https://doi.org/10.12662/2359-618xregea.v15i1.6592.pe6592.2026

ReGeA
Revista Gestão em Análise
Journal of Management and Technologies

ARTIGOS

DOAR E PERMANECER: CONFIANÇA E VÍNCULO RELACIONAL COM DOADORES EM ORGANIZAÇÕES SOCIAIS DE PEQUENO PORTE[1]

DONATING AND STAYING: TRUST AND RELATIONAL BOND WITH DONORS IN SMALL SOCIAL ORGANIZATIONS

Ana Luiza Meira de Castro
analuizameiracastro@gmail.com.
Orcid: https://orcid.org/0009-0005-6451-0872
Bacharel em Administração pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Vitória da Conquista, BA, BR.

Fabio Vinicius de Macedo Bergamo
fabio.bergamo@uesb.edu.br.
Orcid: https://orcid.org/0000-0002-5228-2519
Doutor em Administração pela Universidade Federal da Bahia. Professor Adjunto do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Professor do Mestrado Profissional de Comunicação da Faculdade de Comunicação e Inovação do Centro Universitário Adventista de São Paulo. Vitória da Conquista, BA, BR.

RESUMO

Embora pesquisas sobre doação identifiquem motivações e antecedentes da retenção, ainda é pouco compreendido como motivações pró-sociais semelhantes se associam a diferentes vínculos institucionais. Este estudo examina essa questão a partir de seis entrevistas semiestruturadas, submetidas à análise de conteúdo, com doadores pessoas físicas de organizações sociais formalizadas de pequeno porte. Os relatos permitem distinguir uma orientação à organização, associada à continuidade do vínculo, e uma orientação à necessidade, caracterizada pela distribuição contingente das contribuições. Evidenciam, ainda, que a confiança envolve avaliações distintas de reputação interpessoal, comprovação da aplicação dos recursos e confiabilidade operacional, possibilitando a persistência do comprometimento mesmo diante de reservas administrativas. Ao diferenciar a permanência institucional da continuidade do comportamento doador, o estudo problematiza a oposição entre retenção e abandono e propõe a mobilidade do apoio como categoria interpretativa exploratória, sem pressupor ruptura relacional anterior.

Palavras-chave: comportamento do doador; confiança; marketing de relacionamento; organizações sociais; terceiro setor.

ABSTRACT

Although prior research identifies motivations for charitable giving and antecedents of donor retention, how similar prosocial motivations relate to different organizational bonds remains insufficiently understood. Drawing on six semi-structured interviews

1 Ferramenta de inteligência artificial generativa (ChatGPT, modelo 5.6, da OpenAI) foi utilizada como apoio à revisão ortográfica e gramatical do manuscrito. Os autores revisaram e validaram integralmente a redação final do texto e assumiram responsabilidade pelo conteúdo científico publicado.

with individual donors to small, formally constituted nonprofit organizations, this study employs qualitative content analysis to examine this relationship. The findings distinguish an organization-centered orientation, associated with continued relational involvement, from a need-centered orientation, characterized by the contingent allocation of contributions. They also reveal differentiated judgments of trust involving interpersonal reputation, evidence of resource use, and perceived operational reliability, allowing commitment to persist despite concerns about organizational management. By distinguishing continued support for a particular organization from sustained charitable giving, the study challenges the conventional retention-versus-exit dichotomy and advances mobility of support as an exploratory interpretive category that does not necessarily imply prior relational breakdown.

Keywords: donor behavior; trust; relationship marketing; social organizations; third sector.

1 INTRODUÇÃO

As organizações da sociedade civil (OSCs) atuam em áreas como assistência social, educação, saúde e proteção de grupos vulnerabilizados. No Brasil, integram um campo institucional heterogêneo, que abrange entidades com recursos e níveis distintos de profissionalização, reconhecido juridicamente pela Lei nº 13.019/2014 (Brasil, 2014). Entre essas entidades, organizações de menor estrutura operacional dependem frequentemente de trabalho voluntário, redes locais e apoio de pessoas físicas, o que torna o relacionamento com doadores particularmente relevante.

O Mapa das Organizações da Sociedade Civil registrou 897.054 OSCs ativas em 2024, evidenciando a extensão do setor (IPEA, 2025). A pesquisa Fasfil também documenta sua diversidade quanto à finalidade, à localização e à estrutura de emprego (IBGE, 2025). Esses indicadores situam o contexto da pesquisa, mas não permitem, isoladamente, dimensionar o universo das organizações de pequeno porte ou identificar suas fontes específicas de financiamento.

No contexto das organizações de menor estrutura, a sustentação de ações comunitárias pode combinar doações individuais, campanhas locais e trabalho voluntário. Embora recursos governamentais sejam relevantes em parte do setor, o Mapa das OSCs informa que 5.224 organizações receberam transferências federais em 2023; o dado, por si só, não permite concluir que todas as demais dependam de doações privadas (IPEA, 2025). Torna-se, portanto, pertinente investigar como o apoio individual é escolhido e mantido no relacionamento com instituições de escala local.

A Pesquisa Doação Brasil 2024 estimou R$ 24,3 bilhões em doações individuais a instituições e registrou que 78% dos adultos pesquisados, com renda familiar superior a um salário mínimo, fizeram algum tipo de doação de dinheiro, bens ou tempo (IDIS, 2025). O levantamento também aponta comportamento criterioso na seleção de causas e organizações, indicando que a decisão de contribuir não equivale, necessariamente, a apoiar a mesma instituição de modo continuado.

Esse problema demanda diferenciar o comportamento geral de doar da trajetória do vínculo com uma organização específica. A literatura sobre filantropia sistematiza mecanismos motivacionais, como altruísmo, valores, solicitação e eficácia percebida (Bekkers; Wiepking, 2011), enquanto estudos sobre relacionamento com organizações sem fins lucrativos destacam confiança e comprometimento (Naskrent; Siebelt, 2011; Sargeant; Lee, 2004). Esses enfoques são complementares, mas incidem sobre dimensões analíticas diferentes.

Outras pesquisas relacionam credibilidade, confiança e resultados da relação com doadores (Chapman; Hornsey; Gillespie, 2021; O'Loughlin Banks; Raciti, 2014) e examinam investimento percebido, identificação organizacional e prontidão ao

relacionamento (Lai; Nguyen, 2025). Ainda assim, permanece uma questão de articulação entre esses achados: como motivações pró-sociais semelhantes se associam, nos relatos dos próprios doadores, a diferentes orientações de apoio — centradas na organização ou distribuídas conforme necessidades percebidas? A presente pesquisa explora essa questão no contexto de organizações sociais formalizadas de pequeno porte.

O fenômeno central investigado é, portanto, a trajetória relacional narrada entre doador pessoa física e organização apoiada. Motivações, credibilidade, confiança, comunicação, identificação e comprometimento constituem dimensões teóricas usadas para interpretá-la, e não fenômenos concorrentes. Interessa compreender como os participantes atribuem significado à escolha institucional, à continuidade de contribuições e à alternância entre destinatários, sem pressupor exclusividade ou rompimento anterior.

A distinção é especialmente pertinente em ambientes comunitários, nos quais recomendações pessoais, contato com dirigentes e visibilidade cotidiana das ações podem compor a avaliação da organização (Hyndman; McConville, 2018; Sargeant; Ford; West, 2006). O doador pode reconhecer a relevância de uma causa sem desejar apoio fixo à instituição que a representa; também pode sustentar seu comprometimento com beneficiários apesar de reservas relativas à atuação administrativa.

Desse modo, a diferença entre doar e permanecer não é tratada como relação causal predeterminada. O estudo examina configurações de apoio reconstruídas em entrevistas retrospectivas, distinguindo vínculo institucional continuado, contribuições contingentes e relatos de conexão enfraquecida. Essa perspectiva evita confundir mobilidade do apoio com abandono do comportamento doador ou, automaticamente, com insatisfação ou ruptura de relacionamento.

Diante disso, pergunta-se: como doadores pessoas físicas interpretam a construção e a continuidade de vínculos com organizações sociais formalizadas de pequeno porte, em comparação com experiências de apoio contingente ou distribuído? O objetivo é analisar as trajetórias relacionais narradas por doadores, considerando motivações, avaliações de credibilidade e confiança, identificação e modalidades de continuidade ou alternância do apoio. O artigo contribui ao distinguir a orientação à causa da orientação à organização e ao identificar nuances da confiança e do comprometimento em experiências comunitárias de doação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 MOTIVAÇÕES PARA DOAR E ESCOLHA INSTITUCIONAL

A doação constitui um comportamento pró-social por meio do qual indivíduos destinam dinheiro, bens, tempo ou outras formas de apoio a pessoas, causas ou organizações. Esse comportamento não resulta de uma motivação única, mas da combinação de fatores morais, afetivos, sociais, econômicos e situacionais (Bekkers; Wiepking, 2011; Kumar; Chakrabarti, 2023). A decisão de contribuir depende tanto das disposições do doador quanto das características da necessidade, dos beneficiários e da organização que intermedeia a doação.

Bekkers e Wiepking (2011) identificam oito mecanismos recorrentes na explicação das doações: consciência da necessidade, solicitação, custos e benefícios, altruísmo, reputação, benefícios psicológicos, valores e eficácia percebida. Esses mecanismos podem ser agrupados em motivações orientadas aos beneficiários, como consciência da necessidade e altruísmo; motivações relacionadas ao próprio doador, como reputação, valores e benefícios psicológicos; condições situacionais, como solicitação e custos; e avaliações sobre a capacidade da contribuição de produzir resultados.

A consciência da necessidade representa uma condição inicial, pois o indivíduo precisa

reconhecer que determinada pessoa, grupo ou causa necessita de apoio. A solicitação transforma essa percepção em chamado concreto à ação, cuja efetividade depende da fonte, da mensagem e da proximidade entre solicitante e potencial doador (Bekkers; Wiepking, 2011). Pedidos realizados por pessoas conhecidas ou percebidas como confiáveis podem reduzir incertezas e aumentar a disposição para contribuir.

O altruísmo expressa preocupação com o bem-estar dos beneficiários, mas não exclui benefícios experimentados pelo próprio doador. A teoria do *warm glow* demonstra que a doação pode gerar satisfação pessoal, bem-estar moral e confirmação de identidade associada à generosidade (Andreoni, 1990). Assim, motivações orientadas ao outro podem coexistir com recompensas psicológicas e simbólicas sem anular a natureza pró-social da ação (Bekkers; Wiepking, 2011).

Valores religiosos, familiares, políticos e comunitários também orientam a escolha das causas e das organizações apoiadas. Doar permite transformar princípios abstratos em ação concreta e expressar o tipo de sociedade que o indivíduo considera desejável (Bekkers; Wiepking, 2011). Entretanto, a adesão à causa não garante automaticamente apoio a qualquer organização que a represente, pois o doador também avalia a legitimidade e a capacidade da instituição intermediadora.

A percepção de eficácia aproxima a motivação individual da avaliação organizacional. Além de reconhecer a importância da necessidade, o doador precisa acreditar que sua contribuição produzirá efeito e será adequadamente utilizada. Dúvidas sobre o destino dos recursos, a competência da organização ou os resultados alcançados podem reduzir a disposição para doar, mesmo quando há identificação com a causa (Bekkers; Wiepking, 2011; Sargeant; Ford; West, 2006).

A *Charitable Triad Theory* reforça que a doação envolve relações entre doadores, beneficiários e organizações ou captadores de recursos. A instituição não atua como canal neutro, pois seleciona necessidades, apresenta narrativas, solicita contribuições e administra os recursos arrecadados (Chapman *et al.*, 2022). Dessa forma, o comportamento doador é influenciado simultaneamente pela percepção da necessidade dos beneficiários e pela avaliação da organização que afirma representá-los.

No Brasil, Degasperi, Mainardes e Laurett (2017) identificaram influências sociais e organizacionais entre os motivadores de doações monetárias, enquanto Inácio *et al.* (2020) examinaram confiança, credibilidade e comprometimento na intenção de doar a Santas Casas. Em diálogo com a *Charitable Triad Theory*, essas contribuições indicam que reconhecer a necessidade do beneficiário e escolher uma organização para intermediá-la são avaliações relacionadas, porém distintas (Chapman *et al.*, 2022).

Assim, os mecanismos descritos por Bekkers e Wiepking (2011) ajudam a compreender a disposição pró-social, mas não pressupõem exclusividade institucional. A orientação à causa expressa prioridade à necessidade ou aos beneficiários; a orientação à organização atribui também valor à história, às práticas e à continuidade do vínculo com uma instituição particular. Trata-se aqui de uma distinção interpretativa proposta para examinar os casos, não de duas classes de doadores previamente validadas (Lai; Nguyen, 2025; Sargeant; Lee, 2004).

2.2 CONFIANÇA, CREDIBILIDADE E COMPROMETIMENTO NO RELACIONAMENTO COM DOADORES

O relacionamento com doadores apresenta elevada assimetria de informação. Ao transferir recursos, o indivíduo não controla diretamente sua utilização nem acompanha integralmente os resultados produzidos. Essa vulnerabilidade torna a confiança uma condição particularmente relevante nas relações entre doadores e organizações sociais (Sargeant; Lee, 2004; Sargeant; Ford; West, 2006).

Na Teoria do Comprometimento-Confiança, Morgan e Hunt (1994) argumentam que relações duradouras dependem da confiança na integridade e na confiabilidade do parceiro e do comprometimento com a continuidade de uma relação considerada valiosa. Esses elementos favorecem cooperação, reduzem a percepção de oportunismo e diminuem a propensão ao rompimento.

Nas relações de doação, confiança designa a expectativa de integridade e confiabilidade da organização, enquanto comprometimento se refere ao desejo de preservar uma relação valorizada (Morgan; Hunt, 1994; Sargeant; Lee, 2004). Não se trata de sinônimos: um doador pode manter compromisso com a missão social e questionar aspectos operacionais de sua execução, ou confiar na instituição sem desejar uma relação exclusiva.

A meta-análise de Chapman, Hornsey e Gillespie (2021) encontrou associação positiva entre confiança e doação, destacando que a confiança em uma organização específica apresenta relação mais forte com o comportamento doador do que formas genéricas de confiança social. O indivíduo pode considerar a solidariedade importante e reconhecer a relevância de uma causa, mas ainda assim evitar uma instituição sobre a qual mantenha dúvidas.

A identificação com uma causa não implica confiança em qualquer instituição que a represente. O doador pode valorizar o atendimento a pessoas vulneráveis e, simultaneamente, questionar a entidade intermediadora, redirecionando recursos conforme a credibilidade percebida (Chapman; Hornsey; Gillespie, 2021; Sargeant; Ford; West, 2006).

A avaliação organizacional envolve experiências prévias, recomendações, contato com responsáveis e coerência entre discurso e prática. Em iniciativas comunitárias, a reputação de pessoas próximas pode contribuir para a reputação da organização, sem substituí-la inteiramente (O'Loughlin Banks; Raciti, 2014).

Credibilidade corresponde à avaliação dos elementos que justificam atribuir confiança à instituição. O'Loughlin Banks e Raciti (2014) distinguem credibilidade percebida, associada à reputação e aos sinais prévios, de credibilidade evidenciada, construída pela confirmação de promessas e resultados. Diferentemente da confiança, que constitui uma expectativa do doador, a credibilidade diz respeito à fundamentação percebida dessa expectativa.

Transparência refere-se à disponibilização inteligível de informações sobre atuação, decisões e uso de recursos; *accountability* envolve o processo mais amplo de explicação e responsabilização perante públicos interessados. A primeira pode favorecer a segunda, sem se confundir com ela. Ambas podem fornecer evidências de credibilidade e apoiar a confiança, mas sua presença não assegura, por si, comprometimento ou retenção (Hyndman; McConville, 2018; O'Loughlin Banks; Raciti, 2014). Em organizações sociais de pequeno porte, informações diretas, comprovantes e registros de atividades podem cumprir funções relevantes, desde que sejam consistentes.

A comunicação possui funções distintas: solicitar apoio, oferecer retorno, reconhecer o doador e prestar contas. Apenas parte dessas práticas constitui evidência de aplicação de recursos; confundi-las levaria a atribuir transparência à simples frequência de contato (Sargeant, 2001; Sargeant; Woodliffe, 2007).

O comprometimento representa o desejo de preservar uma relação considerada relevante (Morgan; Hunt, 1994). Entre doadores, pode manifestar-se por contribuições recorrentes, recomendação, participação voluntária, defesa da instituição e tolerância diante de dificuldades operacionais. Sargeant e Woodliffe (2007) relacionam esse comprometimento à confiança, aos valores compartilhados e à importância pessoal atribuída à causa e à organização.

A distinção entre esses conceitos impede de tomar toda comunicação como prova de

confiabilidade ou toda contribuição repetida como evidência de comprometimento. Uma pessoa pode confiar na instituição e optar por doações pontuais; outra pode permanecer envolvida apesar de reservas sobre sua gestão. As relações entre confiança, satisfação, comprometimento e envolvimento devem ser interpretadas à luz das experiências efetivamente relatadas (Morgan; Hunt, 1994; Naskrent; Siebelt, 2011).

Por isso, a permanência institucional deve ser examinada por experiências acumuladas, comprometimento e prontidão para estabelecer vínculos, sem equipará-la automaticamente à repetição de contribuições (Lai; Nguyen, 2025; Naskrent; Siebelt, 2011).

2.3 VÍNCULO RELACIONAL, PERMANÊNCIA E MOBILIDADE DO APOIO

A captação relacional desloca o foco da doação isolada para a construção de relações valorizadas ao longo do tempo (Sargeant, 2001). Entretanto, a primeira contribuição não garante interesse do doador por um vínculo permanente.

A retenção comportamental não equivale necessariamente à lealdade atitudinal: doações repetidas podem refletir hábito ou solicitação. Confiança, satisfação, envolvimento e comprometimento compõem dimensões distintas da relação e ajudam a interpretar a continuidade sem reduzi-la à frequência do apoio (Naskrent; Siebelt, 2011).

A satisfação envolve avaliação da experiência à luz das expectativas sobre respeito, aplicação dos recursos e resultados divulgados. Experiências desfavoráveis podem tensionar a continuidade, mas precisam ser interpretadas junto a outras dimensões do vínculo (Naskrent; Siebelt, 2011; Sargeant; Woodliffe, 2007).

O investimento percebido no relacionamento se refere à atenção e ao esforço institucional reconhecidos pelo apoiador. No setor social, comunicação individualizada, agradecimento, reconhecimento e oportunidades de participação podem sinalizar investimento social sem depender de benefícios econômicos ao doador (Lai; Nguyen, 2025).

A identificação organizacional emerge quando a atuação da instituição é percebida como congruente com valores e elementos da identidade do doador. Ela pode coexistir com críticas à gestão e estar associada a continuidade, recomendação e engajamento (Lai; Nguyen, 2025).

A prontidão ao relacionamento diz respeito à disposição para manter proximidade com uma instituição. Alguns apoiadores procuram vínculos contínuos; outros preferem respostas pontuais a necessidades distintas. Essa diferença limita a expectativa gerencial de retenção exclusiva (Lai; Nguyen, 2025).

Saídas relacionais incluem continuidade, recomendação e engajamento, mas também apoio contingente ou interrupção. A disposição para recomendar pode envolver associação da reputação pessoal à organização, enquanto a decisão de não manter doação fixa não implica, por si, desconfiança ou insatisfação (Lai; Nguyen, 2025; Sargeant; Woodliffe, 2007).

Interrupção e mobilidade devem ser distinguidas. O rompimento pressupõe a descontinuidade de uma relação institucional previamente estabelecida; a alternância pode ocorrer mesmo sem vínculo exclusivo anterior, por preferência em atender diferentes necessidades. Portanto, a mudança de destinatário não equivale, automaticamente, a insatisfação ou abandono do comportamento de doação (Naskrent; Siebelt, 2011; Sargeant, 2001).

Neste artigo, mobilidade do apoio é uma denominação interpretativa para a circulação ou distribuição contingente de contribuições entre organizações ou necessidades, sem pressupor rompimento de um vínculo consolidado. Não se propõe um construto previamente validado. Essa leitura permite examinar simultaneamente a orientação à instituição, na qual a história relacional é relevante, e a orientação à causa ou

necessidade, na qual a prioridade percebida pode variar entre destinatários (Bekkers; Wiepking, 2011; Lai; Nguyen, 2025).

A integração das perspectivas discutidas orientou o *framework* da pesquisa, reunindo os mecanismos de doação de Bekkers e Wiepking (2011), as avaliações de credibilidade de O'Loughlin Banks e Raciti (2014) e o modelo de investimento relacional, identificação, prontidão para o relacionamento e saídas comportamentais de Lai e Nguyen (2025). A Teoria do Comprometimento-Confiança de Morgan e Hunt (1994) oferece um princípio transversal: a expectativa de confiabilidade e a disposição para preservar uma relação valorizada não devem ser tomadas como dimensões idênticas nem automaticamente coincidentes.

O quadro 1 articula esses aportes em três eixos: 1) Pré-desejo; 2) Pré-doação e 3) Doação e Relacionamento, utilizados na elaboração do roteiro semiestruturado. Trata-se de dimensões de investigação, e não de fases cronológicas ou de um modelo causal: elementos como credibilidade evidenciada e investimento relacional podem ser avaliados após a contribuição. A articulação preserva a correspondência entre a teoria que fundamentou o instrumento e a interpretação do material empírico.

Quadro 1 – *Framework* teórico-analítico da pesquisa

Eixo	Dimensões principais	Função analítica	Referências
Pré-desejo	Consciência da necessidade; solicitação; custos e benefícios; altruísmo; reputação; benefícios psicológicos; valores; eficácia	Compreender as motivações e as condições que levam o indivíduo a considerar e realizar a doação	Bekkers e Wiepking (2011); Andreoni (1990); Chapman *et al.* (2022)
Pré-doação	Credibilidade percebida e evidenciada; investimento econômico e social percebido	Examinar avaliações de credibilidade e de esforço relacional, sem pressupor ordem temporal rígida	Morgan e Hunt (1994); O'Loughlin Banks e Raciti (2014); Lai e Nguyen (2025)
Doação e Relacionamento	Identificação organizacional; prontidão ao relacionamento; comprometimento; retenção; recomendação; boca a boca; engajamento; interrupção ou redirecionamento	Interpretar modalidades de continuidade, recomendação, alternância e possível enfraquecimento do vínculo	Sargeant e Lee (2004); Naskrent e Siebelt (2011); Lai e Nguyen (2025)

Fonte: elaborado pelos autores.

No eixo Pré-desejo, os mecanismos motivacionais ajudam a interpretar como valores, solicitações, necessidades percebidas, benefícios psicológicos e avaliações de eficácia se expressam na disposição para doar (Bekkers; Wiepking, 2011). Esse eixo, entretanto, não pressupõe preferência por uma organização específica.

O eixo Pré-doação aborda a avaliação da organização como possível destinatária do apoio, distinguindo sinais de credibilidade percebida e elementos de confirmação de sua atuação. O investimento relacional, embora incluído nesse eixo do roteiro, também pode ser percebido e reinterpretado durante experiências posteriores à doação (Lai; Nguyen, 2025; O'Loughlin Banks; Raciti, 2014).

No eixo Doação e Relacionamento, identificação, comprometimento e prontidão para o vínculo permitem diferenciar apoio institucional continuado de contribuições não exclusivas, enquanto recomendação e engajamento representam desdobramentos possíveis, sem pressupor

permanência para todos os doadores (Lai; Nguyen, 2025; Morgan; Hunt, 1994).

Em conjunto, os eixos fornecem categorias sensibilizadoras para examinar o percurso narrado pelo doador: a disposição para ajudar, a avaliação da organização e os sentidos atribuídos à continuidade ou à alternância do apoio. Sua finalidade é analítico-interpretativa, sem inferência causal ou pretensão de validar uma tipologia de doadores.

3. METODOLOGIA

3.1 DELINEAMENTO E CONTEXTO DA PESQUISA

A investigação adotou abordagem qualitativa exploratório-descritiva, com entrevistas retrospectivas de doadores pessoas físicas, buscando compreender a construção e a interpretação dos vínculos com organizações da sociedade civil formalmente constituídas. A unidade de análise foi a experiência relacional narrada entre pessoa doadora e organização apoiada, e não o desempenho ou a estrutura administrativa de cada entidade. O desenho possibilita explorar diferenças entre trajetórias e sentidos atribuídos às decisões de apoio, sem estimar prevalências ou estabelecer relações causais (Minayo, 2012).

O contexto empírico abrangeu organizações sociais formalmente constituídas, situadas em município do interior da Bahia e caracterizadas qualitativamente pelos pesquisadores como de pequeno porte, considerando escala comunitária, estrutura operacional reduzida e presença de redes locais de apoio e voluntariado. Não se aplicaram limites numéricos de receita, empregados ou beneficiários, nem se aferiram balanços; o porte designa, portanto, uma caracterização contextual, não uma classe estatística. As organizações não foram recrutadas como uma amostra independente: foram referidas nas experiências dos doadores, sem levantamento sistemático da quantidade de entidades distintas. Episódios de ajuda direta a famílias serviram apenas à compreensão do comportamento pró-social, não à análise de vínculos institucionais.

A seleção intencional reuniu seis pessoas físicas adultas, identificadas de A a F, para contrastar três relatos de apoio institucional continuado (A, B e C) com três de apoio contingente ou distribuído (D, E e F). A distinção foi construída a partir do padrão narrado, e não de faixas padronizadas de montante ou frequência. O quadro 2 explicita o critério relacional utilizado: A e B descreveram participação e corresponsabilidade nas ações; C relatou contribuição mensal; D mencionou conexão enfraquecida; E e F relataram não exclusividade e respostas a demandas. B permanecia doador no momento da entrevista apesar de reservas sobre o suporte operacional.

Os critérios de inclusão foram idade superior a 18 anos e doação em dinheiro ou bens a uma organização social de pequeno porte nos 12 meses anteriores; excluíram-se pessoas sem experiência recente ou sem consentimento. O recrutamento ocorreu por convites presenciais, WhatsApp e indicações, incluindo contatos prévios com a pesquisadora, com garantias de anonimato e desistência. Não foram registrados sistematicamente recusas, tempo de vínculo ou quantidade de organizações apoiadas. Seis entrevistas foram consideradas suficientes para a finalidade exploratória: contemplaram os dois perfis previstos, os três eixos do roteiro e os casos contrastantes, como a permanência de B apesar de reservas operacionais e a não exclusividade de E sem perda de confiança. A monografia relata reiteração temática nas últimas entrevistas; não se reivindica, porém, saturação teórica formalmente demonstrada ou representatividade.

Quadro 2 – Caracterização relacional dos participantes

Participante	Padrão declarado	Critério ou vínculo relatado	Precisão empírica
A	Apoio institucional continuado	Participação e corresponsabilidade	Periodicidade financeira não aferida
B	Apoio institucional continuado	Missão e atuação social	Apoio ativo; reservas operacionais
C	Apoio institucional continuado	Transparência e retorno	Doação mensal relatada
D	Apoio contingente	Necessidade percebida e reputação	Conexão anterior enfraquecida
E	Apoio contingente	Confiança na intermediadora	Não exclusividade; sem perda de confiança
F	Apoio contingente	Urgências e acolhimento	Ajuda institucional e direta diferenciadas

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

3.2 INSTRUMENTO E PROCEDIMENTOS DE COLETAS

Utilizou-se roteiro semiestruturado ancorado no *framework* da seção 2, organizado em três blocos — 1) Pré-desejo; 2) Pré-doação e 3) Doação e Relacionamento —, com perguntas comuns e possibilidade de aprofundar episódios particulares. A estrutura permitiu abordar experiências iniciais de contribuição, avaliação das organizações e significados atribuídos à continuidade ou à alternância, preservando a comparabilidade temática entre os seis depoimentos.

No Pré-desejo, investigaram-se trajetória pessoal, solicitação, valores, consciência da necessidade e percepção de eficácia; no Pré-doação, reputação, indicações pessoais, confiança e informações sobre as organizações; e em Doação e Relacionamento, aplicação percebida dos recursos, retorno institucional, participação, reconhecimento, identificação, recomendação e escolhas posteriores de apoio. Embora ordenados dessa maneira no roteiro, os blocos não foram tratados como etapas temporais rígidas na análise.

A coleta ocorreu entre outubro e novembro de 2025, presencialmente ou por *Google Meet*, conforme a disponibilidade de cada participante. As entrevistas tiveram aproximadamente 30 a 40 minutos, com esclarecimento prévio do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido e autorização para gravação. Os áudios foram organizados por participante, transcritos com apoio de rotina executada no *Google Colaboratory* e integralmente revisados por escuta manual, com correção de trechos incompletos e termos reconhecidos de modo incorreto. As transcrições foram anonimizadas com letras de A a F.

3.3 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

A análise de conteúdo seguiu as operações de pré-análise, exploração e interpretação descritas por Bardin (2011). Após leitura flutuante e leitura integral das transcrições, definiram-se como unidades de registro trechos de sentido completo relacionados à decisão de contribuir, à avaliação das organizações e à experiência de vínculo. Os mecanismos motivacionais, a credibilidade, o investimento relacional e as saídas do relacionamento orientaram a construção de códigos dedutivos; simultaneamente, foram considerados sentidos surgidos dos próprios relatos, compondo a codificação indutiva.

A codificação no ATLAS.ti, documentada na monografia original, envolveu três ciclos: atribuição provisória de códigos aos excertos, revisão de sobreposições

com fusão ou desmembramento de rótulos e releitura para conferir coerência entre trechos e códigos. O codebook original registra os nomes dos códigos e suas incidências, mas não apresenta um manual completo de regras de inclusão e exclusão por código, procedimento que não é reivindicado neste artigo. O corpus resultou em 38 códigos e 439 ocorrências codificadas, contabilizações utilizadas apenas para organizar o material, sem atribuir-lhes peso inferencial ou equivalência ao número de eventos.

Os códigos foram agrupados originalmente em quatro categorias: bases motivacionais; confiança e comunicação; recursos, apoio e desafios; relacionamento e saídas relacionais. Na redação do artigo, elas foram sintetizadas em três movimentos, sem alterar a codificação: relatos sobre valores e necessidade informaram o primeiro; reputação, retorno e aplicação percebida de recursos, o segundo; participação, reconhecimento e alternância, o terceiro. Essa reorganização corresponde à apresentação interpretativa, não a nova coleta.

As interpretações foram produzidas pela comparação dos relatos com as categorias teóricas e pelo retorno às transcrições integrais. Durante a revisão do artigo, casos divergentes foram reexaminados: B permanecia apoiador apesar de reservas sobre o suporte operacional; E não relatou perda de confiança porque não possuía doação fixa anterior; D mencionou conexão enfraquecida sem documentar ruptura longitudinal. Essa verificação posterior não é apresentada como procedimento realizado na coleta de 2025.

A exposição combina contraste entre casos e excertos que explicitam a ligação entre fala e interpretação. A suficiência do corpus refere-se ao objetivo exploratório, sem pretensão de cobrir todas as trajetórias. Os dados são retrospectivos, sem acompanhamento longitudinal nem verificação direta das práticas institucionais junto a gestores.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 MOTIVAÇÕES SEMELHANTES, TRAJETÓRIAS DE APOIO DIFERENTES

Os seis participantes relataram disposição para ajudar, mas diferiram no vínculo com organizações sociais. A, B e C descreveram apoio continuado; D, E e F, contribuições segundo demandas, sem exclusividade. O contraste não configura duas populações, mas permite examinar orientações relacionais distintas associadas a motivações semelhantes.

Os relatos demonstraram que a doação é orientada por valores, experiências pessoais, religiosidade, empatia e percepção da necessidade. Para os participantes mais envolvidos, contribuir não era decisão isolada, mas continuidade de disposição moral incorporada à própria trajetória. O Entrevistado A sintetizou essa orientação ao afirmar: “Eu sempre fui assim, de estar ajudando meus amigos, de sempre que alguém tivesse uma necessidade eu estava ali como apoio”.

A percepção direta da vulnerabilidade funcionava como disparador da ação. O mesmo participante associou seu envolvimento à convivência com uma realidade territorial marcada por dificuldades sociais, especialmente entre crianças. Nesse caso, a consciência da necessidade não se formou apenas pela exposição a campanhas, mas por experiências cotidianas que tornaram a vulnerabilidade concreta e moralmente próxima, convergindo com Bekkers e Wiepking (2011).

A religiosidade também apareceu como fonte de valores e orientação para a ação. O Entrevistado B afirmou: “O ato de ajudar é isso: fé sem obras é morta”. A contribuição era significada como manifestação prática de uma crença, conectando o apoio às organizações com uma obrigação moral mais ampla. A Entrevistada C apresentou interpretação semelhante ao defender que ajudar quem possui menos deveria constituir uma iniciativa generalizada e ao expressar o desejo de ampliar sua atuação: “Quero fazer mais... doar meu tempo”.

Essas evidências reforçam a proposição de que valores religiosos, familiares e comunitários orientam o comportamento doador (Bekkers; Wiepking, 2011). Elas também se aproximam dos resultados de Degasperi, Mainardes e Laurett (2017), que relacionam doações monetárias brasileiras a influências sociais, características dos beneficiários e valores atribuídos às organizações.

Além da orientação altruísta, os participantes relataram retornos subjetivos associados à doação. O Entrevistado A afirmou que "a satisfação que traz são essas almas que você acaba salvando" e descreveu como marcante o relato de um jovem que lhe atribuiu papel importante na superação de um quadro de depressão. Esse resultado é compatível com a teoria do warm glow, segundo a qual o indivíduo pode experimentar satisfação e bem-estar moral ao contribuir para um bem coletivo (Andreoni, 1990).

Entre os participantes de apoio contingente, a consciência da necessidade também foi central, mas não se traduziu em concentração institucional. D afirmou mudar o foco quando percebia maior carência em outros locais; E relatou que procurava outro destinatário se uma instituição já estivesse apoiada; F descreveu respostas a pedidos e urgências, algumas delas dirigidas diretamente a famílias. Essas experiências de ajuda direta ajudam a compreender sua orientação pró-social, embora não sejam tratadas como vínculos entre doador e organização social.

O contraste aponta que a mesma motivação de ajudar pode ser acompanhada por escolhas distintas: em A, B e C, a história de uma instituição e sua atuação integram o sentido da contribuição; em D, E e F, predomina a atenção à necessidade atual e à possibilidade de apoiar mais de um destinatário. A diferenciação entre orientação à causa e orientação à organização qualifica, nos casos examinados, a aplicação dos mecanismos de Bekkers e Wiepking (2011) e a análise do compromisso relacional (Sargeant; Lee, 2004).

4.2 AVALIAÇÕES DE CREDIBILIDADE E CONFIANÇA NO DESTINO DA DOAÇÃO

Nos relatos, confiança não se restringiu à disposição inicial de ajudar: ela esteve associada a avaliações sobre quem recebe e aplica os recursos. O contato pessoal, os registros de atividades e o retorno ao doador foram descritos como sinais de credibilidade, ainda que os participantes valorizassem dimensões distintas da organização.

Essa percepção aproxima-se da distinção entre credibilidade percebida e credibilidade evidenciada formulada por O'Loughlin Banks e Raciti (2014). A reputação e a comunicação inicial permitem formar expectativas favoráveis, mas a continuidade depende de evidências que confirmem que a organização realizou aquilo que prometeu. No relato da Entrevistada C, os vídeos não funcionavam apenas como conteúdo promocional; eles aproximavam doador e beneficiário e tornavam o impacto observável.

A importância da prestação de contas também apareceu entre os doadores de apoio contingente. O Entrevistado D declarou: "A reputação da instituição é importante para mim; observo se a instituição fornece retorno de como está sendo investido o que foi arrecadado". Ao ser questionado sobre o que favoreceria sua continuidade em uma instituição anterior, respondeu: "Nada, não vejo um posicionamento para que eu continue doando ali".

D descreveu a relevância da reputação e do retorno sobre a aplicação dos recursos, mas afirmou não perceber 'um posicionamento' que favorecesse contribuir novamente com um destinatário específico. Essa avaliação expressa demanda por comunicação relacional, sem comprovar, isoladamente, rompimento de relação anterior. Convém distinguir a comunicação de captação, que solicita novos recursos, das informações de prestação de contas, que procuram explicar sua utilização (Hyndman; McConville, 2018).

Em E, a confiança foi mediada pela relação com uma amiga de infância participante de projetos sociais: 'A minha amiga me mostra para onde vai tudo que é recebido de doações, então sei para onde está indo'. A fala permite diferenciar confiança interpessoal, inicialmente dirigida à pessoa conhecida, e avaliação da organização apoiada. A reputação da intermediadora facilita o julgamento institucional, mas não substitui necessariamente evidências sobre o destino do recurso. O caso apresenta um mecanismo de credibilidade mediada por relações comunitárias.

O Entrevistado F acrescentou a qualidade da interação ao julgamento da instituição: "A recepção, de como sou recebida no momento de doar". O acolhimento comunicava respeito, organização e reconhecimento. Por outro lado, a participante criticou organizações nas quais "não tem tanto retorno com o que está fazendo com o dinheiro, não é tão visível". Assim, confiança e experiência relacional aparecem articuladas: o doador avalia simultaneamente o destino da contribuição e a forma como é tratado pela organização.

O caso B evidencia outra diferenciação. Ao relatar a retirada de um cartão da instituição antes utilizado para custear atividades, afirmou: 'Eu não confio hoje nisso'. Sua reserva referia-se à previsibilidade do apoio material à execução do projeto, não a uma acusação de desonestidade. No mesmo depoimento, B declarou que recomendaria a iniciativa porque conhecia o destino dos recursos e as vidas impactadas; no momento da entrevista, permanecia doador. Desse modo, confiança na integridade e na missão não se confundiu com confiança na capacidade operacional.

A coexistência dessas avaliações é uma tensão relevante diante de abordagens que associam confiança e comprometimento (Morgan; Hunt, 1994; Sargeant; Lee, 2004). Nos casos examinados, sinais de credibilidade — recomendações pessoais, evidências de aplicação dos recursos, acolhimento e estabilidade de suporte — foram mobilizados de maneiras diferentes. Não se afirma que qualquer um desses fatores determinou a continuidade; o resultado está na possibilidade de avaliações parcialmente divergentes dentro do mesmo vínculo.

Assim, a credibilidade aparece nos relatos como um componente da escolha e reavaliação da organização apoiada, e não como garantia automática de retenção. A clareza da comunicação, a prestação de contas e a confiabilidade operacional podem sustentar avaliações positivas, enquanto identificação e comprometimento permanecem dimensões analiticamente distintas.

4.3 VÍNCULO RELACIONAL E DIFERENTES TRAJETÓRIAS DE CONTINUIDADE DO APOIO

Nos casos de apoio continuado, a relação ultrapassou contribuições isoladas. A e B relataram participação direta e responsabilidades no cotidiano das ações; C enfatizou a recorrência da doação e o retorno recebido. Como o corpus envolve pessoas físicas que podem combinar recursos, tempo e participação, não se equipara automaticamente o envolvimento operacional de A e B à periodicidade financeira observada em C.

O Entrevistado A descreveu uma homenagem recebida ao final de uma atividade comunitária e relatou que experiências de reconhecimento por parte dos beneficiários dificultavam seu afastamento: "O garoto que me falou que eu tirei ele da depressão [...] são esse tipo de coisas que não faz você se desligar do processo". O reconhecimento funcionou como retorno simbólico e como confirmação da importância de sua trajetória na iniciativa.

Esse resultado se aproxima da concepção de comprometimento como desejo de preservar uma relação percebida como valiosa (Morgan; Hunt, 1994). A permanência não decorreu apenas da satisfação por ter contribuído, mas da incorporação de responsabilidades, memórias e significados produzidos ao longo do relacionamento.

A identificação também foi observada na forma como a Entrevistada C descreveu a atuação do grupo apoiado. Para ela, "não é só chegar lá e entregar comida; é estar presente, conversar", acrescentando que a atividade tinha "o tempero do amor, do carinho". A participante não se identificava somente com a causa, mas com o modo como a organização executava ações. A coerência entre causa e atuação fortaleceu o vínculo (Lai; Nguyen, 2025).

Os casos indicam que envolvimento, reconhecimento e identificação podem acompanhar a continuidade (Lai; Nguyen, 2025; Naskrent; Siebelt, 2011). B representa um contraponto importante: mesmo mantendo sua contribuição e recomendando a organização, questionava a segurança do suporte operacional. Portanto, compromisso com a missão e confiança na capacidade administrativa não variaram necessariamente na mesma direção. A evidência qualifica interpretações lineares que tratariam qualquer reserva como antecedente suficiente de saída.

Nos relatos de D, E e F, a contribuição seguiu dinâmica contingente. D afirmou: 'Doei de acordo com a necessidade que observei; quando vi que outros locais careciam de mais investimento, mudei o foco' e explicou que a conexão anterior não se manteve. E declarou não realizar doação fixa, procurando apoiar onde identificava carência; F também alternava destinatários conforme solicitações, mencionando inclusive ajuda direta a famílias. Trata-se de diferentes situações, não de três rompimentos equivalentes.

O relato de D sugere enfraquecimento de conexão, mas não documenta uma trajetória longitudinal completa de relacionamento consolidado e ruptura. E afirmou expressamente que sua confiança não havia sido enfraquecida, pois a pergunta sobre uma instituição anterior não se aplicava a quem não mantinha apoio fixo. F tampouco descreveu, de modo inequívoco, abandono de vínculo institucional estável. A alternância relatada por esses participantes não deve ser automaticamente atribuída à falha organizacional.

A prontidão ao relacionamento oferece interpretação útil dessa heterogeneidade: doadores podem divergir na disposição para desenvolver relações duradouras com instituições, independentemente da importância que atribuem à causa (Lai; Nguyen, 2025). Assim, ausência de exclusividade não equivale à ausência de confiança; a relação pode assumir intensidade menor por preferência do doador ou circunstâncias da necessidade.

Ainda entre os apoiadores contingentes, os critérios de escolha institucional não desapareceram: D mencionou reputação e retorno, E valorizou a informação transmitida por alguém de confiança e F observou acolhimento e visibilidade da aplicação dos recursos. Portanto, avaliação de credibilidade e permanência institucional não se sobrepõem: a primeira pode ocorrer em cada escolha, mesmo sem compromisso exclusivo de longo prazo.

Denomina-se mobilidade do apoio, neste estudo, a alternância ou distribuição contingente de contribuições entre organizações, preservada a disposição de ajudar. O termo designa uma interpretação exploratória das trajetórias narradas, e não um construto validado nem uma medida de abandono institucional. D oferece indícios de conexão anterior enfraquecida; E e F ilustram sobretudo um padrão de não exclusividade, que não pressupõe rompimento prévio.

A contribuição interpretativa, assim, não é afirmar que confiança 'produz' retenção, mas distinguir continuidade institucional, reservas operacionais dentro de vínculo ativo e distribuição contingente do apoio. Esse contraste ajuda a reconsiderar a oposição simples entre permanência e abandono recorrente em parte da literatura de captação relacional (Sargeant, 2001; Sargeant; Woodliffe, 2007). Por se tratar de seis relatos retrospectivos, os resultados não demonstram prevalências nem sequência causal de entrada, manutenção e saída.

A seguir, apresenta-se o quadro-resumo dos achados da presente pesquisa.

Quadro 3 – Quadro-resumo dos resultados da pesquisa

Movimento	Achado central	Evidência predominante	Diálogo teórico	Implicações
Motivações	Valores e necessidades aparecem em perfis distintos.	A–C: continuidade; D–F: apoio conforme necessidade.	Bekkers e Wiepking (2011); Chapman et al. (2022)	Distinguir causa e organização.
Credibilidade	Evidências, confiança pessoal e capacidade operacional podem divergir.	C: comprovantes; E: amiga; B: reservas, mas permanência.	Morgan e Hunt (1994); O'Loughlin Banks e Raciti (2014)	Distinguir formas de confiança.
Vínculo	Identificação, participação e reconhecimento acompanham continuidade.	A e B: participação; C: doação mensal e retorno.	Naskrent e Siebelt (2011); Lai e Nguyen (2025)	Atender expectativas relacionais.
Mobilidade	Alternância não pressupõe rompimento anterior.	D: conexão enfraquecida; E/F: não exclusividade.	Sargeant (2001); Lai e Nguyen (2025)	Não confundir alternância e saída.

Fonte: elaborado pelos autores com base nos resultados da pesquisa.

5 CONCLUSÕES

O estudo investigou como seis pessoas físicas interpretam suas trajetórias de apoio a organizações sociais formalizadas de pequeno porte, distinguindo continuidade institucional e distribuição contingente de contribuições. O achado central não é uma hierarquia de motivos ou um efeito causal da confiança, mas a coexistência de motivações pró-sociais semelhantes com orientações relacionais distintas. A, B e C atribuíram significado ao envolvimento com organizações determinadas, enquanto D, E e F descreveram decisões mais relacionadas a necessidades e solicitações específicas.

A primeira contribuição científica consiste em articular a literatura sobre mecanismos de doação à literatura de relacionamento com doadores por meio da distinção interpretativa entre orientação à causa ou necessidade e orientação à organização. Os depoimentos sugerem que altruísmo, valores e religiosidade, presentes em diferentes experiências, não bastam para compreender a concentração ou a distribuição do apoio. A relação com a organização constitui, assim, uma dimensão analítica adicional à motivação geral para doar, sem que o estudo proponha uma tipologia universal de indivíduos.

A segunda contribuição reside em qualificar o papel da confiança. C atribuiu relevância à comprovação do uso de recursos; E mobilizou uma relação interpessoal como mediação da credibilidade institucional; e B permaneceu apoiador e disposto a recomendar a organização apesar de questionar a previsibilidade de seu suporte operacional. Essas diferenças mostram que reputação pessoal, evidências de atuação e avaliação da capacidade de execução são componentes percebidos de maneiras distintas, e que reservas gerenciais não implicam, necessariamente, afastamento do compromisso com a missão.

A terceira contribuição é delimitar a mobilidade do apoio como categoria interpretativa exploratória. D relatou enfraquecimento de uma conexão anterior, ao passo que E e F descreveram contribuições sem exclusividade e sem relato inequívoco de ruptura de vínculo consolidado. A distinção evita tratar a alternância de destinatário como equivalente ao abandono do comportamento de doação ou como sinal automático de insatisfação com uma instituição. O artigo, portanto, acrescenta a discussão sobre retenção a possibilidade de continuidade pró-social sem permanência institucional exclusiva.

Em conjunto, os três achados sugerem que a experiência relacional não pode ser inferida apenas da presença de motivações solidárias, da confiança declarada ou da repetição de contribuições. São relevantes os sentidos atribuídos à instituição, as modalidades de confiança mobilizadas e a disposição do doador para relações exclusivas ou não exclusivas. A contribuição é analítica e situada: seis entrevistas retrospectivas não permitem testar mecanismos causais, estimar prevalências ou acompanhar alterações reais de vínculo ao longo do tempo.

Para a gestão de organizações sociais de estrutura reduzida, essas interpretações indicam a importância de comunicar resultados e o uso dos recursos de modo verificável, manter diálogo que não se limite a campanhas de solicitação e reconhecer participações de diferentes intensidades. Os relatos de C e E, por exemplo, ressaltam o valor das evidências acessíveis e da confiança mediada por relações comunitárias; B mostra que informar resultados não substitui a confiabilidade percebida do suporte operacional.

A comunicação para captação mobiliza contribuições, enquanto a prestação de contas explica sua aplicação. A distinção permite avaliar credibilidade sem supor que informação e transparência garantam retenção ou legitimem exigências de exclusividade.

A gestão relacional deve reconhecer tanto a busca por participação contínua quanto a preferência por apoio pontual, sem interpretar automaticamente a não exclusividade como falha institucional.

As limitações envolvem a seleção intencional de seis participantes por contatos e indicações, o recorte territorial restrito, a ausência de registros uniformes sobre tempo de vínculo e número de organizações apoiadas e a caracterização contextual do pequeno porte, sem limiar econômico ou de pessoal. As organizações não compuseram uma amostra independente, e a investigação não produziu um cadastro de entidades distintas. Isso impede comparações robustas por características institucionais e requer cautela na transferência das interpretações.

O desenho transversal e retrospectivo tampouco permite observar diretamente processos de entrada, continuidade ou rompimento. Foram ouvidos apenas doadores; não houve cotejamento com gestores, demonstrações financeiras ou documentos de prestação de contas. Além disso, episódios de ajuda direta a famílias surgiram em entrevistas, mas não foram considerados evidência de relação com organização social. Esses limites delimitam a natureza percebida das avaliações de confiança, credibilidade e impacto.

Uma agenda de pesquisa diretamente derivada dos achados inclui:

a) estudos longitudinais que acompanhem quando e por que contribuições migram entre organizações, distinguindo alternância habitual de saída após insatisfação;

b) investigações comparativas com critérios documentados de porte, estrutura e formalização das organizações, examinando diferenças na produção de evidências de credibilidade;

c) estudos diádicos com doadores e gestores para confrontar percepções de prestação de contas e confiabilidade operacional e;

d) pesquisas com amostras ampliadas para refinar e examinar empiricamente a distinção entre orientação à causa, orientação à organização e mobilidade do apoio, ainda não validada como construto.

Conclui-se que doar e permanecer são experiências relacionadas, mas analiticamente distintas. Nas trajetórias investigadas, valores pró-sociais estiveram presentes em vínculos continuados e em apoios distribuídos, enquanto confiança, participação e identificação foram interpretadas de modos diversos. A principal implicação científica consiste em reconhecer que a continuidade da disposição de ajudar não equivale à retenção por uma organização específica e que a interpretação do vínculo exige considerar simultaneamente a organização, o beneficiário e a experiência do próprio doador.

REFERÊNCIAS

ANDREONI, James. Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving. **The Economic Journal**, [*s. l.*], v. 100, n. 401, p. 464-477, 1990. DOI: https://doi.org/10.2307/2234133.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.

BEKKERS, René; WIEPKING, Pamala. A literature review of empirical studies of philanthropy: eight mechanisms that drive charitable giving. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, [*s. l.*], v. 40, n. 5, p. 924-973, 2011. DOI: https://doi.org/10.1177/0899764010380927.

BRASIL. **Lei nº 13.019, de 31 de julho de 2014**. Estabelece o regime jurídico das parcerias entre a administração pública e as organizações da sociedade civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2014. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011 -2014/2014/lei/l13019.htm. Acesso em: 10 out. 2026.

CHAPMAN, Cassandra; HORNSEY, Matthew J.; GILLESPIE, Nicole. To what extent is trust a prerequisite for charitable giving? A systematic review and meta-analysis. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, [*s. l.*], v. 50, n. 6, p. 1274-1303, 2021. DOI: https://doi.org/10.1177/08997640211003250.

CHAPMAN, Cassandra; LOUIS, Winnifred; MASSER, Barbara; THOMAS, Emma. Charitable triad theory: how donors, beneficiaries, and fundraisers influence charitable giving. **Psychology & Marketing**, [*s. l.*], v. 39, n. 9, p. 1826-1848, 2022. DOI: https://doi.org/10.1002/mar.21701.

DEGASPERI, Natalia Cristina; MAINARDES, Emerson Wagner; LAURETT, Rozélia. What motivates money donation? A study on external motivators. **Revista de Administração da USP**, [*s. l.*], v. 52, n. 4, p. 363-373, 2017. DOI: https://doi.org/10.1016/j.rausp.2017.08.002.

HYNDMAN, Noel; MCCONVILLE, Danielle. Trust and accountability in UK charities: exploring the virtuous circle. **The British Accounting Review**, [*s. l.*], v. 50, n. 2, p. 227-237, 2018. DOI: https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.09.004.

IBGE. **As fundações privadas e associações sem fins lucrativos no Brasil**: 2023. Rio de Janeiro: IBGE, 2025. Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?id=2102247&view=detalhes. Acesso em: 10 out. 2026.

IDIS. **Pesquisa Doação Brasil 2024**. São Paulo: Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social, 2025. Disponível em: https://www.idis.org.br/wp-content/uploads/2025/08/Pesquisa-Doacao-Brasil-2024_IDIS.pdf. Acesso em: 10 out. 2026.

INÁCIO, Rodrigo de Oliveira; CERIBELI, Harrison Bachion; FELIPE, Israel José dos Santos; OVÍDIO, Ana Luísa. Estudo da intenção de doar dinheiro para as Santas Casas de Misericórdia brasileiras. **Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad**, [*s. l.*], v. 14, n. 3, p. 110-130, 2020. DOI: https://doi.org/10.3232/GCG.2020.V14.N3.06.

IPEA. **Brasil possui mais de 897 mil organizações da sociedade civil ativas**. Brasília, DF: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2025. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/categorias/45-todas-as-noticias/noticias/15591 -brasil-possui-mais-de-897-mil-organizacoes-da-sociedade-civil-ativas. Acesso em: 10 out. 2026.

KUMAR, Anil; CHAKRABARTI, Shouvik. Charity donor behavior: a systematic literature review and research agenda. **Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing**, [*s. l.*], v. 35, n. 1, p. 1-46, 2023. DOI: https://doi.org/10.1080/10495142.2021.1905134.

LAI, Chih-Sheng; NGUYEN, Duy T. The impact of perceived relationship investment

and organizational identification on behavioral outcomes in nonprofit organizations: the moderating role of relationship proneness. **Nonprofit Management & Leadership**, [*s. l.*], v. 35, n. 3, p. 527-542, 2025. DOI: https://doi.org/10.1002/nml.21632.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. Análise qualitativa: teoria, passos e fidedignidade. **Ciência & Saúde Coletiva**, [*s. l.*], v. 17, n. 3, p. 621-626, 2012. DOI: https://doi.org/10.1590/S1413-81232012000300007.

MORGAN, Robert; HUNT, Shelby. The commitment-trust theory of relationship marketing. **Journal of Marketing**, [*s. l.*], v. 58, n. 3, p. 20-38, 1994. DOI: https://doi.org/10.1177/002224299405800302.

NASKRENT, Julia; SIEBELT, Philipp. The influence of commitment, trust, satisfaction, and involvement on donor retention. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, [*s. l.*], v. 22, n. 4, p. 757-778, 2011. DOI: https://doi.org/10.1007/s11266-010-9177-x.

O'LOUGHLIN BANKS, Jennifer; RACITI, Maria M. Perceived and evidenced credibility-based trust and financial donors' loyalty to charities: a relationship marketing perspective. **e-Journal of Social & Behavioural Research in Business**, [*s. l.*], v. 5, n. 1, p. 25-35, 2014.

SARGEANT, Adrian. Relationship fundraising: how to keep donors loyal. **Nonprofit Management & Leadership**, [*s. l.*], v. 12, n. 2, p. 177-192, 2001. DOI: https://doi.org/10.1002/nml.12204.

SARGEANT, Adrian; FORD, John B.; WEST, Douglas C. Perceptual determinants of nonprofit giving behavior. **Journal of Business Research**, [*s. l.*], v. 59, n. 2, p. 155-165, 2006. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.04.006.

SARGEANT, Adrian; LEE, Stephen. Donor trust and relationship commitment in the U.K. charity sector: the impact on behavior. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, [*s. l.*], v. 33, n. 2, p. 185-202, 2004. DOI: https://doi.org/10.1177/ 0899764004263321.

SARGEANT, Adrian; WOODLIFFE, Lucy. Building donor loyalty: the antecedents and role of commitment in the context of charity giving. **Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing**, [*s. l.*], v. 18, n. 2, p. 47-68, 2007. DOI: https://doi.org/ 10.1300/J054v18n02_03.

Submetido: 17 jul. 2026
Aprovado: 20 out. 2026