

## **MESTRADO**

# **DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**

## **TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

### **DISSERTAÇÃO**

**INSTITUIÇÕES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA: O VOLUNTARIADO**

**GIULIA RICCIARDELLO**

**OUTUBRO - 2018**

**MESTRADO EM  
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO  
INTERNACIONAL**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO  
DISSERTAÇÃO**

**INSTITUIÇÕES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA:  
O VOLUNTARIADO**

**GIULIA RICCIARDELLO**

**ORIENTAÇÃO:**

**PROFESSORA DOUTORA MARIA LEONOR FREIRE  
COSTA**

**OUTUBRO 2018**

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de começar por agradecer aos meus pais, aos meus irmãos,  
a minha família e aos meus amigos  
que sempre me apoiaram e ajudaram.  
Obrigada a todas aquelas pessoas que se afastaram, que ficaram,  
que voltaram, que chegaram inesperadamente  
ou que, seja como for, passaram  
deixando um signo  
e integrando peças no puzzle da minha vida.  
Um agradecimento especial a minha orientadora  
por ter me guiado neste trabalho.  
E, por fim, agradeço esta cidade por me receber e,  
embora fosse tudo novo e desconhecido,  
desde o primeiro momento fez-me sentir parte da mesma.

*You must not lose faith in humanity. Humanity is an ocean; if a few drops of the ocean  
are dirty, the ocean does not become dirty.  
Mahatma Gandhi*

## RESUMO

A economia neoclássica assenta no paradigma do *homo oeconomicus*, em particular na racionalidade perfeita e no *self-interest*, não tendo em conta que as emoções e as motivações “não racionais”, por exemplo a *unselfishness*, jogam um papel muito importante nas decisões económicas. Todavia, também a reciprocidade e o altruísmo (anomalias da racionalidade perfeita), estão amplamente presentes na esfera humana. Por isso esta dissertação vai questionar se existem mecanismos institucionais que permitam que o altruísmo seja um comportamento criador de riqueza.

De acordo com a definição de Acemoglu e Robinson, as instituições “são invenções humanas criadas para estruturar as interações políticas, económicas e sociais ao longo do tempo” e, quando eficientes, tais regras ou normas servem para diminuir o atrito entre os atores. Portanto, o meu trabalho questiona a criação de riqueza por uma rede de voluntariado (em particular o exemplo de uma associação de apoio ao sem-abrigos em Lisboa “CASA”) e explora o potencial teórico do conceito *capital social*.

A existência de numerosas organizações voluntárias numa comunidade pode fomentar a confiança e a transmissão de informações, melhorar a coordenação entre os agentes, reduzir a incerteza e monitorar os custos de interações sociais e económicas, ajudando, em última instância, a aliviar as falhas do mercado (e a reduzir o nível de atrito entre os atores). A hipótese de partida considera que dotações de capital social assentes no voluntariado melhora a eficiência dos mercados e facilita as transações, estimulando o crescimento. Neste trabalho observam-se, portanto, as interligações entre voluntariado e desenvolvimento económico.

*Palavras-chave:* Voluntariado, Capital Social, Redes Sociais, Confiança

## ABSTRACT

Neoclassical economics is based on *homo oeconomicus* paradigm, particularly on unbounded rationality and the self-interest, not taking into consideration that emotions and “non-rational” motivations, for instance unselfishness, play a role very important in economic decisions. However, reciprocity and altruism (rationality anomalies), are widely present in the human sphere. That’s what this paper will interrogate whether there are institutional mechanisms that allow altruism to be a wealth-creating behaviour.

According to Acemoglu and Robinson's definition, institutions are "structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic" and, when efficient, these rules or norms serve to reduce the friction between the actors. Hence, my final work questions the creation of wealth from voluntary network (particularly the case of a support association to the homeless in Lisbon "CASA") and explore the theoretical potential of the concept of *social capital*.

The existence of several voluntary organizations in a community can foster trust and information, improve coordination among stakeholders, reduce uncertainty and monitor the costs of social and economic interactions, ultimately helping to alleviate market failures (and to reduce the level of friction between the actors). The starting hypothesis considers that social capital allocations, built on volunteering, improve market efficiency and facilitate transactions by stimulating growth. In this work, therefore, the interconnections between volunteering and economic development are observed.

*Key words:* Volunteering, Social Capital, Social Networks, Trust

## Índice

1. INTRODUÇÃO.....	6
2. IMPORTÂNCIA DO ALTRUISMO E DOS MECANISMOS DE RECIPROCIDADE .....	8
2.1 Homo oeconomicus e Homo reciprocans .....	8
2.2 Reciprocidade como sistema de coordenação .....	11
3. RELEVÂNCIA DO VALOR DO CAPITAL SOCIAL E DAS REDES DE VOLUNTARIADO .....	17
3.1 Valor do Capital Social.....	20
3.2 Capital Social do Voluntariado .....	23
4. VOLUNTARIADO .....	24
4.1 Análise do voluntariado em Portugal .....	24
4.2 O papel do voluntário e motivações de voluntariado .....	27
4.3 A Associação Casa em Lisboa.....	29
4.4 Voluntariado e desenvolvimento .....	31
5. CONCLUSÕES .....	33
6. BIBLIOGRAFIA .....	35

## 1. INTRODUÇÃO

O voluntariado é um recurso que, através das suas atividades, pode produzir capital social em uma comunidade que dinamiza os laços entre as pessoas e produz sentimentos de confiança e relacionamentos baseados na reciprocidade. A sociedade, portanto, precisa sempre que um certo número de pessoas escolha livremente fazer parte de redes associativas para se colocar ao serviço dos outros.

Também, o comportamento humano real não corresponde á racionalidade instrumental descrita pela teoria económica da escolha racional, por esse motivo quis realçar o papel do voluntariado na sociedade e como este efetivamente pode criar valor através do “contágio” na sociedade do princípio de gratuidade e da ética do bem comum.

A oposição absoluta entre interesse próprio e interesse pelos outros (egoísmo puro e altruísmo puro) nascida do pensamento individualista, faz com que haja uma imagem distorcida da realidade, não nos permitindo entender o que forma o nosso bem-estar. Tudo o que é feito com os outros e para os outros, afinal, também é feito por si mesmo. Assim como Zamagni afirma: «o bem comum é o bem do mesmo ser em comum»<sup>1</sup> (Zamagni, 2006, p.21), é aqui que superamos o paradigma económico neoclássico, já que o bem comum não é redutível à somatória dos bens individuais.

Então, neste trabalho final de mestrado dediquei atenção ao fenómeno do voluntariado começando da revisão dos axiomas neoclássicos, partindo do princípio de reciprocidade, como modelo de atividades económicas, e das suas implicações no capital social, como fator de produção da economia solidária. Inicialmente, questiona-se o paradigma da escolha racional, então como o comportamento económico racional dos indivíduos é uma abordagem que não corresponde à realidade, implicando, assim, a substituição do modelo do homo oeconomicus para o homo reciprocans, baseado em valores diferentes. A reciprocidade é movida pelo princípio da gratuidade que tem como interesse básico o de criar laços com os outros.

Para explicar esse conceito, usei a divisão da coordenação de atividades económicas de Polanyi e, através da teoria dos jogos, destaquei alguns cenários possíveis que podem resolver o dilema do prisioneiro (que representa a lógica individualista). De facto, o dilema pode ser superado graças à interiorização das normas de reciprocidade que são

---

<sup>1</sup> Tradução livre «Il bene comune è il bene dello stesso essere in comune».

uma componente fundamental do tecido da rede social, desta maneira, as pessoas acharão mais vantajoso cooperar, em vez de dar somente importância ao *self-interest*. Esta constituição de laços de confiança e de regras de reciprocidade facilitam a interação social e aumentam a presença do capital social. Nas sociedades contemporâneas, é nas redes associativas que poderíamos encontrar múltiplos exemplos de relações sociais baseadas na reciprocidade. Muitas dessas associações contam com trabalho voluntário. Por essa razão, este trabalho observa as redes sociais tecidas por organizações voluntárias como geradoras de capital social, núcleos de criação de confiança entre não só as pessoas internas à organização como também as que lhe são externas.

Portanto, na última parte da dissertação, é feita referência específica ao voluntariado, falando do conceito de voluntariado (em geral e na legislação portuguesa), do papel dos voluntários e das motivações que levam essas pessoas a dar-se para os outros. Por meio de alguns dados estatísticos, analisou-se a situação do trabalho voluntário em Portugal e comparou-se com outros países europeus, resultando numa correlação entre a taxa de voluntariado e o nível de desenvolvimento. Note-se que o desenvolvimento económico depende fortemente da presença do capital social, portanto, o voluntariado cria as condições indispensáveis para a sociedade e facilita um sentimento de confiança e inclusão social. Por esta razão, no fim deste trabalho, o exemplo da associação CASA (Centro de Apoio ao Sem Abrigo) pode ser visto como modelo real para melhor entender a teoria apresentada.

## 2. IMPORTÂNCIA DA GRATUITIDADE E DOS MECANISMOS DE RECIPROCIDADE

### 2.1 *Homo oeconomicus* e *homo reciprocans*

Um dos conceitos fundamentais da teoria económica clássica é o do *Homo Oeconomicus*, ou seja, o agente económico racional que, a partir da plenitude da informação disponível e da sua capacidade de decisão, tenta maximizar o seu próprio bem-estar sem ter em conta o contexto social, moral ou relacional.

Uma das primeiras interpretações do agente pode ser traçada nos estudos do filósofo e economista Mill, especificamente no ensaio sobre a definição de economia política (1836), tomando uma forma mais concreta quando os economistas neoclássicos, especialmente Walras e Pareto, fizeram uma teoria explícita tratando os estudos da escola marginalista. De acordo com a teoria neoclássica, portanto, o *homo oeconomicus* é considerado como "racional" na sua tentativa de maximizar o seu bem-estar económico, que é definido por uma função matemática específica, chamada função de utilidade (grau de felicidade ou satisfação individual). Deve-se salientar, em primeiro lugar, que a atitude racional do agente económico não afeta a especificidade do objetivo, isto é, não é importante saber qual é a natureza do bem que se está a procurar, então somente o fato de obter esse objetivo permite que o agente aumente o seu bem-estar individual, e, em segundo lugar que a somatória dos benefícios individuais dos atores de uma comunidade é considerada na teoria acima citada o total do bem-estar social. De facto, este modelo formal foi amplamente criticado, porque não existe no mundo real, sendo composto de indivíduos e grupos sociais cujo comportamento pode mudar através do tempo e do espaço de acordo com interconexões complexas entre atitudes individuais, crenças e motivações (Brohman, 1995).

Ao impedir a atenção aos elementos do comportamento humano que não se encaixem na sua definição restrita de racionalidade económica, a teoria neoclássica não deixa nenhum mecanismo para entender e explicar o mundo empírico. Além disso, mesmo o comportamento racional (por exemplo, a busca de lucros) não pode ser entendido sem prestar atenção aos valores, regras, relações e instituições.

Daí, fora do que é a pura abstração da doutrina, a economia configura-se como uma interação densa entre indivíduos reais, homens com a sua formação cultural, os seus valores, as suas motivações e expectativas.

À luz do que foi referido, é preciso tomar em consideração o trabalho de Polanyi, *The Great Transformation*, cuja leitura realça que o mercado é uma instituição; isso significa que não é uma construção espontânea nascida de atividades económicas, mas é o resultado intencional de um conjunto de fatores políticos e culturais. O autor estudou várias sociedades etnográficas e assim mostrou que as motivações para o lucro não são aquelas que levam o homem a produzir, e que não correspondem a um comportamento universal da espécie. Portanto, o suposto "comportamento económico racional" dos indivíduos na verdade seria uma ficção distante da realidade. Já o etnólogo Bronislaw Malinowski tinha questionado a universalidade da teoria económica clássica, enquanto o seu contemporâneo francês Marcel Mauss sugeria que «nem tudo está classificado exclusivamente em termos de compra e venda. As coisas têm ainda um valor sentimental além de seu valor venal, tanto é que há valores que pertencem somente a este género. Não temos apenas uma moral de comerciantes» (Mauss, 2003, p.294). Então fora dos parâmetros do mercado formador de preços, o paradigma neoclássico perde toda a sua relevância para a análise económica (Steiner, 2016).

Consequentemente, economistas clássicos são assim frequentemente acusados de propor uma ideia simplificada da natureza humana, segundo a qual as pessoas prosseguem sempre com atitude racional os seus próprios interesses de forma míope. No entanto, Smith, pai da economia clássica, nem sequer acreditava que as pessoas eram totalmente egoístas: «por mais egoísta que se suponha ser um homem qualquer, há evidentemente alguns princípios em sua natureza que o levam a ter interesse pela boa sorte dos outros, e que tornam a felicidade dos outros necessária para ele» (Smith, 1999, p.5). Pois, na literatura económica clássica, o comportamento altruístico aparece constantemente associado ao conceito de simpatia (*sympathy*) considerada um sentimento natural ao género humano, embora atualmente tendesse a substituir empatia, nomeadamente, aquela reação emotiva e involuntária que leva alguém a interessar-se pelos outros e cujas intenções derivam da capacidade de empatizar com o outro.

Porém, além da simpatia, as condutas altruístas podem estar motivadas pelo dever; essa atitude requer adentrar nas motivações pessoais daqueles comportamentos de ajuda desinteressada. Para compreender melhor estes tipos de comportamentos é preciso distinguir entre altruísmo forte e fraco de acordo com a definição dada por Simon na sua obra *Reason for Human Affairs* (1983, apud López & Santos, 2006, p. 57). O primeiro é um comportamento voluntário que beneficia a outrem, desde que não seja feito com a

expectativa de receber uma recompensa ou evitar o castigo. O segundo, o altruísmo fraco, requer um sacrifício por parte do doador e é sempre acompanhado por algum interesse próprio. Consequentemente, o último gera uma relação de confiança entre os indivíduos, onde renuncia-se a um benefício, mas prevê algum tipo de compensação futura. Desta maneira, o altruísmo fraco justifica-se como a melhor maneira de aumentar a própria utilidade do doador, por causa das relações de simpatia que o vinculam aos recetores (López & Santos, 2006).

Assim, o altruísmo na concepção utilitarista é concebido como comportamento em qualquer caso inspirado por expectativas de troca (simbólicas se não materiais).

Aliás, algumas das páginas mais famosas que a sociologia contemporânea dedicou ao "paradoxo da dádiva" pretendem mostrar que o altruísmo desinteressado (o dom moral) não está entre as possibilidades humanas (Steiner, 2016). O sociólogo francês Bourdieu sugere ver na dádiva apenas uma ficção, já que na realidade é nada mais do que uma troca que ocorre em duas fases sucessivas e afastadas no tempo; é apenas o intervalo de tempo entre o dom e o “contra dom” que permite que ambos os atos se apresentem como gestos de generosidade, ocultando a dupla verdade do presente como um gesto aparentemente gratuito, mas de fato interessado. Se houver algum elemento de generosidade na dádiva, está relacionado ao risco - normalmente improvável - de o doador não ser devolvido. Esta é a concepção de *munus* (em português traduzido do latim como “presente”), pode-se considerar como uma ferramenta para envolver o outro, até escravizar (veja-se o *Potlatch*, prática social dalguns clãs onde quem retribui o presente tenta mostrar mais a sua riqueza, forçando o primeiro doador a retribuir por sua vez com presentes de maior valor ainda). Neste ciclo então não há equilíbrio: o fim do debito por exemplo é o fim da relação que se criou entre sujeitos, basicamente doar não é o mesmo que devolver.

Por esse ponto de vista, o dom torna-se uma obrigação para preservar o laço social: a vida em sociedade postula a necessidade da prática do dom, que se torna, por isso mesmo, uma norma social de comportamento, vinculante como todas as normas desse tipo (Zamagni, 2007). Por conseguinte, falando sobre estas normas sociais vinculantes, é necessário referir o que o sociólogo americano Gouldner afirma sobre os nossos códigos morais: estes contemplam normas de benevolência ("ajuda aqueles que precisam sem pedir nada em troca") junto com a norma universal da reciprocidade ("ajuda quem te ajudou"), mas, no entanto, por trás da benevolência a reciprocidade está sempre à espreita.

De fato, atos de benevolência, mesmo quando motivados pela generosidade, acabam gerando obrigações de gratidão nos beneficiários. Independentemente, portanto, das intenções subjetivas daqueles que realizam o gesto de generosidade, o presente leva a iniciar uma troca mútua.

Outra opinião fundamental é de Caillé, sociólogo francês que desenvolveu uma teoria anti utilitarista da ação humana, partindo do conceito, caro aos maussianos, de "presente híbrido", considerado um paradigma do comportamento humano (Merlo, 2011). Segundo o último, a mistura de generosidade e interesse que distingue a dádiva revela a verdadeira natureza da conduta humana, que é sempre o produto da mistura de duas motivações opostas: o interesse próprio e o interesse pelos outros. Ao mesmo tempo, a gratuidade não implica total desinteresse, pois há um interesse subjacente à ação gratuita que é construir uma ligação com o outro. De facto, a reciprocidade é uma relação em que um sujeito ajuda o outro que precisa, sem pedir recompensa material, porque é movido por esse princípio que é o *dom*<sup>2</sup> como gratuidade; e fá-lo com base na expectativa de que, no futuro, se estivesse na mesma situação de necessidade, o outro faria o mesmo: « [A] reciprocidade é [...] dar sem perder e tomar sem privar»<sup>3</sup> (Zamagni, 2007, p. 28).

Enfim, pode-se concluir esta parte afirmando que o paradigma do *homo oeconomicus* está-se gradualmente substituindo ao modelo mais abrangente do *homo reciprocans*, isto é, além da racionalidade clássica, há uma visão mais abrangente da racionalidade que inclui a reciprocidade (Pereira, 2008).

## 2.2 Reciprocidade como sistema de coordenação

Graças a Polanyi se abordou o tema da reciprocidade nos seus estudos sociais analisando as modalidades de coordenação das atividades económicas individuais. O autor, servindo-se dos materiais de história económica antiga e da antropologia económica, constatou três

---

<sup>2</sup> Repara-se que o professor Zamagni distingue entre doação e *dom*. A doação é um objeto, o *dom* é uma relação interpessoal. Por exemplo, quando eu faço uma doação significa que eu me privo de um objeto para oferecer a alguém, este é o *munus* que em latim significa " dádiva ou presente". Então, doação é algo que pode ser dinheiro, ou algo que falta para dar aos outros. O *dom* é muito mais, é uma relação intersubjetiva, quando um relacionamento é estabelecido entre outra pessoa e eu. O *dom* gratuito, por sua natureza, sempre provoca a ativação da relação intersubjetiva por excelência, que é a da reciprocidade. É apenas com reciprocidade que o reconhecimento mútuo é alcançado. O reconhecimento é o fenómeno pelo qual um sujeito é aceite na sociedade e vem a existir no mundo dos outros.

<sup>3</sup> Tradução livre: «[La] reciprocità è [...] dare senza perdere e prendere senza togliere».

tipos gerais de organizações das atividades económicas: reciprocidade, redistribuição e troca (Estêvão, 1997). Contudo, especialmente nos últimos dois séculos, o princípio da reciprocidade nas nossas sociedades, especialmente nas sociedades ocidentais, foi ensombrado pelos outros, afirmando assim a ideia de que uma ordem social moderna só se pode apoiar nos outros dois princípios. Em primeiro lugar é necessário definir estes tipos de modelos de atividades económicas. Portanto, falamos de alocação de mercado quando o sistema de recompensas e punições associado ao desempenho das tarefas dos indivíduos na divisão social do trabalho existente encontra a sua origem em uma instituição especificamente económica, definida como um mercado. O mercado é um mecanismo impessoal capaz de reunir informações sobre a intensidade das necessidades da comunidade e o volume de recursos necessários para a produção de bens e serviços para satisfazer essas mesmas necessidades. Esta informação é transmitida aos sujeitos que participam no processo de produção através dos preços: o papel dos preços, portanto, é recompensar e punir os atores com base no grau de congruência entre as suas ações e as necessidades da comunidade.

A teoria destacou uma série de situações (falhas de mercado) em que os preços não são formados, ou não transmitem informações suficientemente confiáveis sobre a intensidade das necessidades e a quantidade de recursos necessários para a sua satisfação (estudiosos como Coase, Williamson e North atribuíram essas situações de incapacidade do mercado à existência de custos de transação).

Nessas situações, os indivíduos envolvidos no processo de produção são induzidos a realizar ações incongruentes com a satisfação das necessidades coletivas.

Um exemplo para explicar esta situação é o famoso jogo do "dilema do prisioneiro"<sup>4</sup>, ou seja, uma situação em que, apesar de serem estratégias dominantes, as escolhas individuais dos jogadores determinam um equilíbrio ineficiente, não resultando no bem-estar social. A história é a seguinte: dois criminosos são presos por suspeita de terem cometido dois crimes separados. A polícia tem provas suficientes para indiciá-los do crime menor, mas não o mais grave.

Pois, se os dois decidem de cooperar entre eles e de não confessar, eles serão encarcerados pelo menor crime e serão presos por quatro anos. Depois de separar os prisioneiros, a

---

<sup>4</sup> O Dilema do Prisioneiro, estudado por Merrill Flood e Melvin Dresher na RAND em 1950 e mais tarde formalizado por Albert W. Tucker, a quem também devemos o nome do dilema, através da matriz de payoff.

polícia oferece a cada um deles uma sentença reduzida se decidirem testemunhar um ao outro (Angner, 2017). A seguir os quadros com a matriz de payoff com os anos de detenção e outro em termos de utilidade:

### Quadro I – O dilema do prisioneiro

Matriz Payoff		B	
		Coopera	Não Coopera
A	Coopera	4 anos; 4 anos	20 anos; 2 anos
	Não Coopera	2 anos; 20 anos	<b>10</b> anos; 10 anos

Matriz Utilidade		B	
		Coopera	Não Coopera
A	Coopera	3; 3	1; 4
	Não Coopera	4; 1	2; 2

O resultado mais provável da interação é que cada um dos dois prisioneiros denuncia o seu cúmplice, determinando a condenação de ambos, então para cada um dos dois indivíduos, denunciar é a melhor estratégia seja qual for a estratégia do outro.

Portanto, o significado geral é que a interação entre dois (ou mais) sujeitos impulsionados por motivações egoístas permite alcançar resultados coletivamente eficientes somente sob a condição de que haja um "sistema de recompensas" que lhes permita internalizar os resultados das suas ações. Mas se a estrutura de incentivos não permitir a apropriação dos resultados das ações individuais, as escolhas dos sujeitos envolvidos na interação determinarão resultados socialmente ineficientes: cada um deles escolherá comportar-se de maneira "oportunista", produzindo um resultado sub-ótimo<sup>5</sup>.

Portanto, para dar origem a um resultado coletivamente eficiente, os indivíduos devem realizar alguma ação onerosa, temendo, no entanto, que não possam aproveitar os benefícios produzidos por tal ação, de modo que cada um deles tenha que fazer um serviço gratuito: não há "preço" para recompensar o sacrifício sustentado por aqueles que escolhem estratégias orientadas para a cooperação, para sacrificar algo sem ter a certeza de que podem obter um benefício em troca (Musella & D'Acunto, 2004).

<sup>5</sup> Falamos de Ótimo Paretiano quando o aumento da utilidade de uma pessoa A não impede uma diminuição na utilidade de outra pessoa B.

Para superar esse dilema, existem algumas maneiras sugeridas pela teoria económica. A primeira, que poderíamos definir como a solução de taxaço de Pigou, consiste em atribuir a uma autoridade central, ou seja, um sujeito colocado acima das partes, a definição e implementação de um sistema de recompensa (ou punição) capaz de direcionar o comportamento dos indivíduos para a cooperação. Em resumo, autoridade central deve, com um sistema de recompensas e penalidades, alterar a estrutura de pagamento (estrutura de incentivos) de modo a tornar mais conveniente para todos os jogadores adotar uma estratégia de cooperação<sup>6</sup>. Do ponto de vista da lógica de seu funcionamento, esse mecanismo corresponde ao modelo de *redistribuição* de Polanyi, no qual a faculdade de determinar direitos e deveres é atribuída a um centro, do qual foram distribuídos por um conjunto de regras formais e autoridades que regulam a transferência entre as pessoas.

De todas formas esta solução tem alguns limites como o surgir da corrupção e, em alguns casos, os custos associados à aplicação podem ser altos demais para cancelar totalmente os benefícios associados ao alcance do equilíbrio cooperativo.

Daí, outra solução poderia ser a ética individual (internalizar o valor intrínseco) que pode ser ilustrada sempre através do dilema do prisioneiro, mas com um jogador altruísta, isto é, este último prefere o resultado coletivamente mais eficiente à maior vantagem individual, obtida em detrimento do jogador<sup>7</sup>. O altruísta cooperaria em maneira incondicional, porque tem uma ética interna, contudo essa interação que ocorre entre o sujeito egoísta e altruísta, dá origem em qualquer caso a um resultado socialmente ineficiente (consulte nota 7). Basta pensar no exemplo de uma qualquer organização

<sup>6</sup> Efeitos de uma taxa pigouviana na matriz 2x2 do jogo acima referido, mas com o S que indica a sanção.

		B	
		Coopera	Não Cooperar
A	Coopera	3 ; 3	1 ; <b>4 - S</b>
	Não Cooperar	<b>4 - S</b> ; 1	2 - S ; <b>2 - S</b>

<sup>7</sup> Dilema do prisioneiro com um jogador altruísta, onde R é o valor da recompensa intrínseca (se  $R > 1$ ).

		B	
		Coopera	Não Cooperar
A	Coopera	3 + R ; 3	<b>1 + R ; 4</b>
	Não Cooperar	<b>4</b> ; 1	<b>2 ; 2</b>

Repare-se que, na medição do valor R, se este valor intrínseco for bastante forte, neste caso maior que 1, o sujeito A decide de cooperar embora seja o único (atuando em maneira incondicional, seja qual for a escolha de B). Deste modo, é preferível escolher o payoff (1 + R; 4), em lugar de (2;2).

filantrópica, onde um certo número de bem-intencionados altruístas decide fornecer, sem pagamento, vários tipos de recursos para ajudar em favor de certos tipos de portadores de necessidades, digno e socialmente útil, mas diferente de uma organização voluntária (a especificidade desta, na verdade, é a construção de laços particulares entre as pessoas). Onde a organização filantrópica faz para os outros, a organização voluntária faz com os outros; é precisamente essa característica que distingue a ação voluntária, da caridade privada, típica da filantropia.

Por isso, a última via que vou descrever é uma modalidade de coordenação das ações individuais que difere da troca e da redistribuição: a reciprocidade.

Novamente há de citar o Polanyi devido ao fato que o antropólogo descobriu que, em um grande número de situações de interação coletiva, o comportamento dos indivíduos pode ser coordenado por meio de um sistema de sanções: originário do código específico de comportamento imposto aos indivíduos por uma comunidade intermediária de pertencimento, como a família ou uma estrutura associativa; além disso, esse sistema não é formalmente estruturado e o poder de impor sanções e conceder prêmios é generalizado entre os membros da comunidade.

Até agora o jogo assim explicado teve um caráter finito e não sequencial, contudo o trabalho de Axelrod tentou explicar a origem de um sistema informal sancionador deste tipo como o resultado do dilema de um prisioneiro repetido um número indefinido de vezes (Pereira, 2008). O estudioso atribui a causa do fracasso da cooperação exemplificada pelo dilema do prisioneiro à natureza uni periodal do jogo, e mostra que se a intenção entre os dois envolvidos se repete periodicamente, então a possibilidade de uma solução cooperativa torna-se muito mais provável. Não cooperar pressupõe a destruição da reputação de confiança e, portanto, o sacrifício de ganhos futuros possíveis, alcançáveis por meio da cooperação. Porém, o irrealismo dos pressupostos nos quais eles se baseiam e a dificuldade da sua aplicação a sociedades amplas e estruturalmente complexas, como aquelas em que vivemos, são tipicamente caracterizadas por interações ocasionais, não observabilidade do comportamento individual, dificuldade na aplicação de sanções.

Então, para fazer face a este assunto ocorre falar do princípio de *gratuidade*. Por *gratuidade* considera-se a atitude que leva a aproximar-se a cada pessoa, sabendo que essa pessoa, não é uma coisa para usar, mas com o qual entrar em relação respeitando-a. Como relatam os economistas Bruni e Smerilli, no livro *Benedetta Economia* (2008), a

gratuidade não tem um preço (intuição de Francisco de Asis), mas não está associada a um preço nulo, pelo contrário, o preço é infinito, pois impossível de ser pago porque é tão grande o valor de um ato gratuito que qualquer preço monetário não é capaz de ser equivalente; então Francisco disse que apenas os presentes podem ser aceites porque o presente não tem preço, mas é uma recompensa.

A cultura da gratuidade não deve, portanto, ser confundida com o altruísmo puro, com a filantropia, nem com a assistência: a gratuidade não significa ser mais "bons" ou altruístas do que os outros; é, pelo contrário, uma atitude interior, uma questão de reciprocidade, que parte da consciência de que não se pode ser feliz sozinho e de que não se pode fazer a própria felicidade sem fazer a dos outros. Isso porque o fundamento do dom está na criação da relação entre as pessoas e não quão ou o que se ofereceu. A característica principal do dom gratuito resulta na abertura à inter-relação, que é recíproca. Apesar disso, a propagação de transações baseadas na regra da gratuidade em comunidades grandes e estruturalmente complexas pode encontrar uma explicação na existência das redes de associação que atravessam a comunidade. A existência de uma pluralidade de redes associativas que ligam indivíduos pertencentes a um coletivo pode permitir o funcionamento de mecanismos para internalizar os benefícios e custos das suas ações, mesmo em contextos caracterizados pela periodicidade das interações pessoais. Se as redes associativas são presentes na comunidade, a informação sobre a propensão a cooperar pelos atores tem uma difusão considerável e, portanto, a probabilidade de que os comportamentos anti cooperativos sejam sancionados nas interações subsequentes torna-se muito alta, assim como a probabilidade de que aqueles que cooperam hoje se beneficiarão amanhã da reputação de confiança assim obtida.

### 3. RELEVÂNCIA DO VALOR DO CAPITAL SOCIAL E DAS REDES DE VOLUNTARIADO

Como já foi referido na primeira parte do trabalho, a existência de redes associativas parece fornecer elementos explicativos úteis para responder ao fenómeno da gratuidade. Contudo, outro aspeto que cabe destacar das redes associativas é que estas são geradas pela pertença a grupos e fomentam o capital social. O quê é capital social?

A sua primeira aparição remonta a 1916, no trabalho de Lydia Hanifan, que define o capital social «os elementos intangíveis [que] contam mais do que qualquer outra coisa na vida diária das pessoas: a boa vontade, amizade, participação e relações sociais entre aqueles que constituem um grupo social. Se [uma pessoa entra] em contato com os seus vizinhos, e estes, por sua vez, com outros vizinhos, se determinam um acúmulo de capital social»<sup>8</sup> (Hanifan, 1916, apud Woolock & Narayan, 2000, p.5), que pode ser usado para satisfazer às necessidades individuais e favorecer uma melhoria substancial das condições de vida de toda a comunidade. Somente nos anos noventa, a pesquisa de James Coleman sobre educação e interações sociais (1988, 1990) e Robert Putnam sobre a tradição cívica e o desempenho das instituições (1993, 1995) deram muita visibilidade ao conceito de capital social, constituindo uma fonte inspiração para a maioria das análises subsequentes.

A popularidade do conceito de capital social foi reforçada em 1995 pela contribuição célebre de Francis Fukuyama, em que assumiu a existência de uma ligação entre a prosperidade económica de um país e a confiança disseminada na sociedade, nomeadamente segundo a definição do mesmo autor, o capital social «é uma norma informal que promove a cooperação entre indivíduos. Na esfera económica reduz os custos de transação, e na esfera política promove o tipo de vida associativa que é necessária para o sucesso do governo limitado e da democracia moderna. Apesar do capital social surgir frequentemente associado a jogos repetidos do dilema do prisioneiro, é também um subproduto da religião, da tradição, de uma experiência histórica partilhada e outros tipos de normas culturais » (Fukuyama, 2000 apud Pereira, 2008, p. 58).

---

<sup>8</sup> Tradução livre: «those tangible substances [that] count for most in the daily lives of people: namely good will, fellowship, sympathy, and social intercourse among the individuals and families who make up a social unit... If [an individual comes] into contact with his neighbour, and they with other neighbours, there will be an accumulation of social capital».

É, por conseguinte, uma noção multidimensional, que só pode ser descrita apropriadamente por uma definição complexa, capaz de integrar diferentes componentes. Tendo em conta estas observações, é possível interpretar o capital social como o conjunto de instituições, regras, valores compartilhados e redes de relações interpessoais que constituem recursos para a produção de bem-estar disponíveis aos indivíduos e à comunidade. O uso do termo capital é adequado por pelo menos duas razões. Os recursos que compõem o capital social podem ser um fator de produção nos processos de produção individuais e, no nível agregado, constituem um fator no processo de desenvolvimento económico. Além disso como todas as outras formas de capital, são suscetíveis de acumulação e destruição (Sabatini, 2003).

Aliás, os académicos se interessaram por três perspetivas diferentes sobre o capital social em particular, que são baseados nas ideias de Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam.

Por um lado, Bourdieu define o capital social «o agregado dos recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento e reconhecimento mútuos – ou à pertença a um grupo – que fornece a cada um dos seus membros com o apoio do capital detido pela coletividade, uma credencial que os ‘intitula’ a crédito, nos vários sentidos da palavra.» (Bourdieu, 2002, apud Correia, 2006, p. 76). Por outras palavras, Bourdieu acredita que a produção de capital social é um fenómeno substancialmente coletivo, que requer a mobilização de pelo menos dois agentes e a criação de relações interpessoais; nestas redes os indivíduos acumulam capital social pelo próprio interesse. As ideias do autor são integradas por Coleman dentro de um desenho muito semelhante ao neoclássico.

Ao criticar a teoria neoclássica pela falta de atenção dada à influência da sociedade sobre o comportamento individual, Coleman pretende estender o uso das ferramentas tradicionais do individualismo metodológico à explicação das interações sociais, fundando uma "sociologia da escolha racional". Como na análise de Becker<sup>9</sup>, a tentativa de endogeneizar a estrutura das relações interpessoais nas preferências do indivíduo é

---

<sup>9</sup> Becker define o stock de capital social como a rede social de um indivíduo, que em uma função de utilidade dinâmica pode ser descrita como as relações passadas e presentes de um ator individual com os outros. A utilidade expectável é maximizada através da rede social "certa", portanto, a definição de capital social de Becker é puramente instrumental, definindo-o como um meio para a maximização da utilidade individual. Como na abordagem neoclássica, as interpretações ligadas à *network view* consideram o capital social, acima de tudo, como um recurso individual, que os agentes podem mobilizar intencionalmente para alcançar os seus propósitos particulares.

feita recorrendo-se ao conceito de capital social, que, no entanto, é considerado de uma maneira mais complexa e inovadora (Staveren, 2000); nomeadamente na abordagem de Coleman, a dimensão coletiva da produção de capital social é o resultado de interações que envolve, na maioria dos casos, grupos de pessoas organizadas em associações voluntárias. Desse ponto de vista, a sociologia da escolha racional representa uma evolução no que diz respeito à abordagem de Becker e nos permite integrar algumas das visões de Bourdieu, mas no mesmo tempo ir além destas intuições. Em resumo, por Coleman o capital social pode ser considerado como o fruto de redes densas e coesas baseadas na reciprocidade, nas normas informais e na informação simétrica.

Nesse contexto teórico, a racionalidade individual diz respeito ao uso de oportunidades e informações disponibilizadas por redes de relações interpessoais, não sendo possível compreender fenómenos económicos sem referir-se ao enraizamento da ação em redes de relações sociais. Outros estudos identificam o capital social com todas as redes de relações sociais concebidas como redes de interdependências entre os agentes, através das quais os segundos buscam reduzir a incerteza, sobretudo por meio de contatos pessoais informais, que permitem a troca de informações sobre o ambiente económico e as estratégias dos demais agentes. De fato, a interação informal é um recurso importante para a aquisição de mecanismos de confiança que permitem manter os comportamentos oportunistas sob controlo e obter informações escassas e onerosas. Daí, a rede social tem valor porque permite o acesso a recursos e atributos sociais valorizados, como reciprocidade, valores da comunidade e confiança generalizada<sup>10</sup>, isto é, que os atos de ajuda aos outros são realizados como uma obrigação coletiva, não na expectativa de uma recompensa imediata. A reciprocidade generalizada, então, é uma consequência importante de uma solidariedade social e do desenvolvimento da confiança. O capital social é, portanto, visto na teoria das redes sociais, como a aglutinador da sociedade e da comunidade. (Kadushin, 2012). Contudo, além destas perspetivas, é essencial o enquadramento definido por Putnam que principalmente assentou a temática na «ligação entre os indivíduos e não nos indivíduos em si» (Correia, 2006, p. 81). O professor norte-americano, sobre a tradição cívica nas regiões italianas, concentra-se na relação entre organizações e instituições. O capital social é definido por Putnam como «confiança,

---

<sup>10</sup> Segundo Uslaner, a confiança generalizada é a crença de que é possível confiar na maioria das pessoas; assim, são criadas pontes entre indivíduos diversos.

normas e redes, que melhoram a eficiência [da organização social]»<sup>11</sup> (Putnam, et al. 1993, p. 167), permitindo que as pessoas ajam coletivamente graças a uma melhor coordenação das ações individuais. Em um mundo dominado pela incerteza, povoado por agentes dotados de informações e habilidades intelectuais limitadas, uma questão central da economia é, segundo North, a construção de instituições eficientes, que reduzam os custos de transação e deem certeza ao comércio<sup>12</sup>.

A contribuição de Putnam atraiu a atenção de economistas no tema do capital social, fornecendo a inspiração para uma grande variedade de estudos empíricos sobre a ligação entre capital social, instituições e tendências económicas.

Putnam considera a participação cívica (*civicness*) como um indicador da dotação de capital social da comunidade. Para medir a participação cívica em cada região, quatro variáveis são usadas, entre as quais uma é o número de associações voluntárias (Putnam, et al., 1993). O estudo identifica uma correlação positiva entre o grau de participação e o nível de eficiência das instituições administrativas regionais. Segundo Putnam, o governo democrático é fortalecido pelo confronto com uma vigorosa comunidade cívica entrelaçada com relações fiduciárias ampliadas, normas de reciprocidade generalizada e redes horizontais de empenhamento cívico (Putnam, et al., 1993).

Em suma, Putnam, como Tocqueville, confere mais relevância ao associativismo, marcando assim o conceito de capital social no “valor partilhado pelos indivíduos que aumenta a eficácia na sociedade” gerado por alguns princípios como as normas, as redes sociais de cooperação, a confiança generalizada, a reciprocidade, a solidariedade e a tolerância.

### 3.1 O valor do Capital Social

O capital social é produzido por causa dos compromissos dos atores com valores sociais e acumulado na economia solidária. No entanto, como o é que capital social gera valor? Antes de tudo, o capital social é gerado pelo dom e não pelo estado, através da política social, regulação do mercado ou qualquer outra forma de política central. Ora, como não

---

<sup>11</sup> Tradução livre: «[...] trust, norms, and networks, that can improve the efficiency».

<sup>12</sup> Nas palavras de Douglass North, as instituições são as restrições humanamente concebidas que moldam a interação humana. Assim, na visão neo institucional, assume-se que os valores limitam as escolhas individuais para alguns, ao mesmo tempo em que asseguram oportunidades para os outros.

existe uma troca mercantil pura, distribuição pura de estado ou dom puro, há de considerar sempre uma mistura entre dom, troca e redistribuição.

O tipo de valores sociais expressos através dos dons são valores que expressam as relações de assistência entre indivíduos na economia, como responsabilidade ou confiança. De acordo com a autora Staveren, o valor do capital social pode-se apresentar não somente através do seu papel de fator de produção na economia solidária, mas também com rendimentos marginais crescentes a nível macroeconómico; como efeitos *spill-over*, os quais podem ser definidos como consequências positivas não intencionais da atividade económica em outras atividades económicas, fornecendo uma explicação dos benefícios do capital social para a economia. Repare-se que os efeitos mais comuns a ser produzidos são os efeitos *spill over* espaciais (estendendo-se além das famílias e das comunidades), os efeitos *learning by doing* graças à internalização destes valores através da educação e participação em associações e, por último, os efeitos *spill over* baseados na geração e partilha destes efeitos dentro das comunidades e associações. Estes efeitos elencados contribuem a explicar a eficiência, por vezes, mais alta da produção na economia solidária em comparação com o mercado, além do facto que a economia solidária tem os custos de transação mais baixos, maior motivação, maior qualidade de atendimento e menor risco.

O capital social, embora gerado na economia solidária, estende-se ao estado e ao mercado, isto é, a troca de mercado, bem como a alocação no setor público, fazem uso do capital social e sem este não poderiam existir. Por esta razão, o capital social é uma condição necessária para que a economia funcione como um todo, por exemplo sem compromisso com valores sociais, os agentes económicos não são capazes de envolver-se em uma relação económica com os outros: para que a troca aconteça, os atores precisam ter uma reputação confiável. Isso porque o mercado está incorporado em valores sociais e relações sociais e a reputação é composta de valores sociais partilhados na comunidade, então precisa de capital social para funcionar.

Em resumo, os recursos sociais inerentes às repercussões do capital social no mercado e no estado são a confiança que leva a menores custos de transação nos mercados e a maiores contribuições coletivas para bens públicos, a responsabilidade a qual diminui as externalidades negativas da troca de mercado e reduz o *free riding* e o *rent seeking* no setor público, a lealdade que reduz custos de ajustamento nos processos dinâmicos de mercado e, enfim, a motivação intrínseca que aumenta a produtividade enquanto, como

argumenta Bruno Frey no seu livro *Not just for Money*, esta motivação intrínseca é *crowded out* (excluída) pela motivação extrínseca (por exemplo, os incentivos financeiros) que destruiria os valores sociais dos trabalhadores intrinsecamente motivados, como os voluntários, devido à calculabilidade envolvida na compensação financeira.

O capital social, definido como um compromisso partilhado com valores sociais, é expresso na quantidade e qualidade das relações sociais. Pode ser benéfico ou prejudicial ao bem-estar, ou pode ser benéfico para pessoas de uma comunidade, excluindo-se pessoas que estão fora desta. Por esse motivo que os estudos mais recentes analisam a qualidade das relações, distinguindo os laços fortes do capital *excluser* com os laços fracos do capital *inclusor* (Correia, 2006).

Os laços fortes são os da família, muito apertados, às vezes opressivos, que literalmente ligam (*bonding*) pessoas com laços de dependência indesejáveis, são conservadores e permitem manter o estado de coisas. A erosão do capital social pode ser atribuída à degradação dos laços fortes, uma espécie de barreira defensiva às relações interpessoais que oferece estabilidade e segurança. Precisamente, demonstra-se que quando o capital de tipo *bonding* é muito alto, constitui um impedimento ao progresso: o sinal de que em um dado território há demasiado *bonding* é o desenvolvimento da corrupção, do nepotismo, dos laços familiares muito próximos, que são de fato muito negativos, porque impedem os jovens de emergir.

Em vez disso, os laços fracos são construídos à distância, são quase pontes (*bridging*) lançadas em direção ao outro para criar redes informais, com base na confiança, respeito mútuo, reconhecimento de mérito. A característica principal é que são reticulares e se desenvolvem no plano horizontal, excluem as relações familiares em princípio, favorecendo as de pares, sem restrições de subordinação e sem centralidade. Nestas se fundam as esperanças de realizar novos modelos de desenvolvimento e redes de relações capazes de reproduzir as condições de bem-estar coletivo. Ainda assim, uma extensão do capital social *bridging* (que envolve redes e vínculos com indivíduos, grupos ou atores corporativos) é o capital social *linking* que descreve normas de respeito e redes de relações de confiança entre pessoas que estão interagindo através do poder formal ou institucionalizado na sociedade. Essas relações são descritas como "verticais" e o elemento-chave são as diferenças de posição social ou poder (Claridge, 2004).

Contudo, é importante ter um equilíbrio adequado de todos os tipos de capital social, não apenas vinculando-se à ausência dos outros tipos, dado que sem *linking*, o capital social *bonding* ou *bridging* podem não ser suficientes para o desenvolvimento da comunidade.

### 3.2 O capital social do voluntariado

A maior dádiva da economia solidária é a doação do tempo, dos serviços de trabalho não remunerados como por exemplo no cuidado infantil, dos idosos e doentes, dos cuidados pessoais entre os membros das famílias e das atividades voluntárias nas comunidades e em associações maiores que contribuem para o bem-estar coletivo.

Já Tocqueville (que influenciou Putnam na sua teoria do capital social) na primeira metade do '800, na sua obra *Da Democracia na América* ressaltou o valor do associativismo e da participação organizada dos cidadãos, como antídoto para limitar a tendência do indivíduo de se fechar em si mesmo e, por outro, conter a intervenção do Estado nas diversas áreas da sociedade. Graças à comparticipação, as pessoas socializam compartilhando valores e objetivos, atenuando os impulsos individualistas, limitando a intervenção pública: em última análise, em todas as formas em que pode ser desenvolvida, é uma necessidade para a coesão social e para a manutenção da democracia.

Em geral, as associações sem fins lucrativos, mas mais especificamente o voluntariado, são elementos estruturais da sociedade contemporânea, ou melhor, bens imateriais indispensáveis para a manutenção de uma boa qualidade de vida, não baseada apenas em bens materiais. A rede, que o voluntariado sabe nutrir e manter, cria o senso de comunidade gerando riqueza.

Igualmente, o capital social é uma qualidade das relações sociais, pois o voluntariado pode gerar capital social se, na forma de organizar redes entre as pessoas que fazem voluntariado, se toma cuidado para criar confiança entre as pessoas internas à organização (capital *bonding* ou solidariedade interna); para as relações com o mundo exterior, o capital *bridging* (criando pontes com outras organizações, como pessoas, famílias e grupos sociais).

Contudo, fundamental é a ação gratuita o que caracteriza o trabalho voluntário e gera aquela forma de capital social *linking* que não só produz coesão social, mas sobretudo inova a maneira de trabalhar tanto no setor público como no setor privado. Por essa razão, o voluntariado é essencial como um ato gratuito da sociedade para o bem-estar coletivo,

onde a característica do dom torna-se a necessidade de se relacionar com os outros e o voluntário manifesta a sua capacidade de mobilizar recursos gratuitos ou se engajar em formas não utilitárias de participação social.

## 4. VOLUNTARIADO

### 4.1 Análise de Voluntariado em Portugal

Desde a década de setenta, tem-se falado do valor social do voluntariado quando, uma vez que o ciclo de expansão do estado de bem-estar social acabou, as organizações da sociedade civil foram uma resposta credível à crise do estado de bem-estar, capazes de contribuir eficazmente e estão progressivamente envolvidos na produção de serviços pessoais. Mesmo assim, o valor do voluntariado é uma questão atual, dada a fase de forte crescimento e mudança profunda que está sendo experimentada pelas organizações da sociedade civil.

De acordo com o ponto de vista de Tocqueville e sucessivamente o de Putnam, o terceiro sector reforça a integração social e a coesão, contribuindo para o crescimento da confiança e da reciprocidade, por isso as instituições deveriam fomentar este sector e reforçá-lo, incentivando a participação e a cidadania ativa. Estas organizações voluntárias são uma expressão da sociedade civil, têm a função de integração social, participação e fortalecimento da comunidade.

Note-se que o crescimento económico e a democracia dependem criticamente da presença do capital social, da existência de laços de confiança e das regras de reciprocidade que facilitam a interação social. Portanto, o voluntariado cria as condições indispensáveis para que uma sociedade gere um sentimento de confiança e facilite a inclusão social.

Conforme acima referido, depois de esclarecer que o voluntariado é socialmente útil (onde a utilidade social é o paradigma do terceiro setor) e também eticamente necessário como um sujeito que cria laços sociais e capital social, cabe destacar que o voluntariado tem muitas definições. Porém, o manual de medição do trabalho voluntário (2011) da Organização Internacional do Trabalho (OIT) propõe a seguinte definição de trabalho voluntario para resolver a multidão de noções: «*Unpaid non-compulsory work; that is, time individuals give without pay to activities performed either through an organization*

*or directly for others outside their own household* » (ILO, 2011). A partir deste conceito, considera-se necessário enumerar as características que permitem determinar o voluntariado, o manual supracitado indica sete, tais como:

- o voluntariado é trabalho;
- este trabalho não é remunerado;
- este trabalho não é obrigatório;
- este trabalho abrange voluntários "diretos" e o voluntariado "através de uma organização";
- esta definição não inclui o trabalho não remunerado para membros da própria casa do voluntário;
- esta definição inclui o voluntariado feito sem coerção em todos os contextos institucionais;
- esta definição não limita o âmbito de trabalho voluntário a um beneficiário especial.

Contudo, é preciso compreender se efetivamente a definição da OIT corresponde ao cenário português. No artigo segundo da lei Bases de enquadramento jurídico do voluntariado (nº 71/98, de 3 de Novembro), o voluntariado pode ser definido como « o conjunto de ações de interesse social e comunitário realizadas de forma desinteressada por pessoas, no âmbito de projetos, programas e outras formas de intervenção ao serviço dos indivíduos, das famílias e da comunidade desenvolvidos sem fins lucrativos por entidades públicas ou privadas», adicionalmente no artigo 5º declara como princípio geral que « o Estado reconhece o valor social do voluntariado como expressão do exercício livre de uma cidadania ativa e solidária e promove e garante a sua autonomia e pluralismo». Poder-se-ia dizer que as duas aceções de voluntariado são parecidas e vai-se aprofundar uns aspetos da legislação portuguesa. Embora o serviço social foi institucionalizado somente nas últimas décadas, em Portugal a presença do voluntariado foi principalmente promovida pelos valores cristãos e pela Igreja, por meio das instituições tais como Confrarias ou Santas Casas de Misericórdia. Após esta institucionalização houve uma quebra com o sistema antigo «contrapondo serviços institucionalizados à habitual organização com base no voluntariado motivado pela caridade» (Sardinha, 2011, p.20). Foi com a criação do Conselho Nacional para a Promoção do Voluntariado em 1999 que se dinamizou o desenvolvimento de atividades promoção, coordenação e qualificação do voluntariado em Portugal (Decreto-Lei n.º

389/99 de 30 de setembro). Os estudos recentes e disponíveis sobre o trabalho voluntário em Portugal (Inquérito ao Trabalho Voluntário em 2012 e Conta Satélite da Economia Social em 2013, editados pelo INE) referem que em 2012 foi estimada uma taxa de voluntariado do 11,5%, melhor dizendo seria cerca de 1 milhão e 40 mil pessoas residentes maiores de 15 anos que tomaram parte a atividades de voluntariado. Mediamente, os indivíduos residentes com 15 ou mais anos gastaram sempre no mesmo ano cerca de 29 horas por mês ao trabalho voluntário, que se traduz em 4,3% do total de horas trabalhadas em conformidade com o total de horas trabalhadas das Contas Nacionais Portuguesas. Tentando usar diferentes metodologias para contabilizar um valor monetário para as horas acima referidas, este equivale a cerca do 1% do PIB. No cenário europeu, apesar das diferentes formas e significados que o termo “voluntariado” pode adquirir nos diferentes Estados-Membros, o substrato comum que caracteriza todos os tipos de atividades voluntárias, baseadas na livre escolha, motivação e vontade de cada indivíduo, é representado pela falta de interesse em ganhos financeiros. Pois, utilizando os dados fornecidos pelo Euro barómetro para o ano 2011 na UE27, é possível comparar as mesmas taxas de voluntariado com os outros países membros; constatou-se que os países do Norte de Europa tinham as taxas mais altas de voluntariado e que, pelo contrário, os países da Europa de Leste tinham taxas de voluntariado mais baixas. Portugal, afastou-se da média europeia (24%), ocupando nesta classificação o antepenúltimo lugar junto à Bulgária. Este posicionamento, como sugere a Conta Satélite da Economia Social, pode-se atribuir à cultura de participação de ações de trabalho voluntário e à conjuntura socioeconómica do país, notando a correlação entre a taxa de voluntariado e o nível de desenvolvimento económico dos países.

No relatório *Living conditions in Europe — 2018 edition*, na quinta secção no que diz respeito à participação social fornece estatísticas europeias mais recentes que se refere ao ano 2015 sobre as atividades voluntárias formais<sup>13</sup>. Relativamente à média de todos os Estados-Membros europeus (EU28) a percentagem equivale aproximadamente a 22,2%, por outro lado a taxa indicada pelo Portugal (20,5%), mostra que aproximadamente um em cada cinco cidadãos residentes em Portugal prestaram serviço voluntário formal no

---

<sup>13</sup> Definição de Eurostat: «Participation in formal voluntary work: non-compulsory, volunteer work conducted to help other people, the environment, animals, the wider community, etc. through unpaid work for an organisation, formal group or club (for example, charitable or religious organisations)».

ano 2015, aumentando o número de pessoas que fizeram voluntariado em comparação ao ano 2012.

#### 4.2 O papel do voluntário e motivações de voluntariado

No paragrafo precedente, foi exposta uma análise geral pelo que concerne ao conceito de voluntariado e os dados estatísticos relativos às tendências em Portugal. Nesta parte vou examinar o papel do voluntário e as suas motivações. A palavra voluntário advém do latim *voluntas*, ou seja, “vontade” ou ato de querer, que significa capacidade de escolha. A legislação portuguesa na Lei 71/98, exatamente no art.2º, determina a definição de voluntário: «Um indivíduo que, de forma livre, desinteressada e responsável, se compromete, de acordo com as suas aptidões próprias e no seu tempo livre, a realizar ações de voluntariado no âmbito de uma organização promotora» (Lei n.º71/98). Nesta noção dever-se-ia discutir o adjetivo “desinteressada”, mas vai-se referir à não expectativa de ganhos financeiros. Então se não forem as intenções de recompensa pecuniária, o que é que leva as pessoas a ser voluntários? Quais são as suas motivações? A falta de recompensa pecuniária assegura a gratuidade?

Antes de tudo, a motivação é um conceito que abrange muitos âmbitos, mas de todas as formas se refere à dimensão do agir humano. Principalmente, existem dois modelos na literatura que analisam as motivações dos voluntários: primeiramente, as motivações egoísticas vs. altruístas e, em segundo lugar, as motivações intrínsecas e extrínsecas.

Começando pelas primeiras, estas se distinguem entre motivos egoístas (*self-oriented*) e motivos altruístas (*other oriented*). Apesar disso, se pensarmos nos voluntários, estes não apenas desejam ajudar a organização, mas também esperam algum tipo de recompensa (que pode ser intangível) da sua atividade voluntária, por isso aspetos egoístas são manifestos também com o dito comportamento altruísta (Sardinha, 2011).

Juntamente com essas visões opostas e complementares de motivações egoístas ou altruístas, surgiram na literatura outro tipo de abordagem que visa a descrever as motivações dos voluntários: as extrínsecas surgem quando um sujeito realiza uma atividade porque pode obter dela um reconhecimento material, ao invés, as intrínsecas quando um sujeito realiza uma ação fundada em normas éticas e morais. Estas duas são presentes em todos, o que muda de um sujeito para outro é a proporção, contudo no modelo neoclássico estas motivações não são consideradas como relevantes para explicar

o comportamento humano, visto que uma eventual recompensa pecuniária não teria efeitos nas motivações intrínsecas. Esta distinção entre motivações intrínsecas e extrínsecas nos facilita entender os fenómenos de equilibração entre as motivações e as preferências materiais e psicológicas dos sujeitos. Aliás, Frey salienta que o potencial incentivo económico, em que a teoria clássica centrou-se, por vezes pode desmotivar e provocar uma redução no comprometimento dos indivíduos. Em relação ao voluntário, ele oferece o seu tempo que, por outro lado, perturba a lógica da eficiência, como é entendido pelo *homo oeconomicus*. Então o uso da compensação monetária para incentivar a realização de uma atividade pode induzir à “evicção” das motivações intrínsecas, isto é, a redução do interesse pessoal, fazendo com que o sujeito aja porque é remunerado para uma atividade que ele teria realizado de qualquer maneira por razões intrínsecas (efeito *crowding-out* na definição de Frey).

Em essência, o não pagamento dos serviços dos voluntários ou, mais genericamente, a falta de recompensas (presentes ou futuras) não garante por si só gratuidade, que é uma virtude, que surge de uma motivação intrínseca do sujeito. A escolha de realizar atividades voluntárias está vinculada a motivações e ideais, mas é cada vez mais o resultado de um processo reflexivo em que o indivíduo avalia o nível de proximidade física e relacional com o problema ou a necessidade que pretende cuidar. A visão do celebre filósofo Gian Battista Vico relatada por Zamagni, previa que o declínio de uma sociedade começa quando os homens já não encontram em si a motivação para ligar o seu próprio destino ao dos outros. Kenneth Arrow afirmou que «*There is considerable consensus also that much of the reward for social interactions is intrinsic - that is, the interaction is the reward*» sublinhando assim que a recompensa é a mesma relação interpessoal (Arrow, 1999, p.3). Pois, os valores sociais subjacentes ao capital social surgem quando as pessoas valorizam o relacionamento mútuo que contem o seu próprio valor de confiança e lealdade à comunidade a qual pertence. Isto ocorre porque o capital social resulta de motivos intrínsecos, sem restrições, mas socialmente *embedded*, que fazem parte dos valores sociais que o capital social representa.

### 4.3 A associação de voluntariado CASA em Lisboa

Uma parte da economia solidária compreende a alocação de tempo e outros recursos à produção de bens materiais para famílias e comunidades, nomeadamente, na produção de alimentos de subsistência, que é uma atividade importante nos países quer desenvolvidos quer em desenvolvimento e no processamento de alimentos nas refeições. Um exemplo concreto é a associação sem fins lucrativos CASA (Centro de Apoio ao Sem Abrigo). Foi constituída em 2002, de acordo com a legislação portuguesa é uma IPSS<sup>14</sup> que, na sua maioria, mediante a intervenção de sujeitos voluntários tem como fim ajudar todas as pessoas (independentemente da etnia, crenças religiosas, género ou status social) que se encontram em situação de sem-abrigo ou famílias socialmente desfavorecidas, através de um contacto direto, fornecendo além de bens alimentares e roupa, também serviços de inclusão social. As atividades principais da associação são a distribuição de refeições quentes, roupa e cobertores aos sem-abrigo e de cabazes de alimentos às famílias que necessitam, o provimento de produtos de higiene e ajuda no direcionamento para assistência de saúde primária e, enfim, apoio psicológico e na reintegração social. Os voluntários em todo o Portugal são aproximadamente 1500 subdivididos por delegações e em 2017 repartiram mais de 289 mil refeições e 53.500 cabazes a famílias. Uma das delegações que opera no continente se encontra em Lisboa, conta mais de 400 voluntários que rotativamente todos os dias da semana (por 365 dias ao ano) distribuem comida e roupa em 5 zonas da cidade (Cais do Sodré, Santa Apolónia, Oriente, Avenida da Liberdade e Praça da Figueira-NAL). O que faz única esta associação em Lisboa é que faz serviço alimentar de refeições quentes todos os dias do ano, isto é, apesar de existir outras associações que ajudam nas necessidades básicas tais como comida e roupa, estas fazem-no alguns dias à semana ou repartem outros tipos de bens; daí que o trabalho do CASA é importante neste nível para suprir à necessidade alimentar desta população. O voluntariado, motor desta associação e indispensável pela sua existência, tem um impacto muito significativo na vida das pessoas carenciadas, porquanto, por um lado, se não houvesse este serviço na cidade muita gente ia deixar de ter comida e, por outro, pela função de consolação e de encorajamento que os voluntários realizam face aos sem abrigos através da interação pessoal. Seguidamente, a refeição, fornecida pelo voluntário,

---

<sup>14</sup> Instituição Particular de Solidariedade Social.

vai ser vista como uma “ponte” para estabelecer o contato e a seguir uma relação entre o ele e o beneficiário. Por norma os voluntários participam a estas atividades uma vez por semana em equipas (dependendo do dia da semana) e quase sempre na rota de uma das cinco zonas da cidade, isso faz com que as pessoas que se encontram de semana para semana são mais ou menos as mesmas. Pois, este contato através da refeição gera a abertura ao outro, desencadeando um laço de reciprocidade entre os sujeitos. Neste tipo de laço se realiza o reconhecimento mútuo e isso permite que o individuo seja integrado na rede social. Basicamente, os voluntários através das suas atividades têm que lidar com a necessidade do recetor em maneira respeitadora. Além da boa vontade dos voluntários, a ação deles é gratuita no momento em que permitam que o beneficiário crie um contra dom. Se, neste caso, um sem-abrigo não for colocado nas condições de reciprocidade, de igual modo, acabará por poder sentir vergonha. O principal objeto da reciprocidade é o próprio laço entre as pessoas e deve haver proporcionalidade na maneira pela qual o valor da coisa recíproca deve ser proporcional à aptidão de retribuição daqueles que receberam o dom inicial. Neste caso, constate-se que o sem-abrigo não pode fazer doações, mas pode doar porque o dom não é apenas o ato de dar dinheiro, mas pode ser um sorriso ou uma palavra de conforto como expressões de dom como princípio de gratuidade.

Pois, na logica da reciprocidade, quando um voluntário se abre ao outro determina uma modificação de si próprio que o torna mais rico para o encontro que ocorreu. Doar ao outro, segundo o princípio da gratuidade, é sempre doar-se aos outros, seja qual for o objeto que é dado. Simplesmente, a relação que se forma a partir da confiança e do respeito pelo outro assenta-se na circunstância de que o laço criado é mais importante que o bem oferecido. Se pensarmos à realidade dos sem-abrigos como sujeitos marginalizados na sociedade, note-se que um dos elementos determinantes é a diminuição, quando não a ausência, de redes sociais que «permitem obter recursos que se podem traduzir em apoio emocional, informativo, material e instrumental, ou seja, são fontes de suporte social e de capital social. [...] as relações sociais são a base de sustentação da produção de capital social a nível microssocial» (Rosa, 2012, p.9). É extremamente fácil pensar que a circunstância enfrentada pelos sem-abrigos se deve exclusivamente ao facto de não ter habitação e trabalho; no entanto, é fundamental entender que esta questão está, acima de tudo, ligada à fraqueza ou falta de redes de relações sociais e, portanto, às restrições do capital social. Por meio da perspectiva de Putnam, podemos afirmar aqui que as redes sociais criam capital social e, por sua vez, a

consolidação dessas redes leva à construção da confiança e, conseqüentemente, a uma maior cooperação entre os atores sociais. No momento em que os voluntários operam com os sujeitos necessitados, dando a possibilidade de entrar em uma rede social através da construção de vínculos, realiza-se um crescimento do sentimento de confiança que leva a um processo de inclusão social. O aumento da confiança poderia ter repercussões positivas nos problemas quotidianos dos sem-abrigos que vão mais além das necessidades materiais, tais como falta de solidariedade, rivalidade e vulnerabilidade. Pois, os laços criados levam a baixos custos de transação, representados na evolução de relações no tecido da rede e de capital social, que implicam a minimização da situação de incerteza dos sem-abrigo, por exemplo, graças a partilha de informações que podem difundir-se na rede social.

Portanto, cabe destacar que a formação de capital social e o voluntariado são estratégias fundamentais que facilitam a transmissão de informações, a defesa da dignidade, a garantia da qualidade como possíveis elementos chaves do desenvolvimento urbano das populações marginalizadas para sair do círculo vicioso da pobreza. Neste caso, o voluntariado tem um papel fundamental, sublinhando que a interação social que assenta na troca e redistribuição não esgotam as formas possíveis de interação social, existe também aquela baseada no princípio de reciprocidade. A constituição de laços sociais não pode realizar-se com as regras de produção de bens privados, porque as relações são baseadas em um preço correspondente ao valor de um bem ou serviço negociado; nem pode ocorrer consoante as regras de distribuição de bens públicos pelo Estado, porque as interações sociais são desfeitas pela coerção (Zamagni, 2006). Daí que a inclusão dos sem abrigo numa rede de relações contribui a produção de bem comum que a associação de voluntários realiza através a construção de relações sociais assente na reciprocidade.

#### **4.4 Voluntariado e desenvolvimento**

Através do exemplo da associação CASA, quis observar à lupa uma das numerosas associações de voluntariado existentes; de fato, globalmente os voluntários representam uma grande fatia da população. No estudo de Salamon et al. (2011), estimou-se que aproximadamente 971 milhões de pessoas fazem voluntariado em um ano típico no mundo, seja através de organizações ou diretamente para outras pessoas. Os dados da pesquisa de Gavelin, et al. (2011) indicam que o envolvimento é alto e estável em países

como Canadá e EUA, Austrália, Nova Zelândia e Holanda. Em geral, nos países da OCDE, estima-se que 31% da população adulta seja voluntária, diretamente ou através de organizações, em comparação com menos de 20% em países de rendimento médio e baixo (Salamon, et al., 2011, p. 38). Uma diferença que se ressalva é que o voluntariado através das organizações é maior (mais horas em média) nos países desenvolvidos do que nos países em desenvolvimento. Como a proporção de voluntariado através das organizações de voluntariado em países de rendimento mais alto é o dobro em países de rendimento baixo e médio, essas diferenças nas taxas de voluntariado sugerem que as organizações são muito eficazes na mobilização da participação voluntária. Efetivamente, as organizações podem melhorar a eficiência dos mercados, graças a uma melhor transmissão de informações e à redução dos custos de transação, resultando em uma ligação entre densidade das organizações voluntárias, confiança nas instituições públicas e crescimento económico. Por essa razão, o voluntariado atrai cada vez mais a atenção nas agendas políticas em todo o mundo, sendo uma forma de atividade económica e política importante, especialmente nos países em desenvolvimento.

## 5. CONCLUSÕES

Concluindo, se para a teoria neoclássica o bem-estar social é dado pela somatória dos benefícios de cada indivíduo graças a função de utilidade que expressa a relação entre o indivíduo e os seus bens, com o princípio de reciprocidade podemos confutar este paradigma, porquanto a teoria da escolha racional, não tendo em conta as motivações intrínsecas do *homo reciprocans*, não considera as relações interpessoais negligenciando assim o cariz indivisível destes laços que constituem o bem comum. Porém, do mesmo modo, o bem comum não se deveria dissociar do bem individual, fundamentalmente a melhor denominação seria bem-estar comum, ou seja, o bem de estar em comum (Zamagni, 2007). Com o exemplo do voluntariado, constata-se que através de comportamentos cooperativos, baseados em relações de confiança, se pode alcançar um resultado que cria valor graças a construção de um sentimento de pertença a uma rede social. As associações voluntárias não só contribuem diretamente para o desenvolvimento social de um determinado território, produzindo principalmente um valor acrescentado em termos de bens, serviços e atividades para os grupos marginalizados da população (exemplo sem-abrigo); eles também afetam o potencial para o desenvolvimento económico de um território, aumentando o nível de capital social. O capital social é, portanto, um conceito multidimensional, constituído por normas sociais, virtudes e valores partilhados, redes de relações interpessoais e associações de voluntariado que, influenciando sobre o comportamento individual e a interação entre os atores sociais, são um fator de produção de bem-estar. Por isso, hoje em dia, uma das tarefas mais importante pelo voluntariado é desencadear um processo virtuoso que possa influenciar as instituições económicas e políticas mediante a ação gratuita. O princípio de gratuidade pode levar a uma mudança na sociedade, dado que a existência de organizações voluntárias contribui para criar capital social nos voluntários e, conseqüentemente, na comunidade. Por meio destas atividades, os voluntários conseguem intensificar as redes sociais, adquirir confiança e *civiness* e sendo parte da sociedade podem ajudar a influenciar o comportamento da coletividade. Por outras palavras, quando existem mais indivíduos que sejam capazes de confiar nos outros e de gerir relações sociais, a criação de laços sociais numa comunidade poder-se-ia realizar mais espontaneamente, os custos de transação das trocas seriam mais baixos e, em geral, seria mais simples iniciar relações baseadas na reciprocidade e cooperação.

O desafio do voluntariado, então, é criar mais valor, contagiando as outras esferas da sociedade, através deste mecanismo virtuoso baseado no próprio princípio do dom como reciprocidade.

## 6. BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D. & Robinson, J. A., 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books Ltd.
- Angner, E., 2017. *Economia Comportamentale, Guida alla teoria della scelta*. 1º a cura di Milano: Ulrico Hoepli Editore.
- Anheier, H. K. & Salamon, L. M., 1999. *Volunteering in Cross-National Perspective: Initial Comparisons*. *Law and Contemporary Problems*, 62(4), pp. 43-65.
- Arrow, K. J., 1999. Observations on Social Capital . Em: *Social Capital, A Multifaceted Perspective*. s.l.:The World Bank, pp. 3-5.
- Brohman, J., 1995. *Economism and Critical Silences in Development Studies: A Theoretical Critique of Neoliberalism*. *Third World Quarterly*, 2 June .
- CASA, *Centro de Apoio ao Sem Abrigo*.  
Available at: <https://casa-apoioaosemabrigo.org/> [Online]  
[Acedido em Agosto 2018].
- Claridge, T., 2004. *Social Capital and Natural Resource Management: An important role for social capital?*. Brisbane, Australia: University of Queensland.
- Correia, S., 2006. *Capital social e comunidade cívica, o círculo virtuoso da cidadania: aplicação do modelo de Putnam aos residentes do bairro de Caselas*. Lisboa: ISCSP/UTL.
- Estêvão, J., 1997. Causas Micro e Macroeconómicas do Crescimento do Terceiro Sector. Em: C. P. Barros & J. C. G. Santos, edits. *As Instituições Não-Lucrativas e a Acção Social em Portugal*. Lisboa: Vulgata, pp. 31-58.
- EU, 2018. *Living conditions in Europe 2018 edition*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Frey, B. S., 2008. *Non solo per denaro : Le motivazioni disinteressate dell'agire economico*. Italiana ed. s.l.:Bruno Mondadori.
- Gavelin, K., Svedberg, L. & Pestoff, V., 2011. *Estimating the Scope and Magnitude of Volunteerism Worldwide: A review of multinational data on volunteering.*, Stockholm: Ersta Sköndal University College.
- ILO, 2011. *Manual on the measurement of volunteer work*. [Online]  
Available at: [http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS\\_162119](http://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS_162119)  
[Acedido em Julho 2018].
- INE, 2013. *Inquérito ao Trabalho Voluntário 2012*. [Online]  
Available at:

[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaquas&DESTAQUESdest\\_boui=157410423&DESTAQUESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaquas&DESTAQUESdest_boui=157410423&DESTAQUESmodo=2)  
[Acedido em Maio 2018].

INE, 2016. *Conta Satélite da Economia Social 2013*. [Online]  
Available at:  
[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaquas&DESTAQUESdest\\_boui=278816922&DESTAQUESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaquas&DESTAQUESdest_boui=278816922&DESTAQUESmodo=2)  
[Acedido em Maio 2018].

Kadushin, C., 2012. *Understanding Social Networks - Theories, Concepts and Findings*. 1º a cura di New York: Oxford University Press, Inc..

López, J. A. P. & Santos, J. M. S., 2006. *Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico*. [Online]  
Available at: <https://www.researchgate.net/publication/28246796>  
[Acedido em Maio 2018].

Martínez, L. S., Santalucia, V. M., Radoselovics, J. F. d. G. & Pérez., F., 2005. *La medición del capital social: una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA.

Mauss, M., 2003. *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosac e Naify.

Merlo, V., 2011. *Il miracolo dell'altruismo umano: la sociologia dell'amore di P.A. Sorokin*. s.l.:Armando Editore.

Mill, J. S., 1970. *Principles of political economy*. London: Penguin Books.

Musella, M. & D'Acunto, S., 2004. *Economia politica del non profit*. 2º a cura di s.l.:Giappichelli.

Pereira, P. T., 2008. *O Prisioneiro, o Amante e as Sereias - Instituições Económicas, Políticas e Democracia*. s.l.:Almedina.

Polanyi, K., 2000. *A grande transformação*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

Putnam, R., Leonardi, R. & Nanetti, R., 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

Rosa, V. S. L. M., 2012. *Laços sociais e capital social nas narrativas das pessoas em situação de sem-abrigo*. [Online]  
Available at:  
<http://repositorio.ismt.pt/bitstream/123456789/162/1/VANIA%20ROSA%20TESE.pdf>  
[Acesso em 2018].

Sabatini, F., 2003. *Capitale sociale e sviluppo economico*. Roma: Dipartimento di Economia Pubblica, Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

Salamon, L. M., Sokolowski, S. W. & Haddock, M. A., 2011. *Measuring the economic value of volunteer work globally: Concepts, estimates, and a roadmap to the future*. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 82(3), pp. 217-252.

Sardinha, B. B., 2011. *Voluntariado na Economia Moderna, Um recurso em valorização*. *Hospitalidade*, Julho- Setembro, pp. 16-21.

Smerilli, A. & Bruni, L., 2008. *Benedetta economia. Benedetto di Norcia e Francesco d'Assisi nella storia economica europea*. 1º ed. Roma: Città Nuova.

Smith, A., 1999. *Teoria dos sentimento morais*. Ed. Brasileira a cura de s.l.:Martins Fontes.

Staveren, I. v., 2000. *A conceptualisation of social capital in economics: Commitment and spill-over effects*. Working Paper Series No. 324, November.

Steiner, P., 2016. *Altruismo, Dons e Trocas Simbólicas: Abordagens sociológicas da troca*. São Paulo: Cultura Acadêmica.

Variz, P. E., 1998. *Fundamentos Económicos e Sociológicos das Instituições Particulares de Solidariedade Social*. 1º a cura di Lisboa: Editora Vulgata em representação da APSS.

Woolock, M. & Narayan, D., 2000. *Social Capital: implications for development theory, research policy*, s.l.: World Bank Center Research Observer vol.15.

Zamagni, S., 2006. *L'economia come se la persona contasse: Verso una teoria economica relazionale*. Working Paper n. 32, Maio, pp. 1-28.

Zamagni, S., 2007. *L'economia del bene comune*. Roma: Città Nuova.