



UNIVERSIDADE
ESTADUAL de LONDRINA

SAIDNEY NDOMBANANGOYE VOYI

PERFIL DAS DOAÇÕES NO BRASIL

Londrina
2026

SAIDNEY NDOMBANANGOYE VOYI

PERFIL DAS DOAÇÕES NO BRASIL

Dissertação apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Economia Regional da Universidade Estadual de Londrina-UEL como requisito parcial para a obtenção do título de mestre.

Orientador: Prof. Dr. José Adrian Pintos Payeras

Londrina - PR

2026

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do
Sistema de Bibliotecas da UEL

VOYI, SAIDNEY NDOMANANGOYE

PERFIL DAS DOAÇÕES NO BRASIL / SAIDNEY NDOMANANGOYE VOYI. - Londrina, 2026.

68 f. : il.

Orientador: JOSÉ ADRIAN PINTOS PAYERAS.

Dissertação (Mestrado em Economia Regional) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Programa de Pós-Graduação em Economia Regional, 2026.

Inclui bibliografia.

1. Doação, Microdados, Brasil. - Tese. I. PAYERAS, JOSÉ ADRIAN PINTOS . II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Estudos Sociais Aplicados. Programa de Pós-Graduação em Economia Regional. III. Título.

CDU 33

SAIDNEY NDOMANANGOYE VOYI

PERFIL DAS DOAÇÕES NO BRASIL

Dissertação apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Economia Regional da Universidade Estadual de Londrina-UEL como requisito parcial para a obtenção do título de mestre.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Adrian Pintos Payeras
Orientador
Universidade Estadual de Londrina

Prof. Dr. Renato Nozaki Sugahara
Universidade Estadual de Londrina

Prof. Dr. Sérgio Carlos de Carvalho
Universidade Estadual de Londrina

Londrina, 26 de fevereiro de 2026

AGRADECIMENTOS

Este trabalho é fruto de uma caminhada que não foi solitária. Ele carrega o esforço, o apoio, o amor e as orações de muitas pessoas que estiveram ao meu lado ao longo desta jornada. Agradeço, acima de tudo, à minha família, que sempre foi meu porto seguro.

Aos meus pais, por acreditarem em mim desde o início, por cada sacrifício silencioso e por cada palavra de incentivo que me manteve firme nos momentos mais difíceis. Aos meus irmãos, por serem companheiros de vida, presença constante e força em minha trajetória apesar de que estou fisicamente longe de todos eles.

À minha esposa, Lionella Aboh, expresso minha gratidão mais profunda. Seu amor, paciência e compreensão foram essenciais para que eu pudesse concluir este mestrado. Você compartilhou comigo cada desafio, cada dúvida e cada conquista, tornando esta jornada possível e significativa. Aos meus filhos, Naelle e Lévi, dedico este trabalho com todo o meu amor. Que este esforço seja um exemplo de perseverança, fé e compromisso com os sonhos.

Guardo um pensamento especial e emocionado para minha querida irmã Batista Voyi M., cuja ausência deixou um vazio imenso, mas cuja memória permanece viva em meu coração. Sua lembrança foi fonte de força, inspiração e coragem para seguir em frente.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. José Adrian Pintos Payeras, pela orientação, paciência e rigor acadêmico. Sua confiança e suas contribuições foram fundamentais para o amadurecimento desta pesquisa e para minha formação como pesquisador.

Sou profundamente grato ao Programa de Pós-Graduação em Economia Regional e a todos os professores que contribuíram para minha formação acadêmica, compartilhando conhecimento, experiência e inspiração. À Universidade Estadual de Londrina, onde iniciei minha trajetória na graduação, manifesto minha gratidão por ter sido o espaço que moldou minha vida acadêmica e profissional. Aos colegas de turma

e aos amigos que se tornaram irmãos ao longo dessa caminhada, agradeço pela amizade, pelas conversas, pelo apoio mútuo e pelos momentos que tornaram esta jornada mais humana e inesquecível.

Por fim, agradeço a todos que, de alguma forma, caminharam comigo, acreditaram em mim e contribuíram para que este sonho se tornasse realidade.

NDOMBANANGOYE VOYI Saidney. **Perfil das doações no Brasil**. 2026. 68 p. Dissertação (Mestrado em Economia Regional). Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2026.

RESUMO

A doação, enquanto prática social, constitui um fenômeno multifacetado que articula dimensões econômicas, culturais, morais e simbólicas, assumindo especial relevância em sociedades marcadas por profundas desigualdades sociais, como o Brasil. Neste contexto, as práticas de doação não se limitam ao campo da filantropia tradicional, mas configuram-se como importantes mecanismos de redistribuição informal de recursos e de fortalecimento das redes de solidariedade comunitária, especialmente em cenários de insuficiência ou retração da ação estatal. O presente estudo tem como objetivo traçar o perfil das doações realizadas pelas famílias brasileiras, a partir da análise dos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2017-2018, conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A pesquisa busca identificar as características socioeconômicas dos domicílios doadores, analisar as variações regionais e por faixa de renda nas práticas de doação, examinar os tipos predominantes de doações monetárias e não monetárias e seus valores médios, bem como caracterizar os domicílios beneficiários dessas doações. Parte-se da hipótese de que o comportamento doador está fortemente associado a fatores como renda, escolaridade, composição familiar, religião e localização geográfica, refletindo desigualdades estruturais e particularidades culturais regionais. Metodologicamente, o estudo utiliza dados secundários de abrangência nacional, permitindo uma análise empírica robusta e representativa da população brasileira. Ao dialogar com a literatura sobre economia da dádiva, solidariedade e comportamento altruísta, os resultados contribuem para a compreensão dos padrões de doação no país e oferecem subsídios relevantes tanto para o debate acadêmico quanto para a formulação de políticas públicas e estratégias de atuação do terceiro setor.

Palavras-chave: Doação, Microdados, Brasil.

NDOMBANANGOYE VOYI Saidney. **Profile of donations in Brazil. 2025.** 68 p. Dissertation (Master's in Regional Economics). Center for Applied Social Studies, State University of Londrina, Londrina, 2026.

ABSTRACT

Donation, as a social practice, constitutes a multifaceted phenomenon that articulates economic, cultural, moral, and symbolic dimensions, assuming special relevance in societies marked by profound social inequalities, such as Brazil. In this context, donation practices are not limited to the field of traditional philanthropy but are configured as important mechanisms for the informal redistribution of resources and the strengthening of community solidarity networks, especially in scenarios of insufficient or reduced state action. This study aims to profile donations made by Brazilian families, based on the analysis of microdata from the 2017-2018 Family Budget Survey (POF), conducted by the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE). The research seeks to identify the socioeconomic characteristics of donor households, analyse regional and income bracket variations in donation practices, examine the predominant types of donations monetary and non-monetary and their average values, as well as characterize the beneficiary households of these donations. It is hypothesized that donor behaviour is strongly associated with factors such as income, education, family composition, religion, and geographic location, reflecting structural inequalities and regional cultural particularities. Methodologically, the study uses secondary data of national scope, allowing for a robust and representative empirical analysis of the Brazilian population. By engaging with the literature on the gift economy, solidarity, and altruistic behaviour, the results contribute to the understanding of donation patterns in the country and offer relevant insights for both academic debate and the formulation of public policies and strategies for the third sector.

Keywords: Donation, Microdata, Brazil.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Perfil Demográfico dos Doadores no Brasil (2024)	39
Tabela 2 Volume de Doações Individuais no Brasil (em bilhões de R\$)	40
Tabela 3 – Doações recebidas e realizadas por estrato de renda familiar per capita no Brasil conforme os microdados da POF de 2017-2018 (continua)	42
Tabela 4 – Doações por gênero chefe do domicílio segundo os microdados da POF de 2017-2018	45
Tabela 5 – Doações recebidas e realizadas por Unidade da Federação do Brasil....	46
Tabela 6 – Doações médias por raça ou cor do chefe da família conforme os microdados da POF de 2017-2018 (Continua)	52
Tabela 7 – Doações médias por grande região	53
Tabela 8 – Determinantes da probabilidade de doar no Brasil (em dinheiro e produtos)	56
Tabela 9 – Estimativas para os determinantes de doação em produtos no Brasil.....	58
Tabela 10 – Estimativas para os determinantes de doação em dinheiro	60

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 AS DOAÇÕES NA TEORIA ECONÔMICA.....	11
2.1 A Doação como Prática Social	15
2.2 Economia do Altruísmo e Comportamento Doador	16
2.3 A Cultura de Doação no Brasil.....	17
2.4 Determinantes Socioeconômicos das Doações.....	20
2.5 Gênero e Doações.....	22
2.6 Religião, Fé e Motivação para Doar.....	27
3 ESTRATÉGIA EMPÍRICA PARA MEDIR OS FATORES QUE AFETAM AS DOAÇÕES NO BRASIL	29
3.1 Objetivos da Análise Empírica	29
3.2 A Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)	29
3.3 Estratégia de Seleção e Organização das Variáveis	31
3.4 Técnicas de Tratamento e Análise de Dados	31
3.5 Limitações da Base de Dados e do Método	33
4 FUNDAMENTAÇÃO EMPÍRICA.....	35
4.1 Estudos Empíricos Sobre Doações no Contexto Internacional.....	35
4.2 Estudos Empíricos sobre Doações no Brasil	36
4.3 Lacunas e Limitações nos Estudos Existentes	37
4.4 Relevância da Presente Pesquisa	38
5 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS	41
5.1 Renda e Doações	41
5.2 Doações por Gênero.....	44

5.3 Visão das Doações no Brasil	46
6 RESULTADOS DA ANÁLISE ECONOMETRICA PARA O PERFIL DAS DOAÇÕES	55
CONSIDERAÇÕES FINAIS	63
REFERÊNCIAS	65

1 INTRODUÇÃO

A doação, como prática social, representa um fenômeno complexo que abrange dimensões econômicas, culturais, morais e simbólicas. Em sociedades marcadas por profundas desigualdades, como é o caso do Brasil, os atos de doar transcendem o gesto individual de altruísmo, assumindo um papel significativo na sustentação de redes de apoio comunitário e na complementação das ações estatais.

Embora frequentemente associada à caridade ou à filantropia, a doação também pode ser interpretada como uma forma de redistribuição informal de renda, configurando-se como uma ferramenta de coesão social em contextos de vulnerabilidade.

A importância de se compreender o perfil das doações realizadas pelas famílias brasileiras ganha relevância diante de um cenário de transformações sociais, econômicas e políticas que afetam diretamente a capacidade do Estado de prover bens e serviços públicos.

A retração do gasto social em diversos momentos da história recente, somada ao fortalecimento do terceiro setor e ao aumento da visibilidade de causas sociais, tem despertado o interesse da academia e da sociedade civil por estudos que explorem os padrões de comportamento doador no país. No entanto, apesar da relevância do tema, ainda são escassas as análises empíricas baseadas em dados estatísticos representativos da população brasileira.

Neste contexto, a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) de 2017-2018, conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), emerge como uma fonte de dados privilegiada para a análise do perfil das doações no Brasil. A POF permite a identificação e mensuração de gastos com doações monetárias e não monetárias (como alimentos, roupas e bens duráveis), além de oferecer uma ampla gama de variáveis socioeconômicas que possibilitam a caracterização dos domicílios doadores em diferentes dimensões.

A análise desses dados permite compreender, de maneira mais sistemática e precisa, quem são os doadores no Brasil, quais suas motivações e em que contextos essas práticas se manifestam com maior intensidade. A POF de 2017-2018 também permite identificar famílias que obtiveram produtos e serviços por meio de doações.

O presente trabalho tem como objetivo geral traçar o perfil das doações realizadas pelas famílias brasileiras, com base nos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF). Como objetivos específicos, pretende-se: (i) identificar as características socioeconômicas dos domicílios que realizam doações; (ii) analisar as variações regionais e por faixa de renda nas práticas de doação; (iii) examinar os tipos de doações predominantes e seus valores médios; (iv) identificar as características socioeconômicas das famílias que receberam doações; e (v) discutir os resultados à luz da literatura sobre solidariedade, comportamento altruísta e cultura de doação no Brasil.

A hipótese central que orienta esta dissertação é a de que o comportamento doador das famílias brasileiras está fortemente associado a fatores como nível de renda, grau de escolaridade, religião, composição familiar e localização geográfica. Postula-se que famílias de maior poder aquisitivo tendem a realizar doações monetárias com maior frequência e valor, enquanto famílias de menor renda mantêm práticas de doação não monetária, mais ligadas à solidariedade comunitária e à reciprocidade informal. Além disso, espera-se encontrar disparidades regionais significativas, em função das diferenças culturais e socioeconômicas entre as distintas regiões do país.

A relevância científica desta pesquisa reside na possibilidade de aprofundar o conhecimento sobre os padrões de comportamento social voluntário no Brasil, utilizando uma base de dados pública, nacional e de grande abrangência. Ao explorar a POF como fonte empírica para a compreensão das doações, este estudo também contribui metodologicamente para a ampliação do uso de dados secundários em pesquisas sobre solidariedade e comportamento social. Do ponto de vista prático, os resultados obtidos podem subsidiar políticas públicas de incentivo à cultura de

doação, além de orientar estratégias de captação de recursos por organizações da sociedade civil.

Além desta introdução, a dissertação está estruturada em cinco capítulos. O primeiro capítulo apresenta o referencial teórico, com discussões sobre o conceito de doação, os fundamentos da economia da dádiva, e os fatores que influenciam o comportamento doador, à luz da literatura nacional e internacional.

O segundo capítulo descreve a metodologia adotada, detalhando as etapas da pesquisa, a seleção das variáveis e as técnicas estatísticas utilizadas na análise dos dados da POF. O terceiro capítulo traz a análise empírica dos dados, com destaque para os perfis regionais, socioeconômicos e culturais dos doadores. O quarto capítulo discute os principais achados da pesquisa, relacionando-os com os autores do referencial teórico e com o contexto atual da cultura de doação no Brasil. Por fim, o quinto capítulo apresenta as conclusões do estudo, ressaltando as contribuições, limitações e sugestões para pesquisas futuras.

2 AS DOAÇÕES NA TEORIA ECONÔMICA

A contribuição de Andreoni (1989; 1990; 2006) para a teoria econômica reside em formalizar o conceito de "altruísmo impuro". Ao introduzir a noção de *warm-glow giving*, o autor demonstra que a utilidade do doador não deriva apenas do bem-estar coletivo, mas também da satisfação pessoal intrínseca ao ato de doar, integrando motivações simbólicas e emocionais ao cálculo econômico tradicional.

De acordo com Havens, O'Herlihy e Schervish (2006), as doações desempenham papel relevante na provisão de bens e serviços de interesse coletivo, especialmente em contextos em que a capacidade estatal é limitada. Os autores destacam que o volume, a frequência e o destino das doações variam conforme características socioeconômicas dos doadores, como renda, patrimônio, escolaridade e ciclo de vida, evidenciando que a filantropia não é um comportamento aleatório, mas socialmente estruturado.

Segundo Bekkers e Wiepking (2011), a decisão de doar é influenciada por múltiplos mecanismos inter-relacionados, que incluem fatores econômicos, psicológicos e sociais. Em sua revisão da literatura, os autores identificam elementos como valores pessoais, consciência da necessidade, custos e benefícios percebidos, recompensas emocionais, confiança nas instituições e normas sociais como determinantes centrais do comportamento doador. Esses achados reforçam a ideia de que a teoria econômica das doações deve dialogar com outras áreas do conhecimento para capturar a complexidade do fenômeno.

De acordo com Bekkers e Wiepking (2011) e Wiepking e Bekkers (2012), variáveis como gênero, religião, estado civil e nível de renda afetam de maneira distinta a propensão a doar e os tipos de doação realizados. Estudos indicam, por exemplo, que indivíduos com maior renda tendem a realizar doações monetárias mais elevadas, enquanto grupos de menor renda participam de práticas de doação não monetária e de ajuda direta. Pesquisas sobre diferenças de gênero também apontam padrões distintos de engajamento, tanto em doações quanto em atividades voluntárias.

Segundo Brown e Ferris (2007), o capital social constitui um elemento-chave para a compreensão das doações, na medida em que indivíduos inseridos em redes sociais mais densas apresentam maior propensão a contribuir financeiramente e a se engajar em ações solidárias. Essa abordagem aproxima a teoria econômica das contribuições sociológicas de Bourdieu (2009), que interpreta a doação como uma prática dotada de valor simbólico, capaz de gerar reconhecimento social, prestígio e legitimidade, configurando uma forma específica de capital simbólico.

De acordo com Mauss (2003) e Godbout e Caillé (1998), a doação pode ser compreendida como parte de um sistema de trocas não mercantis, baseado na lógica da dívida e da reciprocidade. Embora essa abordagem se situe fora do escopo tradicional da economia de mercado, ela contribui para ampliar a compreensão do comportamento econômico, especialmente em contextos nos quais as relações sociais e comunitárias desempenham papel central na organização da vida material.

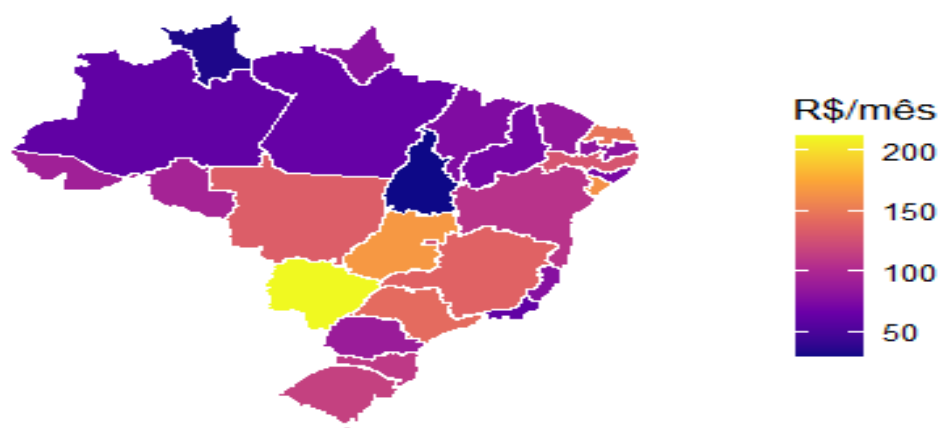
No contexto brasileiro, segundo Landim (1998), Gohn (2011) e Giacomini e Schabbach (2019), as práticas de doação estão historicamente associadas à atuação de organizações religiosas, movimentos sociais e iniciativas comunitárias, muitas vezes marcadas pela informalidade e pela proximidade entre doadores e beneficiários. Estudos empíricos baseados em dados nacionais, como os do IPEA (2011), de Silva e Melo (2020) e as pesquisas do IDIS (2021; 2022), indicam que o perfil das doações no Brasil reflete as desigualdades socioeconômicas e regionais do país, combinando filantropia institucionalizada com formas tradicionais de solidariedade.

Assim, de acordo com a literatura econômica contemporânea, as doações devem ser compreendidas como práticas socialmente condicionadas, nas quais fatores econômicos objetivos, motivações subjetivas e estruturas simbólicas se articulam. Essa abordagem teórica oferece um arcabouço fundamental para a análise do perfil das doações no Brasil, permitindo interpretar o comportamento doador como parte integrante das dinâmicas de desigualdade, solidariedade e organização social.

Segundo Silva e Melo (2020) e o IPEA (2011), a análise territorial das doações permite compreender como desigualdades socioeconômicas estruturais se expressam na distribuição dos recursos solidários no Brasil. na Figura1 constam as

doações médias mensais recebidas por unidade da federação e constitui um instrumento empírico relevante para essa compreensão, ao evidenciar diferenças significativas entre os estados brasileiros quanto aos valores monetários das doações recebidas. Essas diferenças refletem não apenas a capacidade econômica regional, mas também os modos de organização da solidariedade e o grau de institucionalização das práticas doadoras.

Doações médias mensais recebidas por UF



Fonte: Elaboração própria com base nos microdados da POF de 2017-2018. Resultados ponderados pelo fator de expansão da amostra da POF/IBGE.

Figura 1: Doações médias mensais recebidas por UF

A análise da Figura 1 evidencia a desigualdade estrutural na geografia das doações no Brasil. Os menores valores monetários recebidos nas regiões Norte e Nordeste não indicam ausência de solidariedade, mas sim uma prática menos monetizada e mais ancorada em redes informais de apoio (Giacomini; Schabbach, 2019). Em contraste, os maiores valores em estados do Sudeste e no Distrito Federal refletem maior densidade institucional e capital social, que facilitam a conversão da solidariedade em doações monetárias formalizadas (Brown; Ferris, 2007). Essa distribuição corrobora a visão de que a doação é uma prática socialmente estruturada (Bourdieu, 2009), mas também revela os limites da solidariedade privada em corrigir

as disparidades regionais, já que as regiões com maior necessidade não são as que mais recebem recursos (Andreoni, 1989).

De acordo com o IPEA (2011) e Silva e Melo (2020), o acesso às doações também é condicionado pela inserção das famílias em redes institucionais e comunitárias específicas.

A figura sugere que, nos estados com maiores valores médios de doações recebidas, as famílias beneficiárias tendem a estar mais integradas a organizações religiosas, associações comunitárias ou iniciativas do terceiro setor, o que amplia sua visibilidade e suas chances de acesso aos recursos disponíveis.

Segundo Bekkers e Wiepking (2011), as práticas de doação são influenciadas por múltiplos fatores interdependentes, incluindo valores individuais, normas sociais, confiança institucional e contexto territorial. A existência de disparidades intrarregionais evidenciadas na figura reforça essa perspectiva, indicando que mesmo estados pertencentes à mesma região apresentam padrões distintos de doações recebidas, o que exige análises desagregadas e sensíveis às especificidades locais.

De acordo com Giacomini e Schabbach (2019) e Landim (1998), no contexto brasileiro, a cultura de doação é marcada pela coexistência de práticas filantrópicas institucionalizadas e formas tradicionais de solidariedade baseadas na proximidade social. A figura ilustra essa dualidade ao revelar que os maiores valores monetários se concentram em determinados estados, enquanto outros mantêm práticas solidárias intensas, porém menos visíveis do ponto de vista financeiro.

Por fim, segundo Andreoni (2006), Bekkers e Wiepking (2011) e Silva e Melo (2020), a análise espacial das doações permite compreender o comportamento doador como um fenômeno socialmente estruturado, no qual fatores econômicos, simbólicos e institucionais se articulam.

A figura das doações médias mensais recebidas por unidade da federação reforça que o perfil das doações no Brasil é profundamente marcado por desigualdades regionais, evidenciando a necessidade de políticas públicas e

estratégias de incentivo à cultura de doação que considerem as especificidades territoriais e sociais do país.

2.1 A DOAÇÃO COMO PRÁTICA SOCIAL

A prática da doação pode ser entendida como um fenômeno social complexo, situado na confluência da sociologia, da antropologia, da economia e da ciência política. Longe de constituir apenas um ato de transferência de recursos, ela articula dimensões simbólicas e relacionais que produzem e estabilizam vínculos entre indivíduos, grupos e instituições. A doação, nesse sentido, não se limita ao gesto material: ela veicula significados, expectativas e formas de reconhecimento que estruturam a vida social.

Um dos marcos centrais para a compreensão teórica da doação é a obra de Mauss (2003), que examina os sistemas de troca nas sociedades arcaicas. O autor demonstra que a dádiva não pode ser interpretada como um gesto altruísta ou espontaneamente generoso, mas como parte de um sistema tripartido de obrigações que envolve dar, receber e retribuir.

A reciprocidade, tal como formulada por ele, não exige equivalência imediata, mas implica sempre uma expectativa de retorno, explícita ou não. A dádiva, assim, funciona como um mecanismo que gera, sustenta e renova laços sociais, organizando relações por meio de compromissos mútuos.

Bourdieu (2009) amplia essa perspectiva ao conceber a doação como uma forma de capital simbólico. Sob essa ótica, práticas aparentemente altruístas inscrevem-se em jogos sociais de distinção, prestígio e reconhecimento. Doar pode significar acumular autoridade, reforçar posições em determinados campos e consolidar redes de influência. Mesmo quando revestida de desinteresse, a doação carrega intencionalidades estratégicas, revelando-se parte de dinâmicas sociais nas quais interesses materiais e simbólicos se entrelaçam.

Godbout e Caillé (1998), expoentes da chamada nova economia da dívida, oferecem uma releitura contemporânea desse debate ao mostrar que a lógica da dívida não desaparece nas sociedades modernas, ainda que fortemente mercantilizadas. Para esses autores, a dívida coexiste com a racionalidade econômica, expressando valores de solidariedade, confiança e pertencimento que não se deixam reduzir às métricas do mercado. A doação, nesse quadro, persiste como prática social dotada de significado próprio, capaz de instaurar vínculos que ultrapassam o cálculo utilitarista.

2.2 ECONOMIA DO ALTRUÍSMO E COMPORTAMENTO DOADOR

O modelo de Andreoni abriu caminho para pesquisas empíricas que buscaram medir o 'brilho quente' em diferentes contextos. Nas décadas seguintes, a literatura se expandiu significativamente. Pesquisadores como Bekkers e Wiepking (2011) ampliaram esse debate ao sintetizar os mecanismos que influenciam a decisão de doar. A sistematização proposta por esses autores identifica uma série de determinantes como consciência da necessidade, solicitação, avaliação de custos e benefícios, valores individuais, reputação, eficácia percebida, afiliação e capacidade de doar que impactam tanto a propensão de um indivíduo a doar quanto o montante doado.

Essa abordagem evidencia que a motivação para doar é multidimensional: combina racionalidade instrumental (cálculo de custos e benefícios), emoções (como empatia e compaixão), normas sociais (pressões e expectativas culturais), dinâmicas de pertencimento (sentido de comunidade e identidade coletiva) e percepções sobre o impacto da contribuição.

Em consonância com essa perspectiva, a psicologia social acrescenta elementos relevantes ao explicar como empatia, identidade moral, normas injuntivas,

autoeficácia e pressões situacionais moldam o comportamento doador. Estudos nessa área mostraram que a empatia, capacidade de se colocar no lugar do outro, é um preditor robusto de comportamentos pró-sociais, incluindo a doação, especialmente quando indivíduos percebem uma ligação afetiva ou uma responsabilidade moral pessoal frente ao receptor da ação (Batson, 1991).

De forma similar, as normas injuntivas, renças sobre o que as pessoas “deveriam fazer” em uma sociedade atuam como gatilhos que tornam o ato de doar mais provável, ao vincularem o comportamento a recompensas sociais ou à esquivas de sentimentos negativos, como vergonha ou culpa.

Além disso, pesquisas experimentais e de campo têm demonstrado que fatores contextuais, como a forma e o momento em que uma solicitação é feita, podem alterar substancialmente as taxas de doação, um resultado que dialoga de forma direta com insights da economia comportamental sobre vieses cognitivos e heurísticas (Kahneman & Tversky, 1979). O ambiente social em que o indivíduo está inserido por exemplo, a presença de testemunhas, a visibilidade pública do ato de doar e a existência de incentivos fiscais também influencia tanto a frequência quanto o montante das doações.

2.3 A CULTURA DE DOAÇÃO NO BRASIL

A cultura de doação no Brasil articula elementos históricos, religiosos e institucionais que moldam a forma como indivíduos e famílias destinam recursos para além do consumo próprio. Evidências recentes indicam que a população brasileira apresenta elevada predisposição à solidariedade, embora esse comportamento conviva com níveis relativamente baixos de confiança nas instituições públicas e privadas (IDIS, 2022; ALMEIDA; SCHWARTZMAN, 2018).

Essa combinação tende a restringir o crescimento das doações formais destinadas a organizações da sociedade civil, ao mesmo tempo em que fortalece

práticas informais e redes de ajuda direta. Em outros termos, apesar de uma propensão subjetiva à generosidade, barreiras estruturais e institucionais limitam a conversão dessa disposição em fluxos regulares e institucionalizados de recursos (BEKKERS; WIEPKING, 2011; SALAMON, 2012).

A dinâmica brasileira apresenta características que a diferenciam de modelos observados em países europeus e anglo-saxões. Nesses contextos, a cultura filantrópica está fortemente associada a incentivos fiscais, elevado nível de confiança institucional e forte presença de organizações civis profissionalizadas (SALAMON, 2012; OSTROWER, 1995). No Brasil, por sua vez, a tradição filantrópica é marcada por práticas comunitárias e assistencialistas, frequentemente operando à margem da lógica institucionalizada, o que não implica ausência de solidariedade, mas formas historicamente específicas de sua expressão (LANDIM, 1998; GOHN, 2011).

Análises clássicas indicam que a filantropia brasileira se estruturou, historicamente, em torno da atuação da Igreja, das elites tradicionais e de iniciativas assistencialistas, caracterizadas por personalismo e baixa institucionalização (LANDIM, 1998; GOHN, 2011). Desde o período colonial, práticas de caridade e ajuda mútua foram mediadas por instituições religiosas e por famílias abastadas, que assumiam funções de proteção social em contextos de limitada presença estatal (FAUSTO, 2015; COSTA, 2018). Esse legado contribuiu para a valorização da ajuda direta ao próximo e dificultou a transição para formas mais complexas de organização coletiva da filantropia.

Essa tradição personalista possui implicações contemporâneas relevantes. Por um lado, gera redes de solidariedade eficazes em contextos locais de vulnerabilidade social; por outro, limita a formação de instituições capazes de garantir continuidade, transparência e prestação de contas das práticas de doação (SALAMON, 2012; BEKKERS; WIEPKING, 2011). Assim, a filantropia no Brasil reflete tanto uma cultura de generosidade quanto uma sociabilidade marcada por relações pessoais e clientelísticas, influenciando preferências, motivações e padrões de doação (GOHN, 2011; ALMEIDA; SCHWARTZMAN, 2018).

Essas características diferem substancialmente dos modelos anglo-saxões, nos quais a cultura cívica, os incentivos fiscais e a robustez organizacional favorecem padrões mais estáveis de doação. Nos Estados Unidos, por exemplo, deduções fiscais para doações de pessoas físicas e jurídicas foram historicamente centrais para fomentar uma cultura filantrópica institucionalizada e contínua (OSTROWER, 1995; SALAMON, 2012). No Brasil, embora existam dispositivos legais de incentivo, como deduções no imposto de renda e fundos de incentivo, seu alcance é limitado pela complexidade do sistema tributário e pela elevada informalidade do mercado de trabalho (IPEA, 2020; RODRIGUES; FALCÃO, 2019).

Ainda assim, observa-se no Brasil uma expansão progressiva de mecanismos organizados de engajamento social, como fundos patrimoniais, plataformas digitais de financiamento coletivo e campanhas emergenciais, sobretudo em contextos de crise, como a pandemia de COVID-19 e desastres naturais (IDIS, 2022; FALCÃO, 2021). O crescimento do crowdfunding, por exemplo, democratiza o acesso à doação, permitindo a participação de indivíduos de menor renda por meio de pequenas contribuições, aproximando o país de tendências globais contemporâneas de financiamento social (MOLLICK, 2014; FALCÃO, 2021).

A pandemia de COVID-19 atuou como catalisador desse processo, evidenciando tanto a capacidade de mobilização social quanto limitações estruturais persistentes. Campanhas emergenciais mobilizaram recursos para unidades de saúde, grupos vulneráveis e organizações comunitárias, reforçando o papel das crises na ativação de comportamentos pró-sociais (IDIS, 2022; ALMEIDA; SCHWARTZMAN, 2018). Entretanto, também foram expostas desigualdades regionais e dificuldades de institucionalização em larga escala das iniciativas solidárias.

Os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) permitem examinar como essa cultura de doação se materializa nos orçamentos domésticos, possibilitando a análise de transferências monetárias entre domicílios e instituições. O cruzamento com variáveis como religião, escolaridade, renda e região amplia a compreensão empírica da solidariedade no Brasil, evidenciando desigualdades e regularidades nos padrões de doação (IBGE, 2019; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

Evidências empíricas indicam que domicílios de maior renda tendem a registrar doações como item explícito de gasto, enquanto famílias de menor renda expressam solidariedade sobretudo por meio de transferências diretas a parentes, vizinhos ou redes comunitárias, frequentemente não capturadas como “doações formais” nas pesquisas domiciliares (IBGE, 2019; ALMEIDA; SCHWARTZMAN, 2018). Esse padrão sugere que a desigualdade social influencia não apenas a capacidade de doar, mas também as formas pelas quais a solidariedade se manifesta.

Aspectos religiosos também desempenham papel central nos padrões de doação. Grupos evangélicos, por exemplo, estruturam práticas de contribuição por meio de dízimos e ofertas, constituindo formas relativamente estáveis de doação institucionalizada no âmbito das comunidades religiosas (PIERUCCI, 2004; MARIANO, 2013). De modo semelhante, religiões afro-brasileiras incorporam tradições de ajuda mútua e solidariedade comunitária, fortalecendo laços sociais e redes de suporte (PRANDI, 2001; SILVA, 2015). Esses elementos indicam que fatores culturais e identitários são fundamentais na configuração das práticas de doação, para além de determinantes econômicos.

Outro fator relevante é a relação entre confiança institucional e doação formal. Pesquisas de opinião mostram níveis persistentemente baixos de confiança em instituições públicas e privadas no Brasil, o que afeta negativamente a disposição a doar para organizações formais (ALMEIDA; SCHWARTZMAN, 2018; IDIS, 2022). Percepções de baixa transparência, ineficiência e corrupção levam indivíduos a preferirem redes pessoais ou iniciativas comunitárias informais, reforçando a importância de mecanismos de governança e prestação de contas no terceiro setor (SALAMON, 2012; RODRIGUES; FALCÃO, 2019).

2.4 DETERMINANTES SOCIOECONÔMICOS DAS DOAÇÕES

Diversos estudos têm mostrado que o comportamento doador responde de forma sistemática a variáveis socioeconômicas, de modo que a capacidade financeira, o grau de instrução, a inserção ocupacional, a idade e a localização geográfica ajudam a explicar quem doa, quanto doa e a que tipo de iniciativa se destinam os recursos. As sínteses comparativas de Bekkers e Wiepking (2011, 2012) e o panorama elaborado por Havens, O’Herlihy e Schervish (2006) convergem em apontar que a decisão de doar resulta de uma combinação de recursos disponíveis, motivações normativas e oportunidades institucionais, mais do que de traços puramente peculiares.

A renda aparece de forma recorrente como um dos determinantes centrais da propensão a doar. Em termos absolutos, famílias de maior poder aquisitivo tendem a concentrar a maior parte do volume total de doações, sobretudo quando se consideram contribuições monetárias para organizações estruturadas.

No entanto, a literatura evidencia que, proporcionalmente à renda, domicílios de menor rendimento frequentemente destinam uma fração relativamente mais elevada dos seus recursos à ajuda a terceiros, seja por meio de doações formais, seja por canais informais, como apoio direto a parentes, vizinhos e redes comunitárias (Havens; O’Herlihy; Schervish, 2006; Bekkers; Wiepking, 2011; Wiepking; Bekkers, 2012).

A escolaridade figura igualmente como preditor robusto da frequência e do valor das doações. Pessoas com maior nível de instrução tendem a conhecer melhor as causas sociais, a estrutura do terceiro setor e os mecanismos institucionais de transferência de recursos, além de terem maior familiaridade com incentivos fiscais, relatórios de transparência e plataformas digitais de doação.

Bekkers e Wiepking (2011) mostram que a educação opera tanto como recurso cognitivo, ao ampliar o repertório de problemas públicos percebidos como relevantes, quanto como marcador de posição social, associado a redes em que a doação é socialmente valorizada e, em certa medida, normativamente esperada.

O local de residência revela padrões geográficos marcantes no comportamento doador. Em contextos nacionais muito desiguais, como o brasileiro, as diferenças

regionais de renda, capital social e provisão estatal de serviços públicos criam ecologias distintas de solidariedade, nas quais convivem doações formais para organizações estabelecidas e fluxos intensos de ajuda informal.

Havens, O'Herlihy e Schervish (2006) mostram que, mesmo em países de alta renda, há forte heterogeneidade territorial na composição das causas apoiadas, na relevância relativa das igrejas e no peso da filantropia comunitária, o que sugere que a geografia da doação reflete tanto desigualdades econômicas quanto culturas locais de sociabilidade e engajamento.

A idade compõe outro eixo importante de diferenciação. As revisões de Bekkers e Wiepking (2011, 2012) indicam que adultos em idade ativa, especialmente entre a meia idade e o início da velhice, tendem a apresentar maior probabilidade de doar e valores médios mais elevados, combinando estabilidade financeira, responsabilidades familiares e maior inserção em redes associativas e religiosas. Já os mais jovens participam com mais frequência em campanhas pontuais e iniciativas de curto prazo, enquanto os idosos podem reduzir o valor das doações em função de restrições orçamentárias, de incertezas sobre o horizonte de vida ou de mudanças nas prioridades de consumo e herança.

2.5 GÊNERO E DOAÇÕES

A variável gênero tem ganhado crescente atenção nos estudos sobre comportamento doador, em especial no que se refere às diferenças de motivação, frequência e modalidade de doação entre homens e mulheres. A literatura internacional indica, de forma relativamente consistente, que as mulheres apresentam maior probabilidade de doar e, em muitos contextos, maior generosidade relativa quando se consideram as restrições de renda e a distribuição dos montantes doados (Piper; Schnepf, 2008; Einolf, 2011).

Esses resultados sugerem que o engajamento feminino em práticas de ajuda formal e informal não pode ser reduzido a uma mera extensão do papel doméstico,

mas envolve padrões próprios de participação cívica, comunitária e religiosa. O fenômeno revela a necessidade de compreender a doação como uma prática social complexa, que articula fatores econômicos, culturais, emocionais e institucionais, com particular atenção às normas e expectativas de gênero.

Einolf (2011) demonstra que as mulheres tendem a se envolver mais em causas associadas ao cuidado e à proteção social, como saúde, educação e apoio a crianças, idosos e grupos vulneráveis. Essa tendência reflete, em parte, construções culturais e sociais que historicamente atribuem às mulheres responsabilidades de cuidado, mas também indica que suas práticas de doação não se limitam a papéis pré-definidos. Além disso, as mulheres participam com maior intensidade de redes de solidariedade informal, respondem mais prontamente às solicitações de ajuda e se mostram mais sensíveis a apelos morais e emocionais veiculados em campanhas de arrecadação.

Por outro lado, os homens tendem a realizar doações pontuais e de maior valor unitário, muitas vezes associadas a oportunidades de visibilidade, reconhecimento público ou fortalecimento de laços em determinados campos profissionais e associativos, dinâmica que pode ser interpretada à luz da noção de capital simbólico de Bourdieu (2009), em que o ato de doar também cumpre função estratégica de manutenção ou expansão do prestígio social.

Essas diferenças de padrão entre homens e mulheres têm implicações importantes para a compreensão da doação como prática social e econômica. Mulheres demonstram consistência e frequência nas contribuições, características associadas à estabilidade de redes comunitárias e à sustentação de organizações sociais, homens apresentam uma lógica mais episódica e instrumental, ligada a benefícios simbólicos e posicionamento social.

Estudos de psicologia social e economia comportamental corroboram esses padrões, indicando que motivações afetivas, empatia, normas sociais e valores morais são determinantes centrais para a doação, e que essas motivações se manifestam de maneira diferenciada em função do gênero (Bekkers & Wiepking, 2011; Andreoni, 1990).

No Brasil, os resultados da Pesquisa Doação Brasil indicam que as mulheres são, em média, mais propensas a doar e assumem papel central nas decisões de doação no âmbito doméstico, tanto em contribuições monetárias quanto em doações de bens e tempo (IDIS, 2020). Esse protagonismo feminino articula-se à participação mais direta em redes comunitárias, organizações religiosas e iniciativas locais de ajuda mútua.

Ao mesmo tempo, ele reflete a construção social do papel de cuidadora e mediadora de vínculos familiares e comunitários, um papel que as coloca em posição estratégica na organização da solidariedade e na mobilização de recursos para terceiros. Assim, a desigualdade de gênero na esfera da doação não se reduz a diferenças de montante, mas envolve a forma como responsabilidades morais e tarefas de cuidado são distribuídas socialmente entre homens e mulheres, revelando dimensões de poder, capital social e participação cívica.

Essa desigualdade manifesta-se também na forma como os recursos são administrados dentro do domicílio. Compreender a relação entre gênero e doação é fundamental para a leitura dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), uma vez que a pessoa de referência do domicílio em geral identificada como “chefe de família” exerce influência relevante sobre o padrão de alocação de recursos e, potencialmente, sobre as decisões de doar.

O protagonismo feminino nas práticas de doação também se relaciona a dimensões institucionais e organizacionais. Evidências indicam que mulheres ocupam, com frequência, posições estratégicas em organizações da sociedade civil, atuando na coordenação de voluntariado, captação de recursos e implementação de projetos sociais, o que contribui para a sustentabilidade dessas organizações (SALAMON, 2012; WIEPKING; MAAS, 2009). Essa participação amplia sua visibilidade e influência nas estruturas organizacionais, ao mesmo tempo em que fortalece a capacidade institucional de mobilizar recursos e garantir a continuidade das atividades sociais. Nesse contexto, a doação de tempo, trabalho voluntário e competências profissionais, frequentemente associada à doação monetária, pode ser interpretada como uma forma de capital social, na medida em que contribui para a

construção de redes de confiança, cooperação e reciprocidade, ampliando os efeitos da generosidade individual e promovendo maior resiliência organizacional (PUTNAM, 2000; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

A literatura internacional reforça a importância dessa perspectiva. Piper e Schnepf (2008) argumentam que diferenças de gênero na doação são parcialmente explicadas por desigualdades de renda e padrões de emprego, mas também por fatores culturais, sociais e psicológicos que moldam a percepção de responsabilidade e obrigação moral.

Evidências da literatura sugerem que mulheres tendem a internalizar normas sociais associadas ao cuidado, à empatia e à solidariedade, o que pode se traduzir em maior consistência e previsibilidade nas práticas de doação. Estudos experimentais e observacionais indicam, ainda, que mulheres respondem mais fortemente a apelos emocionais e comunitários em campanhas de arrecadação, enquanto homens tendem a ser mais influenciados por incentivos simbólicos, visibilidade pública e retornos reputacionais associados à doação (ECKEL; GROSSMAN, 2008; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

No Brasil, o protagonismo feminino nas doações articula-se à sua participação central em organizações religiosas e redes comunitárias, que funcionam como importantes estruturas de mobilização de recursos e capital social (PRANDI, 2001; GOHN, 2011). Essa atuação, agora potencializada por plataformas digitais de financiamento coletivo (FALCÃO, 2021), consolida a mulher como agente de solidariedade contínua. Reconhecer esse padrão é crucial para o desenvolvimento de políticas públicas e campanhas de engajamento mais eficazes e sensíveis às especificidades de gênero (BEKKERS; WIEPKING, 2011; SALAMON, 2012).

Nesse sentido, campanhas que enfatizam cuidado, impacto social e continuidade tendem a apresentar maior ressonância junto ao público feminino, enquanto estratégias que destacam visibilidade, reconhecimento público e inovação social podem ter maior apelo entre homens, conforme evidenciado por estudos experimentais sobre motivações pró-sociais (ECKEL; GROSSMAN, 2008;

OSTROWER, 1995). Esses insights são relevantes para otimizar estratégias de engajamento e maximizar o impacto social das iniciativas filantrópicas.

A análise de gênero na doação evidencia que práticas de solidariedade não são neutras, sendo atravessadas por relações de poder, normas sociais e construções culturais. A visibilidade do papel feminino permite reconhecer não apenas a dimensão econômica da doação, mas também suas implicações sociais, morais e institucionais (PUTNAM, 2000; GOHN, 2011).

Mulheres podem ser interpretadas como mediadoras de solidariedade, articulando recursos, redes e instituições que sustentam práticas sociais voltadas ao bem-estar coletivo, muitas vezes de forma pouco visível ou subvalorizada nas estatísticas tradicionais. Reconhecer essa contribuição é fundamental para uma compreensão mais abrangente e inclusiva do comportamento doador (BEKKERS; WIEPKING, 2011).

A variável gênero revela padrões consistentes no comportamento de doação, tanto no Brasil quanto internacionalmente. Evidências empíricas sugerem que mulheres apresentam maior frequência e diversidade de participação, combinando doações monetárias, bens e tempo, enquanto homens tendem a adotar padrões mais instrumentais, associados a reconhecimento social e estratégias reputacionais (ECKEL; GROSSMAN, 2008; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

A compreensão dessas dinâmicas é essencial para interpretar corretamente os dados da POF, desenvolver políticas públicas mais efetivas, estruturar campanhas de arrecadação e fortalecer organizações sociais, reconhecendo o papel central que as mulheres desempenham na manutenção e expansão da solidariedade no Brasil contemporâneo (IDIS, 2020; Einolf, 2011; Piper & Schnepf, 2008; Bourdieu, 2009).

2.6 RELIGIÃO, FÉ E MOTIVAÇÃO PARA DOAR

A religiosidade é um dos fatores mais consistentemente associados ao comportamento doador em diferentes contextos culturais. Diversos estudos destacam que pessoas religiosas tendem a doar mais, tanto para organizações religiosas quanto para causas sociais em geral, e que a participação em comunidades de fé aumenta a probabilidade de envolvimento em práticas de ajuda, voluntariado e contribuição financeira (Bekkers; Wiepking, 2011; Einolf, 2011).

A relação entre religiosidade e doação não se reduz ao cumprimento mecânico de normas doutrinárias, mas envolve processos de sociabilidade, construção de identidades morais e estilos de vida compartilhados no interior das tradições religiosas. A fé atua, portanto, como um mediador entre valores individuais, normas coletivas e práticas sociais concretas, influenciando a forma como os indivíduos interpretam e exercem a solidariedade (PUTNAM; CAMPBELL, 2010; BECKER; DUESENBERY; OKUN, 1964).

A motivação religiosa para a doação fundamenta-se em princípios morais transmitidos pelas doutrinas e práticas comunitárias, como caridade, compaixão e responsabilidade social, os quais são reforçados por rituais, ensinamentos e experiências coletivas nas congregações (BECKER; DUESENBERY; OKUN, 1964; STARK; FINKE, 2000).

No contexto cristão, a prática do dízimo institucionaliza a doação ao estabelecer regras formais de contribuição, integrando o ato de doar à disciplina religiosa e à rotina dos fiéis. Essa institucionalização contribui para a regularidade das doações e fortalece mecanismos de pertencimento e compromisso moral dentro das comunidades religiosas (IANNACCONE, 1998; STARK; FINKE, 2000).

Além disso, normas sociais implícitas e expectativas coletivas influenciam o comportamento doador, uma vez que a participação em comunidades de fé gera incentivos reputacionais e sanções sociais, ainda que informais, que moldam padrões de contribuição (IANNACCONE, 1998; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

Atividades religiosas, como cultos, missas e campanhas de arrecadação, funcionam como mecanismos de mobilização social e coordenação coletiva, combinando comunicação direta, normas sociais e incentivos morais para estimular a doação (PUTNAM; CAMPBELL, 2010).

No Brasil, o impacto da religião na cultura de doação é particularmente expressivo. A grande maioria da população se declara cristã, predominantemente católica ou evangélica, e uma parte das doações monetárias registradas na POF destina-se a instituições religiosas (IBGE, 2021).

A expressiva influência da religião nas doações no Brasil está enraizada em uma tradição histórica de assistência mediada por instituições religiosas, que remonta ao período colonial (Landim, 1998; Gohn, 2011). Essa herança faz com que a fé atue não apenas como motivação moral individual, mas também como estruturadora de redes de confiança e pertencimento, especialmente em contextos de ausência do Estado. Assim, a religiosidade conecta as dimensões individual e coletiva da solidariedade, operando como um mecanismo de capital simbólico e social que confere regularidade e estabilidade às práticas de doação (Bekkers; Wiepking, 2011).

3 ESTRATÉGIA EMPÍRICA PARA MEDIR OS FATORES QUE AFETAM AS DOAÇÕES NO BRASIL

3.1 OBJETIVOS DA ANÁLISE EMPÍRICA

A presente pesquisa tem como objetivo geral analisar o perfil das doações realizadas pelas famílias brasileiras, com base nos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2017-2018, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A partir dessa base, busca-se identificar os principais determinantes socioeconômicos, demográficos e culturais que influenciam a prática de doação no Brasil, compreendida aqui em seu sentido financeiro e institucionalizado.

Com base nos microdados da POF 2017-2018, busca-se:

- Caracterizar as famílias brasileiras doadoras com base em variáveis como renda, escolaridade, gênero, religião, localização e composição familiar;
- Caracterizar as famílias que recebem doações em termos de perfil socioeconômico, demográfico e regional;
- Investigar os fatores que influenciam a probabilidade de uma família realizar doações;
- Avaliar a distribuição regional das doações e seus padrões associados à desigualdade socioeconômica;
- Estimar modelos econométricos que expliquem a relação entre características dos domicílios e o valor das doações realizadas.

3.2 A PESQUISA DE ORÇAMENTOS FAMILIARES (POF)

A Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), constitui uma das principais bases de

dados sobre consumo, renda e despesas das famílias brasileiras, sendo utilizada, entre outros fins, para a atualização dos índices de preços ao consumidor, como o IPCA.

A POF também fornece informações detalhadas sobre transferências correntes realizadas pelos domicílios, incluindo doações monetárias e em espécie, o que permite investigar empiricamente o comportamento pró-social no Brasil. Nesta dissertação, utilizam-se os microdados da POF 2017–2018, que abrangem aproximadamente 57.920 domicílios com representatividade nacional e regional, possibilitando análises socioeconômicas, demográficas e culturais associadas às práticas de doação.

O módulo de Transferências Monetárias Correntes Realizadas registra valores, frequência, tipo de doação e destinatários, permitindo distinguir transferências a indivíduos e a instituições formais, como igrejas e organizações da sociedade civil. Essa estrutura possibilita identificar padrões de solidariedade informal e formal, bem como heterogeneidades por renda, região, escolaridade, gênero e religião.

A coleta ao longo de 12 meses reduz vieses sazonais e permite analisar regularidade e consistência das doações. Além disso, a POF inclui informações sobre renda e consumo, possibilitando investigar a relação entre capacidade econômica e comportamento doador, considerando também fatores socioculturais, como gênero e religiosidade (ANDREONI, 1990; EINOLF, 2011; BEKKERS; WIEPKING, 2011).

A abrangência nacional da POF permite análises regionais e a identificação de formas monetárias e não monetárias de solidariedade, ampliando a compreensão da cultura de doação no Brasil. Assim, a POF 2017–2018 constitui uma base robusta para examinar quem doa, quanto doa, a quem doa e em quais modalidades, integrando dimensões econômicas, sociais e culturais do comportamento pró-social.

3.3 ESTRATÉGIA DE SELEÇÃO E ORGANIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS

Para a análise empírica, foram selecionadas variáveis relevantes presentes na POF, que permitem testar as hipóteses formuladas a partir do referencial teórico. As variáveis foram agrupadas conforme os seguintes eixos:

Variáveis dependentes

- Valor anual de doações monetárias e não monetárias realizadas pelo domicílio (variável contínua);
- Probabilidade de o domicílio realizar ao menos uma doação monetária ou não monetária no período (variável binária: doador/não doador);

Variáveis independentes

- Socioeconômicas: renda familiar total, escolaridade do responsável pelo domicílio, situação de ocupação, classe de consumo (definida por faixas de rendimento).
- Demográficas: sexo e idade do responsável pelo domicílio, número de moradores, presença de crianças e idosos.
- Geográficas: região, área (urbana/rural), unidade da federação.

As variáveis contínuas serão transformadas em categorias, quando necessário, para facilitar a análise comparativa. Também será construída uma tipologia de doadores de acordo com o destino das doações: instituições religiosas, instituições civis e indivíduos. De forma análoga, será possível distinguir domicílios que recebem principalmente de instituições, de redes familiares ou de redes comunitárias.

3.4 TÉCNICAS DE TRATAMENTO E ANÁLISE DE DADOS

A análise dos dados da POF de 2017-2018 requer uma etapa prévia de tratamento e organização dos microdados, com vistas à extração das variáveis de

interesse, à limpeza de registros inconsistentes e à construção de indicadores sintéticos. O banco de dados da POF encontra-se disponibilizado em formato de microdados pelo IBGE e será manipulado com o auxílio do software SAS, por meio do qual serão realizadas as análises estatísticas e econométricas.

Inicialmente, será feita uma revisão dos dados, excluindo-se domicílios com informações incompletas ou inconsistentes sobre renda, transferências monetárias ou composição domiciliar. Também serão tratados outliers nas variáveis de valor de doação realizada e recebida por meio de técnicas como análise de quartis e limitação por percentis (winsorização), de forma a reduzir a influência de valores extremos sem eliminar observações válidas.

Na sequência, será realizada uma análise descritiva dos dados, com o objetivo de identificar os principais padrões de doação segundo diferentes grupos sociais. Serão utilizadas medidas de tendência central (média, mediana) e de dispersão (desvio padrão, coeficiente de variação), além de proporções relativas, tabelas de frequência e gráficos comparativos, permitindo traçar um panorama inicial do comportamento doador e recebedor no Brasil. Essa etapa incluirá a análise da distribuição das doações segundo:

- Faixas de renda;
- Região geográfica;
- Sexo do responsável pelo domicílio;
- Grau de escolaridade;
- Tipo de instituição beneficiada;
- Forma de doação (informal versus institucionalizada).

Para a análise inferencial, serão estimados três modelos logit, que têm como variáveis dependentes a probabilidade de o domicílio: (1) realizar qualquer doação; (2) realizar doação de produtos; e (3) realizar doação monetária.

3.5 LIMITAÇÕES DA BASE DE DADOS E DO MÉTODO

Embora a POF de 2017-2018 represente uma das mais abrangentes e detalhadas fontes de dados sobre condições de vida e padrões de consumo das famílias brasileiras, sua utilização para a análise do comportamento de doação apresenta limitações que merecem ser explicitadas.

Em primeiro lugar, a dimensão da doação captada pela pesquisa é parcial. O questionário registra com precisão as transferências monetárias correntes realizadas e recebidas, e a informação sobre forma de aquisição permite identificar alguns casos de bens obtidos por doação. No entanto, muitas doações em espécie (como alimentos preparados, cuidados, serviços voluntários ou pequenas transferências informais) não são registradas de maneira sistemática. Assim, parcela importante da cultura de solidariedade no Brasil que assume formas simbólicas ou não monetárias permanece sub-representada nos dados.

Além disso, as variáveis de doações não permitem identificar de forma precisa a motivação subjetiva do domicílio, tampouco o vínculo social com o destinatário. Não é possível distinguir, por exemplo, se uma transferência foi percebida como obrigação familiar, estratégia econômica ou expressão de altruísmo. Isso impede a diferenciação analítica entre doações altruístas, estratégicas ou obrigatórias, que podem ter origens motivacionais distintas, embora apareçam no banco de dados como operações formalmente equivalentes.

Outro aspecto relevante diz respeito à possível subdeclaração de doações. Estudos sobre pesquisas domiciliares indicam que transferências voluntárias de caráter filantrópico são, por vezes, omitidas por esquecimento, subestimação ou desconhecimento do respondente principal especialmente em lares com múltiplos doadores ou onde a decisão de doar não é centralizada. Esse tipo de viés tende a afetar tanto doações monetárias quanto parte das doações em espécie identificáveis pela forma de aquisição.

Do ponto de vista metodológico, a estratégia de análise proposta baseada em modelos de regressão logística e linear permite captar correlações entre variáveis,

mas não estabelece relações causais diretas. Embora os modelos controlem estatisticamente alguns fatores observáveis, permanece o risco de viés de variável omitida, sobretudo no que se refere a disposições subjetivas, valores culturais e crenças pessoais, que não são mensurados pela POF.

Ademais, não se recorre aqui a técnicas de balanceamento como o propensity score matching (PSM), o que limita a capacidade de aproximar os resultados de um cenário quase experimental em que doadores e não doadores fossem comparáveis em todos os demais atributos observáveis.

Apesar dessas limitações, a POF permanece como fonte privilegiada para o estudo das doações no Brasil, em razão de sua abrangência nacional, do detalhamento das despesas familiares e da representatividade estatística, características que a tornam uma base empírica sólida e compatível com os objetivos desta pesquisa.

As escolhas de variáveis, estratégias de modelagem e tratamento dos dados dialogam com a literatura empírica recente sobre doações, que será discutida no capítulo seguinte, de modo a situar esta dissertação em relação a estudos internacionais e nacionais que utilizaram bases amostrais e métodos econométricos semelhantes.

4 FUNDAMENTAÇÃO EMPÍRICA

Este capítulo tem como objetivo revisar criticamente os principais estudos empíricos sobre o comportamento de doação, com ênfase em pesquisas que utilizaram bases de dados quantitativos e métodos econométricos semelhantes aos adotados nesta dissertação. São examinados trabalhos que analisam a propensão a doar, os determinantes do valor doado e os perfis socioeconômicos de doadores e donatários, tanto em perspectiva internacional quanto no contexto brasileiro.

A partir dessa revisão, buscam-se identificar lacunas na literatura que justificam o uso dos microdados da POF de 2017-2018 e a estimação de modelos logit para estudar o perfil das doações no Brasil, em diálogo direto com a estratégia empírica delineada no capítulo 3.

4.1 ESTUDOS EMPÍRICOS SOBRE DOAÇÕES NO CONTEXTO INTERNACIONAL

A literatura internacional sobre doações monetárias e comportamento altruísta é extensa e relativamente consolidada, combinando abordagens da sociologia, da ciência política, da psicologia social e da economia. Há, de um lado, estudos voltados aos motivadores psicológicos e morais da generosidade; de outro, análises econométricas que investigam a associação entre características socioeconômicas, inserção em redes sociais e probabilidade de doar.

Bekkers e Wiepking (2011) propõem uma síntese influente dessa produção ao sistematizar mecanismos que influenciam a decisão de doar, como consciência da necessidade, solicitação direta, avaliação de custos e benefícios, valores altruístas, reputação, normas sociais, eficácia percebida das organizações e incentivos fiscais. Esses mecanismos têm sido testados em bases de dados representativas de países como Estados Unidos, Holanda e Canadá, por meio de modelos de regressão que relacionam renda, escolaridade, participação religiosa, capital social e características demográficas à propensão a doar e ao valor doado.

Estudos empíricos com dados longitudinais e amostras nacionais, como os reunidos por Andreoni (2006) e o trabalho de Brown e Ferris (2007), mostram que renda e escolaridade apresentam associação positiva robusta com a probabilidade de doar, mas que a participação em igrejas, organizações comunitárias e associações civis também exerce papel relevante na explicação das doações. Esses trabalhos exploram justamente o tipo de estrutura de modelo que será utilizado nesta dissertação: funções de probabilidade condicionais às características dos indivíduos e dos domicílios, estimadas por métodos de regressão.

Há ainda um corpo expressivo de pesquisas que enfatiza o papel do gênero, da cultura e das formas de religiosidade na decisão de doar. Wuthnow (1991) discute como diferentes tradições religiosas organizam expectativas de compromisso moral e práticas de generosidade, enquanto Einolf (2011) analisa como gênero, identidade religiosa e engajamento em redes de voluntariado se articulam na explicação do comportamento doador. Esse conjunto de evidências orienta a inclusão, nesta dissertação, de variáveis como gênero, religião e participação em instituições religiosas entre os determinantes testados nos modelos.

Para compreender os fatores que influenciam a decisão de realizar ou receber doações, estimou-se um modelo logit por máxima verossimilhança.

4.2 ESTUDOS EMPÍRICOS SOBRE DOAÇÕES NO BRASIL

No contexto brasileiro, a produção empírica baseada em grandes inquéritos domiciliares ainda é relativamente recente, embora tenha se ampliado nas últimas duas décadas. Um marco importante é o estudo do Ipea (2011), que utilizou dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) para analisar doações para organizações da sociedade civil. O trabalho mostrou que a prática de doações monetárias é fortemente influenciada por renda, escolaridade, idade e participação religiosa, com maior probabilidade de doar entre mulheres, pessoas com mais de 40 anos, maior escolaridade e renda superior à média nacional.

Pesquisas posteriores buscaram aprofundar essa caracterização. Giacomini e Schabbach (2019) analisam a filantropia individual a partir de inquéritos específicos, destacando o peso da confiança nas instituições, o papel da fé religiosa e a importância das campanhas de mídia na mobilização de recursos.

Já Silva e Melo (2020), utilizando modelos logit aplicados a dados amostrais, confirmam que muitos dos determinantes identificados em países desenvolvidos como renda, escolaridade e participação em organizações religiosas também se verificam no Brasil, ainda que em um ambiente marcado por elevada informalidade nas práticas de doação e forte presença de doações diretas a indivíduos.

Mais recentemente, a Pesquisa Doação Brasil (IDIS, 2022) passou a oferecer um retrato detalhado do doador individual brasileiro, estimando proporções de doadores, montantes doados, causas preferenciais e perfis sociodemográficos. Os resultados indicam crescimento da visibilidade da cultura de doação em momentos de crise como durante a pandemia de COVID-19, mas também revelam que as doações continuam concentradas em segmentos de maior renda e escolaridade, com diferenças significativas por região, canal de doação (formal versus informal) e vínculo religioso. Esses achados reforçam a necessidade de utilizar bases amostrais amplas e representativas, como a POF, para investigar de forma mais sistemática a relação entre estrutura socioeconômica e padrões de doação no país.

A análise descritiva a seguir detalha os valores monetários e o peso das doações no orçamento, permitindo qualificar os padrões de probabilidade identificados no modelo Logit.

4.3 LACUNAS E LIMITAÇÕES NOS ESTUDOS EXISTENTES

Apesar dos avanços, a literatura empírica sobre doações no Brasil apresenta lacunas importantes. A maior parte dos estudos trabalha com bases específicas de *survey*, muitas vezes com amostras não probabilísticas ou concentradas em grandes centros urbanos, o que limita a generalização dos resultados. A PNAD e outras

pesquisas domiciliares foram utilizadas apenas de modo pontual; a POF, em particular, permanece subexplorada como fonte de informação sobre transferências voluntárias.

Do ponto de vista metodológico, predomina um uso ainda tímido de modelos econométricos mais estruturados. Muitos trabalhos se restringem a análises descritivas ou a regressões simplificadas, sem explorar plenamente interações entre variáveis e diferenças regionais ou interseccionais. Há poucos estudos que investiguem sistematicamente variações de comportamento de doação segundo combinações de gênero, raça, religião, faixa de renda e território, o que dificulta compreender como desigualdades pré-existentes são reproduzidas ou atenuadas pela circulação privada de recursos.

Além disso, nem sempre há uma articulação consistente entre o referencial teórico que discute altruísmo, reciprocidade, capital social ou cultura de dádiva e a forma como as variáveis são operacionalizadas nos modelos empíricos. Em muitos casos, conceitos complexos são reduzidos a indicadores únicos, sem que se explicita claramente quais dimensões estão sendo captadas e quais ficam de fora. Essa distância entre teoria e mensuração fragiliza a interpretação dos resultados e dificulta o diálogo com a literatura internacional.

4.4 RELEVÂNCIA DA PRESENTE PESQUISA

Recentes pesquisas nacionais revelam mudanças importantes no comportamento do doador brasileiro, indicando tanto crescimento nos valores doados quanto desafios na frequência e fidelização das contribuições.

A pesquisa do IDIS (2024), Tabela 1, revelou mudanças no perfil do doador em termos demográficos e socioeconômicos:

- **Taxa de doação alta:** Cerca de 78% dos brasileiros com mais de 18 anos fizeram algum tipo de doação (dinheiro, bens ou tempo) em 2024.
- **Igualdade de gênero:** Homens e mulheres doam com taxas semelhantes, o que aponta para um equilíbrio entre os gêneros no engajamento filantrópico.

- **Faixa etária predominante:** A maior incidência de doadores está na faixa entre 30 e 49 anos, grupo com maior estabilidade econômica.
- **Educação e renda:** Pessoas com ensino superior têm maior propensão a doar (57%), e as faixas de renda mais elevadas contribuíram de forma mais expressiva.
-

Tabela 1 Perfil Demográfico dos Doadores no Brasil (2024)

Característica	Percentual
Homens e Mulheres que doam	Equivalente nos dois gêneros
Adultos (30–49 anos)	Maior faixa de doadores
Ensino superior	57% doam regularmente
Doações em famílias de renda maior	Maior volume econômico

Fonte: Pesquisa Doação Brasil 2024 IDIS/Ipsos

Os motivos que levam os brasileiros a doar também passam por fatores emocionais, solidários e ligados à confiança (IDIS, 2024):

- Solidariedade e senso de comunidade são frequentemente citados como fatores motivadores.
- Doações em resposta a situações emergenciais (enchentes, secas, incêndios) foram um destaque em 2024, com 50% da população dizendo ter doado em emergências.
- Barreiras

Um dos principais entraves ao aumento e à fidelização de doadores é a confiança nas instituições (IDIS, 2024). Aproximadamente 49% dos doadores relatam que deixaram de doar após notícias negativas sobre organizações. Apenas 30% acreditam que a maioria das ONGs é confiável, o que representa um desafio central para o terceiro setor.

Esses dados mostram que a credibilidade institucional é um fator-chave na construção de um ambiente sustentável de doação. A análise temporal das doações no Brasil aponta para um crescimento consistente, mas também para mudanças qualitativas no modo como as pessoas se engajam, como pode ser visto na Tabela 2.

Tabela 2 Volume de Doações Individuais no Brasil (em bilhões de R\$)

Ano	Doações Individuais (R\$ Bilhões)
2015	(dados antigos) ≈ R\$ 13,7*
2022	R\$ 14,8**
2024	R\$ 24,3

Fonte: Pesquisa Doação Brasil 2024 IDIS/Ipsos

Apesar do aumento dos valores, há sinais de que a frequência de doações diminuiu, e os doadores estão cada vez mais criteriosos em suas escolhas. Com políticas públicas voltadas à transparência institucional, educação social e inovação tecnológica, o Brasil pode ampliar não só os números, mas também a profundidade do impacto social gerado pelas doações.

5 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS

O presente capítulo apresenta os resultados da estatística descritiva dos dados da POF de 2017-2018 pertinentes ao presente estudo. Informações sobre a renda, gênero, regiões e raça são aqui apresentados.

5.1 RENDA E DOAÇÕES

Na Tabela 3 é possível ver a distribuição das doações realizadas e doações recebidas por faixa de renda per capita (em salários-mínimos-SM). Os dados mostram uma aparente relação entre o nível de renda familiar per capita e valor absoluto das doações: o valor médio doado cresce substancialmente conforme o crescimento da renda familiar, atingindo R\$ 946,40 mensais numa das faixas mais altas (16 SM). No entanto, ao estimar a percentagem(%) da renda doada, observa-se que as famílias mais pobres (até 0,5 SM) destinam uma parcela maior de sua renda (1,45%) do que a classe média (1,19% a 1,34%), sendo superadas apenas pela penúltima classe de renda (7,54%).

Essa característica sugere que, para os mais pobres, a doação representa um esforço orçamentário proporcionalmente mais oneroso, possivelmente ligado a redes de solidariedade e sobrevivência mútua. Já nas faixas mais altas, a doação assume um caráter de "luxo" ou responsabilidade social, viabilizada pelo excedente financeiro.

Pelo lado do recebimento, a dependência é evidente nas faixas baixas: para quem vive com até meio salário-mínimo per capita, as doações recebidas representam, em média, impressionantes 36,64% da renda familiar per capita, evidenciando o papel crucial da solidariedade privada na composição do sustento dessas famílias. Nota-se que grande parte das doações recebidas em produtos, 36,27%, e uma parte pequena em dinheiro, 0,36%.

Tabela 3 – Doações recebidas e realizadas por estrato de renda familiar per capita no Brasil conforme os microdados da POF de 2017-2018 (continua)

Estratos de renda (SM)	Número de observações	Variáveis	Média (R\$)
0,5	9754	Renda familiar per capita	301,52
		Doação recebida	110,46
		Doação recebida em dinheiro	1,10
		Doação recebida em produto	109,36
		Doação realizada	4,38
		Doação realizada sem igreja	4,37
		Doação realizada em dinheiro	0,55
		Doação realizada em produtos	3,82
1	14289	Renda familiar per capita	705,67
		Doação recebida	135,87
		Doação recebida em dinheiro	1,35
		Doação recebida em produto	134,52
		Doação realizada	8,95
		Doação realizada sem igreja	8,93
		Doação realizada em dinheiro	1,34
		Doação realizada em produtos	7,60
1,5	11563	Renda familiar per capita	1175,18
		Doação recebida	148,30
		Doação recebida em dinheiro	1,13
		Doação recebida em produto	147,17
		Doação realizada	16,67
		Doação realizada sem igreja	16,62
		Doação realizada em dinheiro	2,34
		Doação realizada em produtos	14,33
2	7160	Renda familiar per capita	1648,14
		Doação recebida	167,65
		Doação recebida em dinheiro	1,40
		Doação recebida em produto	166,25
		Doação realizada	21,16
		Doação realizada sem igreja	21,07
		Doação realizada em dinheiro	2,77
		Doação realizada em produtos	18,39
3	7052	Renda familiar per capita	2311,20
		Doação recebida	137,84
		Doação recebida em dinheiro	2,40
		Doação recebida em produto	135,44
		Doação realizada	27,54

		Doação realizada sem igreja	27,45
		Doação realizada em dinheiro	4,06
		Doação realizada em produtos	23,48
3,5	1812	Renda familiar per capita	3096,57
		Doação recebida	153,97
		Doação recebida em dinheiro	1,26
		Doação recebida em produto	152,71
		Doação realizada	43,17
		Doação realizada sem igreja	43,04
		Doação realizada em dinheiro	5,55
		Doação realizada em produtos	37,62
4	1260	Renda familiar per capita	3568,18
		Doação recebida	110,64
		Doação recebida em dinheiro	1,55
		Doação recebida em produto	109,08
		Doação realizada	36,45
		Doação realizada sem igreja	36,40
		Doação realizada em dinheiro	8,71
		Doação realizada em produtos	27,74
5	1550	Renda familiar per capita	4228,53
		Doação recebida	240,23
		Doação recebida em dinheiro	2,05
		Doação recebida em produto	238,18
		Doação realizada	57,00
		Doação realizada sem igreja	56,75
		Doação realizada em dinheiro	10,15
		Doação realizada em produtos	46,84
6	925	Renda familiar per capita	5205,17
		Doação recebida	80,05
		Doação recebida em dinheiro	3,19
		Doação recebida em produto	76,86
		Doação realizada	62,87
		Doação realizada sem igreja	62,83
		Doação realizada em dinheiro	8,67
		Doação realizada em produtos	54,20
8	1035	Renda familiar per capita	6518,37
		Doação recebida	193,23
		Doação recebida em dinheiro	7,43
		Doação recebida em produto	185,80
		Doação realizada	46,96
		Doação realizada sem igreja	46,91

		Doação realizada em dinheiro	12,43
		Doação realizada em produtos	34,53
11	762	Renda familiar per capita	8841,88
		Doação recebida	121,39
		Doação recebida em dinheiro	7,37
		Doação recebida em produto	114,02
		Doação realizada	177,64
		Doação realizada sem igreja	177,47
		Doação realizada em dinheiro	21,19
		Doação realizada em produtos	156,44
16	461	Renda familiar per capita	12559,84
		Doação recebida	240,86
		Doação recebida em dinheiro	38,07
		Doação recebida em produto	202,79
		Doação realizada	946,40
		Doação realizada sem igreja	946,18
		Doação realizada em dinheiro	18,76
		Doação realizada em produtos	927,65
16,1	416	Renda familiar per capita	25715,08
		Doação recebida	113,14
		Doação recebida em dinheiro	27,66
		Doação recebida em produto	85,47
		Doação realizada	158,79
		Doação realizada sem igreja	158,76
		Doação realizada em dinheiro	32,60
		Doação realizada em produtos	126,18

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF de 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra

5.2 DOAÇÕES POR GÊNERO

A Tabela 4 apresenta os valores médios de doação e recebimento segundo o gênero da pessoa de referência do domicílio. Os dados sugerem nuances importantes sobre os padrões de doação entre domicílios chefiados por homens e mulheres. Em termos absolutos, os domicílios com chefia masculina apresentam valores médios de doação superiores, estimados em R\$ 33,32 enquanto os domicílios com chefia feminina registram média de R\$ 20,71.

Tabela 4 – Doações por gênero chefe do domicílio segundo os microdados da POF de 2017-2018

Gênero do chefe da família	Variável	Média (R\$)
Homem	Renda familiar per capita	2300,91
	Doação recebida	126,39
	Doação Recebida em dinheiro	2,41
	Doação recebida em produto	123,99
	Doação realizada	33,32
	Doação realizada sem igreja	33,24
	Doação em dinheiro	3,78
	Doação realizada em produtos	29,54
Mulher	Renda familiar per capita	2048,66
	Doação recebida	127,55
	Doação Recebida em dinheiro	2,99
	Doação recebida em produto	124,56
	Doação realizada	20,71
	Doação realizada sem igreja	20,68
	Doação em dinheiro	3,28
	Doação realizada em produtos	17,43

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra

A diferença nos valores absolutos de doação é consistente com a persistente desigualdade salarial de gênero no mercado de trabalho brasileiro, que confere aos homens maior capacidade financeira para doações monetárias mais elevadas (Piper; Schnepf, 2008). No entanto, a similaridade nos valores recebidos (R\$ 126,39 e R\$ 127,55) sugere que as mulheres acessam as redes de solidariedade com frequência semelhante, possivelmente mobilizando laços familiares e comunitários como estratégia de mitigação de restrições econômicas (Einolf, 2011). Esse padrão aponta para papéis de gênero distintos na economia da dívida no que se refere ao comportamento doador.

5.3 VISÃO DAS DOAÇÕES NO BRASIL

Para complementar a análise, examinam-se as disparidades regionais, que, no Brasil, frequentemente se sobrepõem às desigualdades de renda.

A distribuição geográfica das doações, **Tabela 5**, reflete a concentração de riqueza no país. O Distrito Federal e São Paulo lideram com os maiores valores médios doados, enquanto estados do Norte e Nordeste, como Acre e Ceará, figuram nas últimas posições. Esse "mapa" das doações espelha as desigualdades regionais: onde a renda é maior, a capacidade de doar valores monetários é ampliada. Curiosamente, a Bahia aparece como um *outlier* positivo entre os maiores doadores, o que pode indicar fatores culturais ou religiosos específicos influenciando a prática local.

Tabela 5– Doações recebidas e realizadas por Unidade da Federação do Brasil

(Continua)

Unidade da Federação	Variável	Média (R\$)
Acre	Renda familiar per capita	1451,05
	Doação recebida	99,08
	Doação Recebida em dinheiro	2,71
	Doação recebida em produto	96,37
	Doação realizada	8,22
	Doação realizada sem igreja	8,22
	Doação em dinheiro	4,07
	Doação realizada em produtos	4,15
Alagoas	Renda familiar per capita	1037,38
	Doação recebida	85,38
	Doação Recebida em dinheiro	1,71
	Doação recebida em produto	83,67
	Doação realizada	8,03
	Doação realizada sem igreja	8,00
	Doação em dinheiro	1,73
	Doação realizada em produtos	6,30
Amapá	Renda familiar per capita	1433,92
	Doação recebida	86,17
	Doação Recebida em dinheiro	1,57
	Doação recebida em produto	84,60

	Doação realizada	9,30
	Doação realizada sem igreja	9,30
	Doação em dinheiro	5,00
	Doação realizada em produtos	4,31
Amazonas	Renda familiar per capita	1343,31
	Doação recebida	64,51
	Doação Recebida em dinheiro	0,56
	Doação recebida em produto	63,94
	Doação realizada	6,49
	Doação realizada sem igreja	6,48
	Doação em dinheiro	1,67
	Doação realizada em produtos	4,82
Bahia	Renda familiar per capita	1570,51
	Doação recebida	119,39
	Doação Recebida em dinheiro	1,88
	Doação recebida em produto	117,51
	Doação realizada	30,66
	Doação realizada sem igreja	30,65
	Doação em dinheiro	3,53
	Doação realizada em produtos	27,13
Ceara	Renda familiar per capita	1258,06
	Doação recebida	94,74
	Doação Recebida em dinheiro	3,33
	Doação recebida em produto	91,40
	Doação realizada	11,49
	Doação realizada sem igreja	11,48
	Doação em dinheiro	2,11
	Doação realizada em produtos	9,38
Distrito Federal	Renda familiar per capita	5069,88
	Doação recebida	151,41
	Doação Recebida em dinheiro	2,08
	Doação recebida em produto	149,33
	Doação realizada	44,50
	Doação realizada sem igreja	44,49
	Doação em dinheiro	10,71
	Doação realizada em produtos	33,79
Espírito Santo	Renda familiar per capita	2122,08
	Doação recebida	89,96
	Doação Recebida em dinheiro	0,87
	Doação recebida em produto	89,09
	Doação realizada	14,90
	Doação realizada sem igreja	14,89

	Doação em dinheiro	2,71
	Doação realizada em produtos	12,19
Goiás	Renda familiar per capita	2178,16
	Doação recebida	176,75
	Doação Recebida em dinheiro	0,90
	Doação recebida em produto	175,85
	Doação realizada	22,18
	Doação realizada sem igreja	22,18
	Doação em dinheiro	2,86
	Doação realizada em produtos	19,32
Maranhão	Renda familiar per capita	958,74
	Doação recebida	81,97
	Doação Recebida em dinheiro	0,91
	Doação recebida em produto	81,06
	Doação realizada	16,64
	Doação realizada sem igreja	16,63
	Doação em dinheiro	4,13
	Doação realizada em produtos	12,51
Mato Grosso	Renda familiar per capita	1983,93
	Doação recebida	148,13
	Doação Recebida em dinheiro	1,85
	Doação recebida em produto	146,28
	Doação realizada	24,31
	Doação realizada sem igreja	24,19
	Doação em dinheiro	6,89
	Doação realizada em produtos	17,42
Mato Grosso do Sul	Renda familiar per capita	2202,33
	Doação recebida	236,18
	Doação Recebida em dinheiro	2,06
	Doação recebida em produto	234,12
	Doação realizada	29,92
	Doação realizada sem igreja	29,85
	Doação em dinheiro	6,80
	Doação realizada em produtos	23,13
Minas Gerais	Renda familiar per capita	2068,55
	Doação recebida	152,58
	Doação Recebida em dinheiro	4,09
	Doação recebida em produto	148,49
	Doação realizada	26,98
	Doação realizada sem igreja	26,90
	Doação em dinheiro	3,59
	Doação realizada em produtos	23,40

Pará	Renda familiar per capita	1155,18
	Doação recebida	65,39
	Doação Recebida em dinheiro	1,31
	Doação recebida em produto	64,08
	Doação realizada	12,58
	Doação realizada sem igreja	12,58
	Doação em dinheiro	2,12
	Doação realizada em produtos	10,46
Paraíba	Renda familiar per capita	1293,28
	Doação recebida	91,07
	Doação Recebida em dinheiro	1,76
	Doação recebida em produto	89,32
	Doação realizada	14,63
	Doação realizada sem igreja	14,63
	Doação em dinheiro	4,46
	Doação realizada em produtos	10,17
Paraná	Renda familiar per capita	2286,13
	Doação recebida	99,28
	Doação Recebida em dinheiro	2,85
	Doação recebida em produto	96,43
	Doação realizada	41,22
	Doação realizada sem igreja	41,17
	Doação em dinheiro	3,24
	Doação realizada em produtos	37,98
Pernambuco	Renda familiar per capita	1518,77
	Doação recebida	141,71
	Doação Recebida em dinheiro	2,37
	Doação recebida em produto	139,34
	Doação realizada	14,32
	Doação realizada sem igreja	14,27
	Doação em dinheiro	4,43
	Doação realizada em produtos	9,89
Piauí	Renda familiar per capita	1261,82
	Doação recebida	76,16
	Doação Recebida em dinheiro	1,31
	Doação recebida em produto	74,85
	Doação realizada	8,21
	Doação realizada sem igreja	8,20
	Doação em dinheiro	1,98
	Doação realizada em produtos	6,23
Rio Grande do Norte	Renda familiar per capita	1478,73
	Doação recebida	157,41

	Doação Recebida em dinheiro	2,44
	Doação recebida em produto	154,97
	Doação realizada	31,75
	Doação realizada sem igreja	31,73
	Doação em dinheiro	4,32
	Doação realizada em produtos	27,43
Rio Grande do Sul	Renda familiar per capita	2787,02
	Doação recebida	140,65
	Doação Recebida em dinheiro	10,49
	Doação recebida em produto	130,16
	Doação realizada	29,93
	Doação realizada sem igreja	29,53
	Doação em dinheiro	5,15
	Doação realizada em produtos	24,78
Rio de Janeiro	Renda familiar per capita	2397,52
	Doação recebida	65,37
	Doação Recebida em dinheiro	1,06
	Doação recebida em produto	64,31
	Doação realizada	28,91
	Doação realizada sem igreja	28,89
	Doação em dinheiro	1,66
	Doação realizada em produtos	27,25
Rondônia	Renda familiar per capita	1465,18
	Doação recebida	103,21
	Doação Recebida em dinheiro	2,31
	Doação recebida em produto	100,90
	Doação realizada	9,89
	Doação realizada sem igreja	9,87
	Doação em dinheiro	3,09
	Doação realizada em produtos	6,81
Roraima	Renda familiar per capita	1692,16
	Doação recebida	34,43
	Doação Recebida em dinheiro	1,09
	Doação recebida em produto	33,34
	Doação realizada	3,28
	Doação realizada sem igreja	3,28
	Doação em dinheiro	0,08
	Doação realizada em produtos	3,20
Santa Catarina	Renda familiar per capita	2448,55
	Doação recebida	125,83
	Doação Recebida em dinheiro	1,38
	Doação recebida em produto	124,45

	Doação realizada	20,22
	Doação realizada sem igreja	20,07
	Doação em dinheiro	2,92
	Doação realizada em produtos	17,30
São Paulo	Renda familiar per capita	3032,44
	Doação recebida	162,44
	Doação Recebida em dinheiro	2,28
	Doação recebida em produto	160,16
	Doação realizada	42,42
	Doação realizada sem igreja	42,39
	Doação em dinheiro	4,02
	Doação realizada em produtos	38,40
Sergipe	Renda familiar per capita	1688,46
	Doação recebida	184,42
	Doação Recebida em dinheiro	3,01
	Doação recebida em produto	181,41
	Doação realizada	11,95
	Doação realizada sem igreja	11,90
	Doação em dinheiro	2,03
	Doação realizada em produtos	9,91
Tocantins	Renda familiar per capita	1177,59
	Doação recebida	29,97
	Doação Recebida em dinheiro	0,41
	Doação recebida em produto	29,56
	Doação realizada	29,25
	Doação realizada sem igreja	29,25
	Doação em dinheiro	1,16
	Doação realizada em produtos	28,09

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra.

Quando tomada a informação da raça ou cor do chefe da família, **Tabela 6**, um dado surpreendente se destaca: as famílias chefiadas por pessoas autodeclaradas pretas apresentam um dos maiores valores médios de doação, R\$ 39,45, o que representa 2,68% da renda familiar per capita, sendo superado, em valor absoluto, pelas famílias chefiadas por pessoas autodeclaradas amarelas, R\$ 46,90, mas esse valor representa uma parcela menor da renda dessas famílias, 1,20%.

Tabela 6– Doações médias por raça ou cor do chefe da família conforme os microdados da POF de 2017-2018 (Continua)

Raça/ cor	Variável	Média em (R\$)
Branca	Renda familiar per capita	3006.96
	Doação recebida	132.41
	Doação Recebida em dinheiro	4.11
	Doação recebida em produto	128.30
	Doação realizada	34.64
	Doação realizada sem igreja	34.55
	Doação em dinheiro	4.76
	Doação realizada em produtos	29.88
Preta	Renda familiar per capita	1474.72
	Doação recebida	124.71
	Doação Recebida em dinheiro	1.19
	Doação recebida em produto	123.51
	Doação realizada	39.45
	Doação realizada sem igreja	39.42
	Doação em dinheiro	2.42
	Doação realizada em produtos	37.03
Amarela	Renda familiar per capita	3921.33
	Doação recebida	165.44
	Doação Recebida em dinheiro	10.43
	Doação recebida em produto	155.01
	Doação realizada	46.90
	Doação realizada sem igreja	46.82
	Doação em dinheiro	2.04
	Doação realizada em produtos	44.86
Parda	Renda familiar per capita	1532.29
	Doação recebida	119.41
	Doação Recebida em dinheiro	1.43
	Doação recebida em produto	117.98
	Doação realizada	18.12
	Doação realizada sem igreja	18.09
	Doação em dinheiro	2.71
	Doação realizada em produtos	15.42
Indígena	Renda familiar per capita	1643.85
	Doação recebida	248.57
	Doação Recebida em dinheiro	1.20
	Doação recebida em produto	247.36
	Doação realizada	6.07
	Doação realizada sem igreja	6.07

Doação em dinheiro	2.28
Doação realizada em produtos	3.79

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra.

Os valores apresentados na Tabela 6 podem indicar a presença de redes de solidariedade intracomunitária mais ativas ou da importância de instituições religiosas (como igrejas evangélicas e de matriz africana) na mobilização de recursos dentro desse grupo demográfico. A população indígena, por sua vez, apresenta a menor média de doação realizada e a maior média de doações recebidas, R\$ 248,57, evidenciando sua condição de maior vulnerabilidade e dependência de transferências.

A análise por grandes regiões, **Tabela 7**, evidencia padrões estruturais de comportamento doador no país. Regiões com maior renda média familiar per capita apresentam valores mais elevados de doação realizada, confirmando a relação positiva entre renda e capacidade de doar.

Entretanto, mesmo nas regiões economicamente mais desenvolvidas, a doação recebida em produtos permanece relevante, o que indica que esse tipo de transferência não é exclusivo das regiões mais pobres. Tal resultado sugere que a doação em bens constitui um elemento estrutural do sistema de proteção social informal brasileiro.

Tabela 7– Doações médias por grande região

(Continua)

Região	Variável	Média (R\$)
Centro-Oeste	Renda familiar per capita	2668,81
	Doação recebida	176,24
	Doação Recebida em dinheiro	1,51
	Doação recebida em produto	174,73
	Doação realizada	28,01
	Doação realizada sem igreja	27,97
	Doação em dinheiro	5,80
	Doação realizada em produtos	22,20
Nordeste	Renda familiar per capita	1376,19
	Doação recebida	113,73
	Doação Recebida em dinheiro	2,11

	Doação recebida em produto	111,62
	Doação realizada	18,87
	Doação realizada sem igreja	18,85
	Doação em dinheiro	3,38
	Doação realizada em produtos	15,49
Norte	Renda familiar per capita	1271,12
	Doação recebida	67,70
	Doação Recebida em dinheiro	1,26
	Doação recebida em produto	66,45
	Doação realizada	12,05
	Doação realizada sem igreja	12,05
	Doação em dinheiro	2,20
	Doação realizada em produtos	9,85
Sudeste	Renda familiar per capita	2636,27
	Doação recebida	137,57
	Doação Recebida em dinheiro	2,40
	Doação recebida em produto	135,17
	Doação realizada	34,82
	Doação realizada sem igreja	34,78
	Doação em dinheiro	3,39
	Doação realizada em produtos	31,43
Sul	Renda familiar per capita	2520,24
	Doação recebida	121,73
	Doação Recebida em dinheiro	5,48
	Doação recebida em produto	116,25
	Doação realizada	31,83
	Doação realizada sem igreja	31,61
	Doação em dinheiro	3,91
	Doação realizada em produtos	27,91

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra

Segundo Lavinas (2015), a proteção social no Brasil combina políticas públicas, mercado e família, sendo a solidariedade privada um componente essencial, especialmente em contexto de desigualdade persistente. Os dados regionais reforçam essa interpretação ao mostrar que a doação em produtos atua como um amortecedor social em diferentes contextos regionais.

6 RESULTADOS DA ANÁLISE ECONOMÉTRICA PARA O PERFIL DAS DOAÇÕES

Os resultados da regressão apresentados na **Tabela 8** mostram o perfil doador brasileiro considerando todos os tipos de doações: em produtos e em dinheiro. A variável dependente é DOADOR (1 = Doador, 0 = Não Doador), e a amostra ponderada representa cerca de 69 milhões de domicílios, com todas as variáveis explicativas estimadas com nível de significância menor de 1%.

A variável $\ln_RFPC$ (logaritmo neperiano da renda familiar per capita) apresenta coeficiente positivo e altamente significativo. O *odds ratio* (OR), razão de probabilidade, estimado (OR = 1,772) indica que um aumento de 1% na renda familiar per capita está associado a um aumento expressivo na chance de doar. Esse resultado reforça a literatura econômica que aponta a renda como um dos principais determinantes da filantropia, sugerindo que maior capacidade financeira amplia a possibilidade de destinar recursos a doações sem comprometer o consumo básico.

A idade apresenta efeito positivo, embora de menor magnitude. Cada ano adicional de idade aumenta a chance de doar em aproximadamente 0,8% (OR = 1,008). Esse resultado sugere que o comportamento doador tende a se intensificar ao longo do ciclo de vida, possivelmente em função de maior estabilidade econômica, amadurecimento social e maior inserção em redes comunitárias.

De forma contraintuitiva, a escolaridade apresenta coeficiente negativo e estatisticamente significativo (OR = 0,991). Isso indica que níveis mais elevados de escolaridade estão associados a uma redução marginal na probabilidade de doar. Esse resultado pode refletir mudanças no tipo de engajamento social de indivíduos mais escolarizados, que podem optar por formas não monetárias de participação cívica (como voluntariado ou ativismo), ou ainda maior seletividade e desconfiança em relação às instituições receptoras de doações.

Tabela 8 – Determinantes da probabilidade de doar no Brasil (em dinheiro e produtos)

Variável	Parâmetro Estimado	Erro padrão	Pr > ChiSq
Intercepto	-6.3108	0.00329	<.0001
Ln RFPC	0.5724	0.000429	<.0001
Idade	0.00844	0.000022	<.0001
Escolaridade	-0.00903	0.000077	<.0001
Mulher	-0.0370	0.000590	<.0001
NPF	0.1632	0.000215	<.0001
Preto	0.0788	0.000982	<.0001
Pardo	0.0635	0.000679	<.0001
Amarelo	-0.1666	0.00330	<.0001
Indígena	-0.0132	0.00440	0.0026
Norte	-0.1783	0.00135	<.0001
Nordeste	0.4749	0.000750	<.0001
Sul	0.3039	0.000837	<.0001
Centro-Oeste	0.2579	0.00109	<.0001

Odds Ratio Estimates			
Variável	Point Estimate	95% Wald Confidence Limits	
Ln RFPC	1.772	1.771	1.774
Idade	1.008	1.008	1.009
Escolaridade	0.991	0.991	0.991
Mulher	0.964	0.963	0.965
NPF	1.177	1.177	1.178
Preto	1.082	1.080	1.084
Pardo	1.066	1.064	1.067
Amarelo	0.846	0.841	0.852
Indígena	0.987	0.978	0.995
Norte	0.837	0.835	0.839
Nordeste	1.608	1.606	1.610
Sul	1.355	1.353	1.357
Centro-Oeste	1.294	1.291	1.297

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF de 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra.

A variável mulher apresenta coeficiente negativo, indicando que mulheres têm probabilidade ligeiramente menor de doar em relação aos homens (OR = 0,964). Embora o efeito seja pequeno, ele é estatisticamente significativo. O número

de pessoas na família (NPF) também exerce um efeito positivo relevante sobre a probabilidade de doar (OR = 1,177), ou seja, famílias maiores apresentam maior propensão à doação, possivelmente refletindo maior exposição a redes sociais, religiosas ou comunitárias que incentivam práticas solidárias.

Para a raça ou cor, os resultados indicam diferenças significativa sem relação ao grupo de referência (brancos). As famílias chefiadas por pretos, com OR de 1,082, e pardos, com OR de 1,066, apresentam maior chance de doar que famílias chefiadas por brancos, enquanto famílias chefiadas por amarelos (OR = 0,846) e indígenas (OR = 0,987) apresentam menor probabilidade de realizar uma doação, seja monetária ou em produtos. Uma explicação a esses resultados sugere que fatores culturais, comunitários e de solidariedade intragrupo podem desempenhar papel relevante no comportamento doador, especialmente entre pretos e pardos.

Sobre a região geográfica, a análise mostrou que variáveis regionais evidenciam forte heterogeneidade territorial. Lembrando que a região base é a região Sudeste, as famílias da região Nordeste apresentam a maior chance de doação (OR = 1,608), seguidas das famílias da região Sul (OR = 1,355) e das famílias da região Centro-Oeste (OR = 1,294).

As famílias da região Norte apresentam menor probabilidade de doar (OR = 0,837), em relação à região de referência. Diferenças regionais podendo refletir aspectos institucionais, culturais e religiosos, bem como a presença de organizações sociais e redes de solidariedade mais estruturadas em determinadas regiões do país.

A **Tabela 9** apresenta os resultados para o perfil das doações em produtos. A renda apresenta coeficiente positivo e altamente significativo, OR = 1,520, o que indica que aumentos na renda familiar per capita elevam a probabilidade de doação de produtos, embora com magnitude inferior à observada para doações em geral. Esse resultado sugere que, apesar de a renda continuar sendo um fator relevante, a doação de produtos depende menos da capacidade financeira direta e mais de outros fatores, como disponibilidade de bens excedentes e práticas de consumo.

No tocante a idade, a variável apresentou razão de chances igual a 1,008, indicando que cada ano adicional de vida aumenta em aproximadamente 0,8% a

chance de realizar doações, mantidas constantes as demais variáveis do modelo. Embora o efeito marginal anual seja pequeno, seu impacto acumulado ao longo do ciclo de vida torna-se economicamente relevante. Ou seja, o resultado sugere um efeito positivo do ciclo de vida sobre a decisão de doar, possivelmente associado à maior estabilidade econômica e ao acúmulo de capital social ao longo do tempo.

A escolaridade também apresenta efeito negativo, ainda que de pequena magnitude (OR = 0,996). Isso sugere que níveis mais elevados de escolaridade estão associados a uma redução marginal na probabilidade de doar produto. Tal resultado pode indicar maior seletividade quanto ao destino dos bens ou preferência por outros tipos de engajamento social entre indivíduos mais escolarizados.

Diferentemente do observado nas doações de forma geral, a variável mulher apresenta coeficiente positivo e estatisticamente significativo (OR = 1,005), indicando que mulheres possuem ligeiramente maior probabilidade de doar produtos em relação aos homens. Embora o efeito seja pequeno, o resultado é consistente com a literatura que associa as mulheres a maior envolvimento em práticas domésticas, cuidado e gestão de bens, o que pode facilitar a doação de produtos.

O número de pessoas na família por sua vez, exerce efeito positivo relevante (OR = 1,065). Famílias maiores apresentam maior probabilidade de doar produtos, possivelmente devido à maior circulação de bens no domicílio e maior probabilidade de existência de itens excedentes.

Observam-se diferenças expressivas por raça e cor, pretos (OR = 1,323), pardos (OR = 1,107) e indígenas (OR = 1,163) apresentam maior chance de doar produtos. Amarelos apresentam probabilidade significativamente menor (OR = 0,689), em relação aos outros grupos. As variáveis regionais indicam maior probabilidade de doação de produto pelas famílias do Centro-Oeste (OR = 1,436), Norte (OR = 1,300), Sul (OR = 1,289) e Nordeste (OR = 1,233) do que as famílias do Sudeste.

Tabela 9– Estimativas para os determinantes de doação em produtos no Brasil

Variável	Parâmetro Estimado	Erro padrão	Pr > ChiSq
Intercepto	-6.3792	0.00656	<.0001
Ln RFPC	0.4189	0.000855	<.0001
Idade	-0.00398	0.000047	<.0001
Escolaridade	-0.00361	0.000165	<.0001
Mulher	0.00458	0.00125	0.0003
NPF	0.0628	0.000460	<.0001
Preto	0.2798	0.00199	<.0001
Pardo	0.1015	0.00145	<.0001
Amarelo	-0.3728	0.00786	<.0001
Indígena	0.1510	0.00893	<.0001
Norte	0.2621	0.00254	<.0001
Nordeste	0.2093	0.00163	<.0001
Sul	0.2538	0.00175	<.0001
Centro-Oeste	0.3619	0.00213	<.0001

Odds Ratio Estimates

Variável	Point Estimate	95% Wald Confidence Limits	
Ln RFPC	1.520	1.518	1.523
Idade	0.996	0.996	0.996
Escolaridade	0.996	0.996	0.997
Mulher	1.005	1.002	1.007
NPF	1.065	1.064	1.066
Preto	1.323	1.318	1.328
Pardo	1.107	1.104	1.110
Amarelo	0.689	0.678	0.699
Indígena	1.163	1.143	1.184
Norte	1.300	1.293	1.306
Nordeste	1.233	1.229	1.237
Sul	1.289	1.284	1.293
Centro-Oeste	1.436	1.430	1.442

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra.

Embora a doação monetária e a doação de produtos compartilhem alguns determinantes comuns, trata-se de práticas sociais distintas, influenciadas por combinações específicas de fatores econômicos, sociodemográficos e regionais. Como pode-se observar na **Tabela 10**, a renda, um determinante comum, com intensidades distintas, exerce efeito positivo e estatisticamente significativo em ambos

os modelos. No entanto, sua influência é substancialmente mais forte na doação monetária (OR = 1,772) do que na doação de produtos (OR = 1,520). Resultado que reforça a interpretação de que a doação em dinheiro está mais diretamente vinculada à capacidade econômica, enquanto a doação de produtos, embora também associada à renda, depende em maior medida da posse de bens excedentes e de padrões de consumo.

A idade apresenta resultados contrastantes nos dois modelos. Na doação monetária, a idade exerce efeito positivo, indicando que indivíduos mais velhos possuem maior propensão a doar dinheiro. Já na doação de produtos, o efeito é negativo, sugerindo maior participação de indivíduos mais jovens nesse tipo de prática solidária. Essa diferença aponta para a existência de padrões geracionais distintos de solidariedade, nos quais indivíduos mais jovens tendem a se engajar em práticas associadas ao reaproveitamento e à economia circular, enquanto indivíduos mais velhos privilegiam transferências monetárias.

A escolaridade por sua vez, apresenta coeficiente negativo e estatisticamente significativo em ambos os modelos, ainda que com magnitudes reduzidas. Esse resultado sugere que níveis mais elevados de escolaridade não se traduzem automaticamente em maior propensão à doação, seja monetária ou de produtos. Tal evidência pode indicar que indivíduos mais escolarizados adotam formas alternativas de engajamento social, como voluntariado, ativismo ou apoio institucional não monetário, reforçando a ideia de que a doação é apenas uma entre várias formas possíveis de participação cívica.

Tabela 10– Estimativas para os determinantes de doação em dinheiro

Variável	Parâmetro Estimado	Erro padrão	Pr > ChiSq
Intercepto	-6.6105	0.00343	<.0001
Ln RFPC	0.5785	0.000446	<.0001
Idade	0.0101	0.000023	<.0001
Escolaridade	-0.0103	0.000080	<.0001
Mulher	-0.0525	0.000617	<.0001
NPF	0.1753	0.000224	<.0001
Preto	0.0259	0.00104	<.0001
Pardo	0.0485	0.000709	<.0001
Amarelo	-0.1093	0.00339	<.0001
Indígena	-0.0290	0.00462	<.0001
Norte	-0.2845	0.00147	<.0001
Nordeste	0.4975	0.000780	<.0001
Sul	0.2784	0.000872	<.0001
Centro-Oeste	0.1890	0.00115	<.0001

Odds Ratio Estimates			
Effect	Point Estimate	95% Wald Confidence Limits	
Ln RFPC	1.783	1.782	1.785
Idade	1.010	1.010	1.010
Escolaridade	0.990	0.990	0.990
Mulher	0.949	0.948	0.950
NPF	1.192	1.191	1.192
Preto	1.026	1.024	1.028
Pardo	1.050	1.048	1.051
Amarelo	0.896	0.891	0.902
Indígena	0.971	0.963	0.980
Norte	0.752	0.750	0.755
Nordeste	1.645	1.642	1.647
Sul	1.321	1.319	1.323
Centro-Oeste	1.208	1.205	1.211

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da POF 2017-2018. Ponderado pelo fator de expansão da amostra.

Para o gênero, se observa padrões distintos de comportamento solidário. O efeito do gênero também difere entre os modelos. No caso da doação monetária, as mulheres apresentam probabilidade ligeiramente menor de doar em comparação aos homens. Em contraste, na doação de produtos, as mulheres possuem maior propensão relativa à prática.

Para a raça e cor, ambos os modelos indicam que indivíduos pretos e pardos apresentam maior probabilidade de doar, tanto dinheiro quanto produtos, em relação aos outros grupos. Contudo, o efeito é maior na doação de produtos, especialmente para a população preta. O que sugere que práticas solidárias informais e comunitárias desempenham papel central em grupos historicamente mais vulneráveis, sendo a doação de produtos uma forma particularmente relevante de expressão dessa solidariedade.

O número de pessoas no domicílio também exerce efeito positivo tanto sobre a doação monetária quanto sobre a doação de produtos, sendo mais intenso no primeiro caso. Famílias maiores tendem a apresentar maior engajamento em práticas solidárias, seja pela ampliação das redes sociais, seja pelo maior fluxo de recursos e bens no interior do domicílio. As diferenças regionais igualmente são relevantes em ambos os modelos. Famílias do Nordeste têm maior probabilidade de doar dinheiro do que as famílias do Sudeste, $OR=1,645$. As famílias do Sul e Sudeste também apresentam maiores chances de doar.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise do perfil das doações realizadas pelas famílias brasileiras, a partir dos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2017-2018, permitiu aprofundar a compreensão acerca das dinâmicas sociais, econômicas e culturais que estruturam as práticas de doação no Brasil. Os resultados desta dissertação evidenciam que a cultura de doação no Brasil se manifesta de forma heterogênea e condicionada por fatores socioeconômicos, demográficos e institucionais. A influência significativa da renda, da composição familiar, do gênero, da idade e da localização regional indica que práticas de solidariedade estão profundamente entrelaçadas às desigualdades estruturais do país.

Esse resultado sugere que a cultura de doação brasileira combina mecanismos formais e informais, refletindo tradições históricas de ajuda mútua e processos contemporâneos de institucionalização da filantropia.

Assim, os resultados empíricos confirmam que a cultura de doação no Brasil não é apenas um fenômeno individual, mas um produto de normas sociais, estruturas institucionais e condições econômicas, que moldam padrões diferenciados de participação pró-social entre

É confirmada a ideia de que a cultura de doação no Brasil é marcada por uma dualidade estrutural. De um lado, a doação institucionalizada, predominante em famílias de maior renda e nas regiões mais desenvolvidas, manifesta-se por meio de transferências monetárias a organizações formais. De outro, a solidariedade comunitária e informal, expressa em doações não monetárias e ajuda direta, revela-se crucial para a sobrevivência de famílias de baixa renda e em regiões mais vulneráveis. Essa dualidade evidencia que as práticas de doação estão profundamente entrelaçadas às desigualdades socioeconômicas e regionais do país, funcionando como um mecanismo de redistribuição privada que, embora relevante, não substitui a responsabilidade do Estado na garantia de direitos sociais básicos.

A utilização da POF como base empírica revelou-se particularmente relevante, ao permitir uma análise quantitativa abrangente de um fenômeno frequentemente abordado apenas por meio de estudos qualitativos ou pesquisas amostrais restritas.

Entre as principais contribuições deste trabalho, destaca-se o avanço no uso de dados secundários nacionais para a investigação das práticas de doação no Brasil, ampliando o repertório metodológico disponível para pesquisas na área. Ademais, os resultados oferecem subsídios importantes para a formulação de políticas públicas voltadas ao incentivo da cultura de doação, bem como para o aprimoramento das estratégias de captação de recursos e atuação das organizações da sociedade civil.

Por fim, reconhecem-se algumas limitações inerentes ao estudo, como a dependência das categorias e registros disponíveis na POF e a impossibilidade de captar motivações subjetivas mais profundas associadas ao ato de doar. Tais limitações abrem espaço para pesquisas futuras que combinem abordagens quantitativas e qualitativas, aprofundando a compreensão dos sentidos atribuídos à doação pelos diferentes grupos sociais. Ainda assim, o presente trabalho reafirma a centralidade da doação como prática social no Brasil e sua relevância para a construção de uma sociedade mais solidária e socialmente integrada.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Alberto Carlos; SCHWARTZMAN, Simon. **A sociedade brasileira em movimento**. Rio de Janeiro: FGV, 2018.

ANDREONI, J. *Philanthropy*. In: KOLM, S.-C.; YTHIER, J. M. (org.). **Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity**. v. 2. p. 1201–1269, 2006.

ANDREONI, James. **Giving with impure altruism**: applications to charity and Ricardian equivalence. *Journal of Political Economy*, 1989.

ANDREONI, James. **Impure altruism and donations to public goods**: a theory of warm-glow giving. *Economic Journal*, 1990.

BECKER, Gary S.; DUESENBERY, James S.; OKUN, Burton. **The economics of religion**. *Journal of Political Economy*, v. 72, n. 1, p. 1–22, 1964.

BEKKERS, R.; WIEPKING, P. A literature review of empirical studies of philanthropy: Eight mechanisms that drive charitable giving. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, Thousand Oaks, v. 40, n. 5, p. 924–973, 2011.

BEKKERS, R. H. F. P.; WIEPKING, P. **Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. I – Religion, education, age, and socialization**. *Voluntary Sector Review*, Bristol, v. 2, n. 3, p. 337–365, 2011.

BOURDIEU, Pierre. **Language and symbolic power**. Cambridge: Harvard University Press, 1991.

BOURDIEU, Pierre. **O poder simbólico**. 12. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2009.

BROWN, E.; FERRIS, J. M. Social capital and philanthropy: An analysis of the impact of social capital on individual giving and volunteering. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, Thousand Oaks, v. 36, n. 1, p. 85–99, 2007.

COSTA, Lúcia Helena. **História da assistência social no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2018.

EINOLF, C. J. Gender differences in the correlates of volunteering and charitable giving. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, Thousand Oaks, v. 40, n. 6, p. 1092–1112, 2011.

ECKEL, Catherine C.; GROSSMAN, Philip J. Differences in the economic decisions of men and women: Experimental evidence. In: **Handbook of Experimental Economics Results**. Amsterdam: Elsevier, 2008.

FALCÃO, Mariana. **Filantropia no Brasil: tendências e desafios**. São Paulo: IDIS, 2021.

FAUSTO, Boris. **História do Brasil**. 14. ed. São Paulo: Edusp, 2015

GIACOMINI, C.; SCHABBACH, L. M. Filantropia e cultura de doação no Brasil: limites e potencialidades da solidariedade social. **Revista Brasileira de Gestão Social e Ambiental**, São Paulo, v. 13, n. 3, p. 74–91, 2019.

GODBOUT, Jacques T.; CAILLÉ, Alain. **A dádiva: formas e funções da troca não econômica**. Lisboa: Instituto Piaget, 1998.

GOHN, Maria da Glória. **Movimentos sociais e educação**. São Paulo: Cortez, 2011.

GOHN, Maria da Glória. **Movimentos sociais e sociedade civil no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2011.

HAVENS, J. J.; O'HERLIHY, M. A.; SCHERVISH, P. G. **Charitable giving: how much, by whom, to what, and how?** In: POWELL, W. W.; STEINBERG, R. (org.). **The nonprofit sector: a research handbook**. 2. ed. New Haven: Yale University Press, 2006. p. 542–567.

IANNACCONE, Laurence R. **Introduction to the economics of religion**. *Journal of Economic Literature*, v. 36, n. 3, p. 1465–1495, 1998.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2017–2018**. Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

IDIS – INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DO INVESTIMENTO SOCIAL. **Pesquisa Doação Brasil 2020**. Coordenação Andréa Wolffenbüttel. São Paulo: IDIS, 2021.

IDIS – INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DO INVESTIMENTO SOCIAL. **Pesquisa Doação Brasil 2022**: a solidariedade brasileira em tempos de pandemia e retomada. São Paulo: IDIS, 2022.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Doações para organizações da sociedade civil**: evidências com base em dados da PNAD 2006. Brasília: IPEA, 2011.

IPEA. **Organizações da sociedade civil no Brasil: dados e desafios**. Brasília: IPEA, 2020.

LANDIM, Leilah. **Ações sociais e filantropia**: novos perfis de ação social no Brasil. Rio de Janeiro: ISER, 1998.

LAVINAS, L. **Proteção social no Brasil**. Cadernos de pesquisa, 22015

MAUSS, Marcel. **Sociologia e Antropologia**. Tradução de Paulo Neves. São Paulo: Cosac Naify, 2003

MOLLICK, Ethan. The dynamics of crowdfunding. *Journal of Business Venturing*, v. 29, n. 1, p. 1–16, 2014.

OSTROWER, Francie. **Why the wealthy give**. Princeton: Princeton University Press, 1995.

PIERUCCI, Antônio Flávio. **O desencantamento do mundo: todos os passos do conceito em Max Weber**. São Paulo: 34, 2004

PIPER, Greg; SCHNEPF, Sylke V. **Gender differences in charitable giving**. Southampton: University of Southampton, 2008. (Southampton Statistical Sciences Research Institute, Applications & Policy Working Papers, A07/09).

PUTNAM, Robert. **Bowling alone: the collapse and revival of American community**. New York: Simon & Schuster, 2000.

PUTNAM, Robert D.; CAMPBELL, David E. **American grace: How religion divides and unites us**. New York: Simon & Schuster, 2010.

PRANDI, Reginaldo. **Religião e sincretismo no Brasil**. São Paulo: Edusp, 2001.

RODRIGUES, João; FALCÃO, Mariana. **Ambiente legal da filantropia no Brasil**. São Paulo: IDIS, 2019.

SALAMON, Lester. **The state of nonprofit America**. Washington: Brookings Institution Press, 2012.

SILVA, T. M.; MELO, A. G. Determinantes da doação no Brasil: uma análise a partir de dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 54, n. 2, p. 345–366, 2020.

SILVA, Vagner Gonçalves da. **Religiões afro-brasileiras**. São Paulo: Selo Negro, 2015.

STARK, Rodney; FINKE, Roger. **Acts of faith: Explaining the human side of religion**. Berkeley: University of California Press, 2000.

WIEPKING, Pamala; MAAS, Ineke. Resources that make you generous: Effects of social and human resources on charitable giving. *Social Forces*, v. 87, n. 4, p. 1973–1995, 2009.

WIEPKING, P.; BEKKERS, R. H. F. P. **Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. II – Gender, marital status, income, and wealth.** Voluntary Sector Review, Bristol, v. 3, n. 2, p. 217–246, 2012.

WUTHNOW, R. **Acts of Compassion:** Caring for Others and Helping Ourselves. Princeton: Princeton University Press, 1991.