure", in Graham, M., Foley, M. (eds.), *Leisure Volunteering: Marginal or Inclusive?*, Londres, Leisure Studies Association.
- Nie, N., Hillygus, S., Erbring, L. (2002). "Internet Use, Interpersonal Relations and Sociability: Findings From a Detailed Time Diary Study", in Wellman, B. (ed.), *The Internet in Everyday Life*, Londres, Blackwell Publishers.

- Norusis, Marija (2011), *IBM SPSS Statistics 19 Statistical Procedures Companion*, Inc. SPSS: Books. [http://www.Norusis.Com/Pdf/SPC\\_V13.Pdf](http://www.Norusis.Com/Pdf/SPC_V13.Pdf) (consultado em 8 Junho de 2014)
- Offer, Avner (1997), "Between the gift and the market: the economy of regard", *Economic History Review*, vol. 50, nº3, pp.450-476.
- Opøien, Stian Møller (2009), *Adam Smith's concept of sympathy and contemporary research on empathy*, dissertação de Mestrado, Oslo, University of Oslo.
- Pelligra, Vittorio (2005), "Under Trusting Eys: The Responsive Nature of Trust", in Gui e Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pelligra, Vittorio (2006a), "Trust, reciprocity and institutional design: lessons from behavioral Economics", *Working Paper AICCON*, n. 37, University of Bologna.
- Pelligra, Vittorio (2006b), "Trust responsiveness: on the dynamics of fiduciary interactions", *Working Paper 2006/15*, Crens-Centro Ricerche Economiche Nord Sud.
- Pereira, Gabriela (2006), "Solidariedade nas Organizações do Terceiro Sector: os meios ajudam a justificar os fins.", in Branco et al. (coord.), *Economia com Compromisso: Ensaio em memória de José Dias Sena*, Évora, Universidade de Évora.
- Pettit, Philip (1995), "The cunning of trust", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 24, nº 3, pp.202-225.
- Pires, Cesaltina P., Sardinha, Boguslawa (2011), "To volunteer or not to volunteer? A cross-country study of volunteering", *CEFAGE-UE Working Paper 2011/16*.
- Post, R. (2009), "It's good to be good: science says it's so", *Health Progress*, vol. 90, pp.18-25.
- Prouteau, Lionel (1999), *Économie du comportement bénévole - Théorie et étude empirique*, Paris, Économica, Collection Approfondissement de la Connaissance Économique.
- Prouteau, Lionel, Wolff, François-Charles (2004), "Relational goods and associational participation", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 75 nº 3, pp.431-46.
- Prouteau, Lionel, Wolff, François-Charles (2006), "Does voluntary work pay off in the labor market?", *Journal of Socio-Economics*, vol. 35, Pp.992-1013.
- Prouteau, Lionel, Wolff, François-Charles (2008), "On the relational motive for volunteer work", *Journal of Economic Psychology*, vol. 29, pp.314-335.
- Prouteau, L., Sardinha, B. (2011), "European volunteering: comparisons, individual and country determinants", comunicação apresentada na 1<sup>st</sup> *International Conference of European Research Network on Philanthropy (ERNOP)*, 7 Junho, Viena.
- Prouteau, L., Sardinha, B. (2014), "Volunteers' perspectives on work and leisure", abstract de comunicação a apresentar na conferência: *ISTR 11<sup>th</sup> International Conference: 'Civil Society and the Citizen*, Julho 2014, Muenster, Alemanha.
- Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nova Iorque, Simon e Schuster.
- Reece, W. (1979), "Charitable contributions: new evidence on household behaviour", *American Economic Review*, 69, pp.42-151

Ribar, David C., Wilhelm, Mark O. (1999), "The demand for welfare generosity," *Review of Economics and Statistics*, vol. 81, nº1, pp.96-108.

Robinson, M., White, G. (1997), "The role of civic organizations in the provision of social services. towards synergy", *Research For Action Series*, Nº 37, UNU/WIDER.

Robison, Lindon J., Ritchie, Bryan K. (2010), "Introduction: Relationships Matter", in Robison, Lindon J., Ritchie, Bryan K., *Relationship Economics - The Social Capital Paradigm and it's Application to Business, Politics and other Transactions*, Nova Iorque, Grower Publishing Co.

Rochester, C. (2006), *Making Sense of Volunteering. A Review of the Literature*, Londres, Volunteering England.

Romero, Carol Jusenius (2000), "The economics of volunteerism: A review.", *Productive Roles in an Older Society*. Disponível em <http://www.nap.Edu/Openbook/0309036372/Html/23.Html> (consultado em Outubro de 2005)

Roy, Kakoli, Ziemek, Susanne (2000), "On the economics of volunteering.", *ZEF-Discussion Papers on Development Policy*, nº 31, Center For Development Research, Bonn.

Ruston, D. (2003), *Volunteers Helpers and Socialisers: Social Capital and Time Use*, Office For National Statistics.

Ruston, Dave, Gatenby, Reg (2003), "Putting Things Into Context: Different Uses of Contextual Information from The UK 2000 Time Use Survey", *25<sup>th</sup> IATUR Conference*, 19 de Setembro de 2003, Bruxelas.

Sacco: L., Vanin (2000), "Network interaction with material and relational goods: an exploratory simulation" *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 71, pp.229-259.

Sacco, Pier Luigi, Vanin, Paolo, Zamagni, Stefano (2006), "The Economics of Human Relationships", in *Handbook on The Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, ed. Kolm, S.-C. e J. Mercier Ythier, Amesterdão, Elsevier North Holland.

Salamon, S. Wojciech Sokolowski, Haddock, Megan, Tice, Helen Stone (2012), *Portugal's Nonprofit Sector in Comparative Context, 2006*, Baltimore, Centre For Civil Society Studies, John Hopkins University

Sarracino, F. (2010), *Social capital, economic growth and well-being*, Tese de doutoramento em Policy and Economics for Developing Countries at the University of Florence, Italy.

Schady (2001), "Who participates? The supply of volunteer labor and the distribution of government programs in rural Peru", *The Working Bank Policy Research Working Paper Series*, Nº 2671.

Schiff, J. (1985), "Does government spending crowd out charitable contributions?", *National Tax Journal*, nº 38, pp.535-546.

Schiff, J. (1990), *Charitable Giving and Government Policy. An Economic Analysis*, Nova Iorque, Greenwood Press.

Schokkaert, Erik (2006), "The Empirical Analysis of Transfer Motives" in Kolm, S.C. e J. Mercier Ythier (eds.), *Handbook on The Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Amesterdão, Elsevier.

Schokkaert, Erik, Van Ootegem, Luc (1998), "Preference variation and private donations.", *Center for Economic Studies, Discussion Paper Series DPS 98.08*, Katholieke Universiteit Leuven, Departement



- Economie. Também in Gerard-Varet, L.-A., Kolm, S., Marcier Ythier, J. (eds.), *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. Londres, MacMillan.
- Schwartz, Robert A. (1970), "Personal philanthropic contributions", *Journal of Political Economy*, vol. 78, pp.1264-91.
- Segal, Lewis M., Weisbrod, Burton A. (2002), "Volunteer labor sorting across industries", *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 21, nº 3.
- Sen, Amartya (2005), "Why exactly is Commitment Important for Rationality?", *Economics and Philosophy*, vol. 21, pp. 5–13.
- Smith, David Horton (1994), "Determinants of voluntary association participation and volunteering". *Nonprofit Voluntary Sector Quarterly*, vol. 23, pp.243-263.
- Smith, Justin Davis (1998), *The 1997 National Survey of Volunteering In The UK*, Londres, Institute for Volunteering Research.
- Smith, Justin Davis (1999), "Volunteering and Social Development: A Background Paper For Discussion At An Expert Group Meeting", United Nations Volunteers, November 29-30, Nova Iorque.
- Smith, M. D. (2003), "On dependency in double-hurdle models". *Statistical Papers*, nº 44, pp.581-595.
- Smith, William, Chang, Cyril (2002), "Shipping the good apples out: a note on contributions of time and money", *Economics Bulletin*, vol. 10, nº 1, pp.1-14.
- Stark, Oded (1993), "Nonmarket transfers and altruism," *European Economic Review*, vol. 37, nº7, pp.1413-1424.
- Stark, Oded (1995), *Altruism and Beyond: An Economic Analysis of Transfers and Exchanges Within Families and Groups*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Stebbins, Robert A. (2007) "A leisure-based, theoretic typology of volunteers and volunteering." *Leisure Studies Association Newsletter*, nº 78, pp.9-12.
- Stebbins, Robert A. (2014), "Quando o trabalho é essencialmente lazer", *Revista Brasileira de Estudos do Lazer*, vol. 1, nº 1, pp.42-46.
- Stebbins, Robert A., Graham, M. (2004) *Volunteering as Leisure, Leisure as Volunteering: An International Assessment*. Wallingford, CABI Publishing.
- Steinberg, K., Rooney, P. (2005), "America gives: a survey of Americans' generosity after September 11". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol 31, pp.110-135.
- Sugden, Robert (1984), "Reciprocity: the supply of public goods through voluntary contributions", *The Economic Journal*, vol. 94, pp.772-787.
- Sugden, Robert (2000), "Team preferences", *Economicsa and Philosophy*, vol. 16, pp.175-204.
- Sugden, Robert (2002), "Beyond sympathy and empathy: Adam Smith's concept of fellow-feeling", *Economics and Philosophy*, vol.18, nº 1, pp.63–87.
- Sugden, Robert (2005a), "Fellow-Feeling", in Gui, B., Sugden, R. (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sugden, Robert (2005b), "Correspondence of sentiments: an explanation of the pleasure of social interaction", in Bruni, L.; Porta, P. L. (eds), *Economics and Happiness*, Oxford, Oxford University.

Torres, Adelino (1998), "A Economia como ciência social e moral (Algumas observações sobre as raízes do pensamento económico neoclássico: Adam Smith ou Mandeville?)", *Episteme*, Ano I, nº 2, pp.95-122.

Uhlener, C. J. (1989), "Relational goods and participation: Incorporating sociability into a theory of rational action", *Public Choice*, vol. 62, pp.253-285.

Uhlener, C. J. (2014), "Relational goods and resolving the paradox of political participation", *Recerca, Revista de Pensament i anàlisi*, nº 14, pp.47-72.

Unger, Lynette S. (1991), "Altruism as a motivation to volunteer", *Journal of Economic Psychology*, vol. 12, nº1, pp.71-100.

Vaillancourt, Francois, Payette, Micheline (1986), "The supply of volunteer work: the case of Canada", *Journal of Voluntary Action Research*, vol. 15, nº4, pp.45-56.

Wilkinson, J., Bittman, M. (2003), "Relatives, friends and strangers: the links between voluntary activity, sociability and care", *SPRC Discussion Paper*, nº 125.

Wilson, J., Musick, M. (1997) "Who cares? towards an integrated theory of volunteer work", *American Sociological Review*, vol 62, nº 5, pp 694-713.

Wodjao, T. B., (2007), "A Double-Hurdle Model of Computer and Internet Use In American Households", *Department of Economics*, Western Michigan University.

Wooldridge, J. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge, MIT Press.

Woolley, Frances (1998), "Social Cohesion and Voluntary Activity: Making Connections", comunicação apresentada na *The CSLS Conference On The State of Living Standards and The Quality of Life In Canada*, October 30-31, Ontario.

Zappalà, G. (2000), "Civil society and the nonprofit sector: the role of volunteers", *Research and Advocacy Briefing Paper* nº 3, The Smith Family, NSW.

Zamagni, Stefano (ed.) (1995), *The Economics of Altruism*, Aldershot, Elgar.

Zamagni, Stefano (2000), "Fundamento e Significado da Experiência de "Economia de Comunhão", in Bruni (coord.), *Economia de Comunhão*, São Paulo, Editora Cidade Nova.

Zamagni, Stefano (2005) "Happiness and Individualism: a Very Difficult Union", in Bruni, L., Porta, P. L. (eds.), *Economics and Happiness*, Oxford, Oxford University.

Ziemek, S. (2006), "Economic analysis of volunteers' motivations – a cross-country study", *Journal of Socio-Economics*, vol. 35, nº3, pp.532-555.

## ANEXO A

### Estimação da participação em actividades de voluntariado por tipo de organização

Variáveis	Igreja	Desportivas	Solidariedade	Culturais e Recreativas	Outros
	<i>Logit</i>	<i>Logit</i>	<i>Logit</i>	<i>Logit</i>	<i>Logit</i>
Sexo	-0,256 (0,276)	1,349 (0,008)***	0,139 (0,687)	0,722 (0,080)**	0,421 (0,294)
idade	0,186 (0,697)	0,006 (0,937)	0,150 (0,009)***	0,228 (0,003)***	-0,024 (0,000)***
IdadeSQ	-0,001 (0,926)	0,000 (0,964)	-0,001 (0,038)**	-0,002 (0,007)***	0,000 (0,000)***
sf_ind_solt	0,886 (0,833)	-0,674 (0,262)	0,520 (0,223)	0,194 (0,697)	0,114 (0,001)***
sf_ind_sep	-0,856 (0,096)	-15,904 (0,995)	-0,093 (0,906)	-0,736 (0,505)	1,097 (0,251)
sf_ind_viuuv	0,391 (0,707)	-13,412 (0,991)	0,374 (0,525)	-14,691 (0,991)	0,304 (0,256)
ni_ind_1cic2ci	0,969 (0,082)*	14,277 (0,985)	1,006 (0,083)*	1,462 (0,174)	1,907 (0,002)***
ni_ind_3cicSec	1,416 (0,005)***	14,024 (0,986)	0,954 (0,162)	1,920 (0,088)**	3,207 (0,000)***
ni_ind_sup	1,066 (0,006)***	14,342 (0,985)	1,869 (0,008)***	1,540 (0,195)	3,282 (0,026)**
regiao_alent	-0,619 (0,413)	0,100 (0,859)	0,117 (0,803)	-0,257 (0,681)	0,470 (0,147)
regiao_algar	-0,762 (0,495)	-0,846 (0,280)	-1,854 (0,074)*	-16,009 (0,990)	0,392 (0,094)*
regiao_az	0,320 (0,149)	-0,130 (0,805)	0,914 (0,018)**	-0,040 (0,945)	0,766 (0,337)
regiao_mad	-0,159 (0,601)	-1,308 (0,226)	0,102 (0,861)	-15,133 (0,991)	0,367 (0,732)
regiao_nor	0,191 (0,847)	-0,429 (0,350)	-0,707 (0,129)	0,161 (0,707)	-0,105 (0,475)
regiao_cent	0,355 (0,584)	-1,345 (0,045)	-0,544 (0,248)	0,552 (0,200)	0,287 (0,195)
n_bebes	-1,305 (0,129)	-0,280 (0,531)	-0,186 (0,667)	0,226 (0,544)	-0,848 (0,011)***
n_crianç	-0,523 (0,428)	0,534 (0,016)**	-0,164 (0,544)	-0,242 (0,442)	-0,260 (0,039)**
n_adulto	-0,039 (0,481)	0,045 (0,802)	-0,220 (0,150)	-0,090 (0,589)	0,111 (0,700)
mon_MdBx	0,193 (0,446)	13,870 (0,989)	0,571 (0,391)	-0,056 (0,944)	0,832 (0,574)
mon_MdAlt	-0,044 (0,389)	13,503 (0,989)	0,535 (0,479)	-0,617 (0,478)	0,995 (0,921)
mon_Alto	-0,581 (0,507)	13,771 (0,989)	-0,949 (0,452)	-0,963 (0,402)	0,907 (0,417)
ocup_prof_des	0,874 (0,792)	-15,390 (0,996)	-15,861 (0,996)	0,126 (0,905)	-0,280 (0,110)
ocup_prof_est	1,047 (0,617)	0,986 (0,124)	1,649 (0,006)***	-0,013 (0,987)	-0,310 (0,026)**
ocup_prof_dom	0,217 (0,438)	-14,204 (0,991)	0,268 (0,638)	0,423 (0,607)	-0,837 (0,515)
ocup_prof_ref	0,431 (0,021)**	-0,606 (0,505)	-0,030 (0,953)	0,962 (0,122)	1,459 (0,153)
ocup_prof_inact	0,077 (0,995)	-15,301 (0,995)	1,039 (0,107)	0,245 (0,817)	-15,503 (0,901)
emp_sec_01	0,337 (0,586)	1,482 (0,000)***	0,811 (0,066)*	0,343 (0,474)	-0,413 (0,366)
act_dom_esc	0,058 (0,017)**	0,014 (0,600)	0,014 (0,548)	0,034 (0,215)	0,063 (0,001)***
IntRelHorasAjudaEsc	0,008 (0,000)***	0,009 (0,239)	0,009 (0,154)	0,009 (0,149)	0,019 (0,099)*
IndRelSocEsc	0,240 (0,297)	0,334 (0,000)***	0,255 (0,000)***	0,427 (0,000)***	0,058 (0,000)***
Constant	-12,220 (0,000)***	-36,045 (0,977)	-11,331 (0,000)***	-14,594 (0,000)***	-9,440 (0,000)***