

A dádiva organizacional

Dádiva à distância e circuitos de troca

Philippe Steiner

Tradução de Carol de Paula

A dádiva é uma forma de troca que fascina. As ciências sociais não escaparam a isso, tendo como ponto de convergência o célebre *Ensaio sobre a dádiva*, de Marcel Mauss, publicado pela primeira vez em 1925 na revista *L'Année Sociologique*. Para além de um círculo bastante estreito, que incluía René Maunier¹ e Bronislaw Malinowski², a obra não teve um impacto imediato tão grande como se poderia pensar *a posteriori*, e foi preciso aguardar o comentário de Claude Lévi-Strauss ([1950] 1993) para que o *Ensaio* alcançasse sua consagração.

Depois, grande parte do debate sociológico sobre a dádiva organizou-se em torno da obra de Alain Caillé e do grupo formado por ele no círculo da *Revue du Mauss*, a partir de 1981. Sua interpretação da noção de dádiva baseia-se em quatro afirmações: a primeira, que a dádiva é o fenômeno empírico que permite estudar a fabricação elementar da solidariedade social, tanto na sociedade moderna como em todas as outras; a segunda, que a dádiva moderna se realiza principalmente no

1. Membro periférico do grupo dos durkheimianos, René Maunier esteve em contato direto com Mauss e discutiu com ele após receber uma versão prévia do *Ensaio sobre a dádiva*, no qual se inspirou diretamente para seu brilhante trabalho sobre as trocas simbólicas na Cabília – a TWASSA – publicado em *L'Année Sociologique* (Maunier, 1927). A esse respeito, ver Alain Mahé (1996) e, colocando em perspectiva suas ideias no diálogo com Mauss e Bourdieu, ver Steiner (2016, cap. 3)
2. O estudo que Bronislaw Malinowski ([1922] 1993) realizou sobre as trocas nas ilhas Trobriand deu a Mauss uma parte substancial de suas informações sobre esse assunto. Os dois pesquisadores mantinham uma relação próxima no momento em que Mauss finalizou seu texto. Malinowski mudou seu ponto de vista sobre a dádiva pura após a leitura do *Ensaio*.

espaço da sociabilidade primária, o que remete à vida afetiva, à vizinhança, na qual se desenvolvem as obrigações de dar, receber e retribuir; a terceira, que o espaço da sociabilidade secundária, regida pelas normas burocráticas e mercantis da eficiência e do utilitarismo, mas apoiada nas práticas da dádiva da sociabilidade primária, abre a dimensão política da dádiva, segundo a qual a solidariedade se ancora no mundo das associações e do voluntariado. A quarta, por fim, é que, na sociedade moderna, produz-se uma dádiva nova, a “dádiva a estranhos”, que permite escapar do círculo fechado das relações interpessoais. Essa perspectiva potente, progressivamente desenvolvida por Caillé (2000), vincula os estudos sociológicos sobre a sociabilidade primária a um discurso político amplo, por meio da teoria da dádiva. O debate sobre a dádiva volta-se à sociedade moderna, tendo até então se restringido essencialmente aos estudos antropológicos. Isso originou uma série de estudos sobre a dádiva na sociedade moderna (Godbout e Caillé, 1992; Chaniel, 2008); em seguida, a atenção orientou-se para a prática da dádiva no interior das organizações (Alter, 2009; Caillé e Grésy, 2014). Mas estas foram deixadas de lado como ator da dádiva, posição que parece abranger apenas as pessoas-indivíduos, tamanha a clivagem, nessa interpretação do texto de Mauss, entre as sociabilidades primária e secundária, entre o mundo do afetivo e o da utilidade-eficiência. As organizações, as pessoas no sentido jurídico do termo, não parecem envolvidas, quando na verdade o surgimento dessa categoria de atores constitui uma mudança fundamental na população de uma sociedade moderna (Coleman, 1990, caps. 20-21). A “dádiva a estranhos” é deixada sem suporte social definido.

Levar em consideração as dádivas organizacionais, ou ainda as dádivas que envolvem organizações, modifica singularmente a perspectiva, permitindo preencher a lacuna relacionada com o suporte social da “dádiva a estranhos”. Assim, este artigo busca, em primeiro lugar, definir essa prática social (primeiro tópico) e vinculá-la às intuições de Mauss (segundo tópico). Em seguida, o texto examina três problemas levantados por tais práticas de dádiva: os efeitos produzidos pela separação entre o doador e o donatário em razão da presença das organizações (terceiro tópico), a forma dos circuitos que ligam o doador ao donatário por meio de organizações, intercalando trocas mercantis e dádivas (quarto tópico) e, por fim, a questão do retorno no âmbito de uma prática social que se assenta amplamente no anonimato (quinto tópico).

A dádiva organizacional

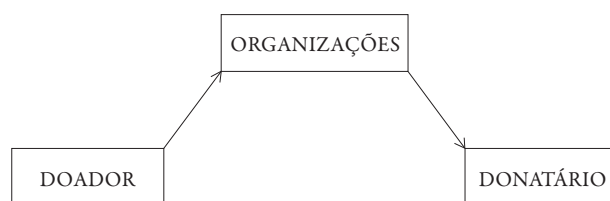
Em um sistema social desprovido de organizações, podemos nos satisfazer com a tipologia elaborada pelos antropólogos ao distinguir diferentes formas de transação.

A troca mercantil caracteriza-se pela restrição legal e pela ausência de laços pessoais; já a dádiva caracteriza-se pela restrição moral e pela existência de laços pessoais entre o doador e o donatário (Testart, 2007). Já em um sistema social povoado por um grande número de organizações, os problemas colocam-se de maneira diferente, pois dois tipos de atores podem intervir na transferência de recursos: as pessoas e as organizações, que são pessoas jurídicas.

A ideia fundamental deste artigo reside no fato de que, quando uma ou mais organizações se estabelecem entre o doador e o donatário, uma nova categoria de dádiva configura-se. Não há mais ligação direta entre os dois: o primeiro dá recursos à organização, que, por sua vez, dá ao segundo o recurso que lhe falta e que lhe é destinado. Essa é a *forma depurada* do que propomos chamar de *dádiva organizacional*. Uma vez caracterizada essa forma depurada, veremos que há numerosas variações em torno de *dois princípios*: a presença de organizações e de pessoas em circuitos de troca que encadeiam dádivas e trocas mercantis.

As organizações permitem conectar indivíduos que não poderiam ajudar-se mutuamente sem ela (Naulin e Steiner 2016). A morfologia social da dádiva mudou. Com a implantação da sociedade organizacional, a dádiva que envolve uma relação direta entre o doador e o donatário ocorre ao lado da dádiva organizacional. Esta caracteriza-se por dois fenômenos: existem dois tipos de atores – as pessoas individuais e as pessoas no sentido jurídico, ou organizações; as relações entre as organizações não têm razão para pertencer à categoria da dádiva, e isso independentemente da natureza das relações existentes entre o doador e o donatário, que ficam nas pontas da cadeia e não poderiam encontrar-se na ausência das organizações.

FIGURA 1
Esquema depurado da dádiva organizacional



Esse esquema (Figura 1) pode ser implantado de diferentes maneiras, a fim de se apreender especificidades de uma dádiva organizacional. Dois desenvolvimentos podem chamar a atenção. Em primeiro lugar, o doador pode ser um indivíduo – ou um grupo de indivíduos, como é o caso da dádiva caritativa – próximo ou distante,

mas também pode ser uma organização que oferece recursos para que outra os repasse a indivíduos. Em segundo lugar, diversas organizações podem intervir entre o doador e o donatário a fim de levar a dádiva a seu destinatário final.

A noção de dádiva organizacional está ausente da abordagem sociológica da dádiva, embora os fenômenos descritos correspondam a ela. Esse tipo de dádiva difere daquele que ocorre dentro das organizações: a dádiva organizacional é uma *dádiva por meio da organização*, não uma forma de *dádiva na organização*. Trata-se de estudar de que modo a emergência das organizações altera o funcionamento dessa troca social, e não de mostrar como o mundo das organizações é atravessado pelas práticas oriundas da sociabilidade primária.

Dádiva maussiana e dádiva organizacional

A dádiva organizacional modifica a interpretação que se pode fazer do *Ensaio sobre a dádiva*. Mas voltar às conclusões desse complexo texto permite marcar o lugar dessa forma de dádiva na reflexão de Mauss (Steiner, 2015). Nas longas conclusões com que termina seu *Ensaio*, Mauss aproxima explicitamente a dádiva nas sociedades modernas ao projeto de Émile Durkheim de ver a formação de grupamentos profissionais que ajudariam a criar o que ele chama de “uma atmosfera da dádiva, da obrigação e da liberdade misturadas” (Mauss, 1925, p. 258). Mauss não fala de dádiva, o que colocaria as práticas que evoca no mesmo plano daquelas estudadas por ele, Bronislaw Malinowski e outros, nas sociedades arcaicas. Mauss, cuja linguagem se pretende precisa, relata apenas uma “atmosfera de dádiva” nas sociedades europeias do século XX; essa precisão terminológica fundamenta-se em importantes razões.

Tomemos os exemplos que ele menciona em sua “Conclusão de moral”: os primeiros são tirados da vida aldeã, na qual “o passeio tem de ser mais caro e maior” e é preciso “mostrar-se grande senhor” nas festas patronais e familiares (casamento, comunhão, funeral). Em seguida, vêm os ritos de separação (“açoiar o carneiro vendido”) ou integração (“dar sal” e “pão com manteiga passado três vezes em torno da cremalheira, sempre com a mão direita”), por meio dos quais os animais vendidos ou comprados deixam e encontram seu lugar no grupo social. Esses exemplos são o elo entre as práticas das sociedades arcaicas e históricas examinadas até então e aquelas em curso na comunidade aldeã do início do século XX: as obrigações de dar, retribuir e receber que fundamentam a generosidade publicamente exibida, a obrigação de retribuir mais do que se recebeu, o espírito da coisa vendida, ainda presentes nas sociedades de mercado entre as mais modernas de seu tempo. Em seguida, Mauss aborda o cerne do problema olhando para o mundo dos industriais e comerciantes. Seu primeiro exemplo é o da propriedade artística, literária e científica, mencionando o

direito de acompanhamento que os criadores ou seus herdeiros diretos podem exercer após a conclusão da venda. Depois vem o exemplo da segurança social e dos fundos de segurança familiar criados por industriais, que dotam os trabalhadores de direitos em caso de desemprego, doença, velhice, em troca da venda de sua força de trabalho no mercado. Com base nesses poucos exemplos, Mauss generaliza, retomando a ideia de equilíbrio entre o excesso de generosidade e o egoísmo, usada por Durkheim para explicar o aumento das taxas de suicídio:

É necessário que o indivíduo trabalhe. É preciso que ele seja forçado a contar acima de tudo consigo mesmo, e não com os outros. Mas também é preciso que ele defenda seus interesses, pessoalmente e em grupo. O excesso de generosidade e o comunismo seriam tão danosos a ele e à sociedade quanto o egoísmo de nossos contemporâneos e o individualismo de nossas leis [...] a vida do monge e a de Shylock devem ser igualmente evitadas (Mauss, [1925] 1980, pp. 262-263).

A diferença entre as duas séries de exemplos é marcante: os primeiros pertencem à vida comunitária e às relações sociais diretas entre as famílias, incluindo o gado, enquanto os últimos dão para um horizonte muito diferente, com o mundo das organizações que se instala após o desenvolvimento do direito comercial, do direito industrial e, mais ainda, com o surgimento do direito social e as modalidades em gestação da proteção social. A partir desse ponto, Mauss não alude mais aos princípios da dádiva, à obrigação de dar, de retribuir mais do que se recebeu, e de receber. Trata-se de “defender seus interesses, pessoalmente e em grupo”, de fornecer proteção a grupos ou pessoas potencialmente ameaçadas pelo funcionamento mercantil ou pelos acasos da vida. Não se trata mais de tecer laços entre os indivíduos, de produzir a hierarquia nem de reproduzir simbolicamente a ordem social, mas de criar estruturas organizacionais e institucionais capazes de proteger as pessoas dos efeitos do mercado. A dádiva mistura-se à partilha, à mutualização dos recursos não mais entre pessoas ligadas por laços sociais diretos, mas entre “desconhecidos” que partilham o mesmo destino social (doença, velhice, perda de emprego etc.) e pertencem a coletivos novos formados pelo reagrupamento de empregados que contribuem e em troca têm direito à proteção.

“A atmosfera da dádiva” sentida por Mauss assenta em uma morfologia social específica: passam a existir *organizações* sem as quais essa atmosfera de dádiva, a mutualização, não pode acontecer; essas organizações colocam em contato indivíduos que de outra maneira não o fariam. A morfologia social dessa dádiva mudou. Com a implantação da sociedade de mercado, a dádiva mecânica das sociedades arcaicas e históricas cede cada vez mais lugar à dádiva orgânica (para usarmos a oposição

clássica de Durkheim), ou dívida organizacional, com a criação de novos coletivos, adaptados ao objetivo de proteção desses sistemas organizacionais. Ele generaliza:

Toda essa moral e essa legislação correspondem, em nossa opinião, não a um problema, mas a um retorno ao direito. Por um lado, vemos despontar e ganhar efetividade a moral profissional e o direito corporativo. Os fundos de compensação, as sociedades mutuais, que os grupos industriais formam em favor desta ou daquela obra corporativa, não estão marcados por qualquer vício, aos olhos de uma moral pura, exceto por um ponto: sua gestão é exclusivamente patronal. Além disso, quem atua são grupos: Estado, municípios, instituições públicas de assistência, fundos de pensão, poupança, sociedades mutuais, patronato, empregados – todos estão juntos, por exemplo, na legislação social da Alemanha, da Alsácia-Lorena; e amanhã também estarão na segurança social francesa. Voltamos a uma moral de grupo (Mauss, [1925] 1980, p. 262).

Sem considerar a diferença entre os coletivos (Estado, associações, sociedades mutuais, classes sociais) colocados em movimento, “a atmosfera de dívida” de Mauss refere-se a formas organizacionais que a sociedade moderna construiu para produzir proteção social (instituições públicas de assistência, fundos de pensão, caixas de poupança, sociedades mutuais).

Como a dívida estabelece uma relação direta, os indivíduos ainda ocupam um lugar importante em nossas sociedades, no seio do agregado familiar, quando se trata de ajuda mútua entre os membros de uma série de domicílios ligados por alianças (casamentos) ou relações de amizade³. Mas não podemos nos limitar a esses casos. As práticas de dívida organizacional ocorrem sem a necessidade de laços sociais diretos em que se assenta a dívida maussiana. Observamos isso nas próprias ilustrações mobilizadas pelos defensores dessa dívida. Em capítulo intitulado “A atração da dívida”, Jacques Godbout mostra a que ponto as práticas de dívida estão presentes na sociedade moderna e como são eficazes. Eis do que podemos nos alegrar, mas se resistirmos ao efeito produzido por esse belo resultado e examinarmos de que modo essas dívidas são colocadas em prática, o que constatamos? Que se trata de dívidas organizacionais: a da Cruz Vermelha etíope, que enviou um cheque de 5 mil dólares para ajudar as vítimas do terremoto no México, em 1985; a da coleta de fundos da Unicef, da Associação de Veteranos dos Estados Unidos ou, ainda, dos devotos de Krishna no aeroporto de Toronto (Godbout, 2007, pp. 154-155). E quando se trata da “dívida a estranhos”, Godbout se apoia nos Alcoólicos Anônimos (AA), uma associação sem “líderes que exercem qualquer autoridade ou poder” e na qual “inexiste

3. A esse respeito, ver trabalho de Florence Weber (2013).

qualquer forma de governo”, de acordo com o site francês dessa associação. Mas a forma política libertária da associação não vem ao caso: os Alcoólicos Anônimos são também uma organização, pois “algumas tarefas precisam ser cumpridas”, já que o grupo de voluntários “deve escrever, imprimir e distribuir material a indivíduos e grupos; responder aos pedidos de informação de grupos antigos e novos; ocupar-se com pedidos pessoais de informações sobre o programa de recuperação do AA; dar informações a diretores de instituições que assim o desejem; estabelecer e manter relações sólidas com a imprensa, o rádio, a televisão, o cinema e todos os outros meios de comunicação.”⁴ Para se realizar, esse tipo de dádiva requer uma estrutura organizacional. O lugar das organizações no campo da dádiva, portanto, “ganhou efetividade”, para falar como os durkheimianos.

Podemos ter uma noção da importância disso ao observar a natureza das doações feitas na França, como revela o *Baromètre de la générosité en France* (Barômetro da Generosidade na França), publicado pela Fondation de France. O relatório destaca que 55% dos franceses fizeram alguma doação no ano, em dinheiro, material ou tempo, sendo 36% em dinheiro. É interessante observar mais de perto as modalidades dessas doações:

[...] 21% dos entrevistados fizeram pelo menos um cheque ou transferência bancária para uma organização no ano passado (9% nos últimos dois meses). 18% fez uma doação em dinheiro, pessoalmente, a alguém que arrecadava por conta própria ou por uma organização (9% nos últimos dois meses). 14% fizeram compras que foram total ou parcialmente revertidas a uma causa (5% nos últimos dois meses). 2% fizeram uma ou mais doações por débito automático (2% nos últimos dois meses). 1% doou a uma organização por meio de site na internet (menos de 1% nos últimos dois meses) (Observatoire de La Fondation de France, 2003, p. 4).

As doações aqui listadas constituem dádivas nas quais as organizações ocupam um lugar de intermediário incontornável. Diante disso, como ficam as obrigações de dar, receber, retribuir? Como o surgimento da organização entre o doador e o donatário modifica a estrutura maussiana da dádiva? Eis o desafio colocado por essa nova classe de dádivas.

Mauss deixa aberto, portanto, o caminho para uma forma de dádiva baseada, na sociedade moderna, na existência de coletivos diferentes daqueles fundados no conhecimento pessoal e nas ligações diretas. De nossa parte, parece ser possível generalizar e examinar o funcionamento dessas práticas de dádiva, que, desde Mauss,

4. Site oficial dos Alcoólicos Anônimos na França (www.aafrance.fr/qui-dirige-aa), acesso em 1/3/2015.

se multiplicaram. Assim, colocam-se três questões centrais: O que a dádiva organizacional pode fazer que a dádiva maussiana não pode? Quais os diferentes circuitos de troca criados sob a figura genérica da dádiva organizacional aqui apresentada? Qual o lugar da “obrigação de retribuir”, a partir do momento em que a ligação entre doador e donatário passa por uma organização?

Uma dádiva triádica, que permite e impede

A dádiva organizacional é uma configuração social que liga três atores: o doador, a organização e o destinatário. A forma depurada do esquema triádico evidencia o fato de que, nas palavras de Georg Simmel, a dádiva passa do número dois para o número três.

É necessário examinar atentamente a dimensão quantitativa do grupo social tratada por Simmel ([1908] 1999, cap. 2, principalmente pp. 112-142). O surgimento de uma terceira parte muda as relações entre as partes envolvidas, em comparação com o que ocorre quando elas são apenas duas. Podem ocorrer alianças e, com elas, os fenômenos de dominação (duas partes unem-se contra a terceira, ou uma divide as outras duas para dominá-las) e de liberdade (a rivalidade entre duas partes permite que a terceira escape de suas influências). A terceira parte também pode desempenhar um papel de árbitro ou mediador: este último caso pode ser completado com a reflexão de Simmel sobre o tema da ponte e da porta (Simmel, 1909).

A ponte, um artefato humano, ainda mais do que a estrada, segundo Simmel, conecta elementos separados. A organização tem o mesmo papel: ela também é um artefato social – essa é a definição, tornada clássica, de Michel Crozier e sua escola (Crozier e Friedberg, 1977) – que torna possível a dádiva a distância. A organização permite, porém o faz mais ao modo da porta que ao da ponte. Aquela difere desta porque permite e impede ao mesmo tempo; tanto abre quanto fecha e, desse modo, aparece a Simmel como a figura da liberdade (Simmel, 1909, p. 166):

Enquanto, na correlação entre divisão e reunião, a ponte evidencia a segunda e supera a distância entre os elementos, ao mesmo tempo que a torna perceptível e mensurável, a porta ilustra mais claramente a que ponto a separação e a conexão são apenas dois aspectos do mesmo ato [...] [a parede] é muda, enquanto a porta fala. Para o homem, é essencial, da maneira mais profunda, colocar limites, porém livremente, isto é, de tal modo que se possa novamente remover esses limites e colocar-se fora deles (Simmel, 1909, p. 162).

Essa dimensão política é importante, como veremos a seguir.

A organização é o constructo social, muitas vezes resultado da intervenção de um

“empreendedor de causa”, que permite a dádiva à distância, dádiva que a separação espacial e a impossibilidade de relações diretas, cara a cara, impediriam de se realizar. Assim, a organização tem um duplo papel mediador: como “empreendedor de causa”, sensibiliza e produz o “sofrimento a distância”, nas palavras de Luc Boltanski (1993), ao passo que, no mesmo movimento, permite apaziguar esse sofrimento, facilitando a doação. Seu papel é ainda mais contundente nas situações em que ela não pede nada de particular ao doador, como quando a doação já está “embutida” em uma compra, por decisão da organização mercantil de transferir parte de suas receitas ou lucros a uma organização caritativa (Piché *et al.*, 2010). Ao mesmo tempo que traz um motivo para se comprometer, a organização fornece os meios para agir – essa é a primeira diferença importante em relação à mídia, à qual Boltanski dedicou sua reflexão. *Com a organização, é possível oferecer, apesar da separação, os meios para um envolvimento fraco.* Assim, a noção de distância deve ser considerada atentamente.

Na maioria das vezes, pensamos na distância espacial que a organização se encarrega de alcançar. Mas a relação entre distância e organização não é sempre desse tipo: há muitos casos em que a própria organização procede ao distanciamento entre doador e donatário. A separação não é mais um dado factual, ela é socialmente produzida pela organização. Diferentemente do “dividir para governar” de Simmel, a fórmula sociológica é “separar para doar”. Essa estrutura relacional intervém quando a organização tem boas razões para crer que a existência de relações diretas entre o doador e o donatário tornaria difícil a doação, ou a vida social após a doação. É o caso das doações biomédicas, em que o anonimato é uma regra obrigatória, de modo a proteger a dádiva de opiniões religiosas, políticas ou raciais, as quais a inviabilizariam ou tornariam sua logística demasiado complexa, como por exemplo se fosse possível doar sangue sob a condição de que ele fosse utilizado para transfusões apenas em pessoas de determinada religião, opinião, cor de pele etc. No sentido oposto, o donatário fica protegido pela organização de uma eventual pressão de retorno que o doador, em um momento de dificuldade, poderia realizar sobre ele. Aqui, *a separação estabelecida pela organização permite que a dádiva se realize.*

Em todos esses casos, ao mesmo tempo que liga, a organização separa. Em sua reflexão sobre o sofrimento à distância, Boltanski se apoia na interpretação de Hannah Arendt sobre a Revolução Francesa não como revolução política, mas como revolução social. Isso deu lugar ao que a filosofia chamou de “política da compaixão”. Depois, globalizando o fenômeno com o “sofrimento à distância”, os meios de comunicação forneceram-lhe a base para desenvolver sua sociologia da crítica. Suas observações sobre as tensões morais dizem respeito, obviamente, às organizações encarregadas de doações à distância, mas deixam intacta a questão da “ação em produção” trazida pelas organizações, mediações obrigatórias da doação à distância.

Para entender o fenômeno da intermediação na dívida organizacional, é mais interessante aproximar-se da corrente de pensamento que questiona o funcionamento da liberdade em uma sociedade industrial, precisamente aquela que vê florescer o mundo das organizações. A dívida organizacional é, ao meu ver, uma forma da liberdade dos modernos, tal como Benjamin Constant a apresenta ao explicar que o governo representativo deixa aos cidadãos tempo para dedicarem-se a suas atividades econômicas, que fundamentam sua independência social (Constant, [1819] 1980). Assim como já não se deslocam até a agora para decidir pessoalmente os assuntos públicos, os indivíduos modernos também não se deslocam para praticar a solidariedade: a organização encarrega-se disso e os representa. Dessa maneira, os indivíduos mantêm sua autonomia, sua liberdade – seu ser “solidário” exprime-se sem relações diretas. Constant vislumbrou essa ideia nos trabalhos dos economistas republicanos⁵, que elaboraram uma interpretação política do mercado cujo funcionamento Adam Smith mostrara de um ponto de vista econômico. O mercado é entendido como a mediação social que permite ao produtor não mais depender de um pequeno número de consumidores ricos: os produtos são vendidos a uma multidão de compradores anônimos, cujo número e cuja qualidade de homens “sem qualidades”, nas palavras de Robert Musil, dão ao produtor uma independência que a relação com os grandes, ricos e pouco numerosos não poderia garantir.

Na dívida organizacional, as organizações desempenham o papel de mediação, colocando a relação de dom longe da influência que doadores e donatários poderiam exercer uns sobre os outros. Com a dívida organizacional, é possível afirmar seu compromisso, sua solidariedade com as pessoas pouco favorecidas, com os que sofrem, mas a mediação da organização coloca a liberdade e a independência ao abrigo de uma solidariedade excessiva. Solidário, *ma non troppo!* O doador pode comprometer-se e também descomprometer-se facilmente. Ele permanece por trás da organização, que age em seu nome e em nome de muitos outros. Já o donatário está protegido da ingerência que o doador poderia exercer sobre ele por meio de sua doação. Doadores e donatários constituem coletivos com um formato particular: os grupos compõem-se de indivíduos cujo ponto em comum é o elo com a organização que realiza a coleta e a distribuição de fundos. Esse grupo pode ter uma consistência interna mínima: seus membros estão todos ligados à mesma organização, mas sua coesão interna é geralmente fraca, pois o laço com a organização não implica, em absoluto, laços entre os membros do grupo⁶. Por intermédio da organização, terceira

5. Trata-se de Jean-Baptiste Say e Jean Charles Léonard Simonde de Sismondi, a quem Constant leu e conheceu pessoalmente.

6. Essa situação corresponde ao que a análise de rede chama de “equivalência estrutural”, a fim de definir coletivos (*blockmodels*) dentro de uma rede: dois indivíduos são estruturalmente equivalentes quando

parte entre o doador e o donatário, a dádiva organizacional abre e fecha, permite e impede, conecta e desconecta. Primogênita da sociedade industrial, a organização introduz uma divisão do trabalho na solidariedade que estende a ideia restrita da tese de Durkheim que tenta compreender como, sendo mais solidários, os indivíduos são mais independentes uns dos outros⁷. Essa mistura de possibilidade e impossibilidade, de liberdade e coerção, também é coerente com a reflexão de Mauss quando afirma em seu *Ensaio sobre a dádiva* que nas sociedades estudadas “as trocas e os contratos são feitos na forma de presentes, teoricamente voluntários, mas na verdade forçosamente ofertados e aceitos”, dos quais ele pretende “considerar apenas um traço, profundo, embora isolado: o caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito, e no entanto coercitivo e interessado de tais prestações” (Mauss, [1925] 1980, p. 147). Mais do que na estrutura diádica da dádiva arcaica, essa mistura de opostos afirma-se na estrutura triádica do sacrifício – o sacrificante, o sacrificado e o sacrificador –, na qual Mauss e Hubert observam que abnegação e autopreservação seguem juntas, sendo o sacrifício de certos recursos uma forma de “guardar-se” na expectativa de um retorno futuro⁸. No caso da dádiva organizacional, é a preservação da liberdade e da independência dos doadores e donatários – no momento exato em que se afirma a solidariedade de uns para com os outros – que se assegura por meio da distância social produzida pela intermediação da organização.

Circuitos de troca⁹ complexos

A dádiva triádica também introduz uma mudança significativa na série de transações associadas ao termo “dádiva”. Nas sociedades estudadas por Malinowski e Mauss, o comércio social em torno da troca diádica de dons envolve uma sequência

deles partem e a eles chegam ligações com os mesmos elementos da rede. Esses indivíduos formam um coletivo cujos indivíduos não têm, ou têm poucas, relações diretas entre si, o que resulta em uma fraca coesão interna, apesar de uma similaridade relacional forte.

7. É o que o autor explica no fim do prefácio da primeira edição de *Da divisão do trabalho social*: “Quanto à questão que originou este trabalho, trata-se das relações da personalidade individual e da solidariedade social. Como, tornando-se mais autônomo, o indivíduo depende mais estreitamente da sociedade? Como ele pode ser ao mesmo tempo mais pessoal e mais solidário?” (Durkheim, 1893, p. ix).
8. “Em qualquer sacrifício, há um ato de abnegação, pois o sacrificante priva-se e dá [...]. Mas essa abnegação e essa submissão não se realizam sem um retorno egoísta. Embora o sacrificante dê algo de si, ele não se dá; ele prudentemente se guarda. Se ele dá, é em parte para poder receber” (Hubert e Mauss, [1899] 1968, p. 304).
9. Retomo aqui um termo empregado por Viviana Zelizer (2011, cap. 15). Porém, diferentemente do uso que ela faz, centrando-se nas relações cara a cara e nos acordos que daí decorrem sobre a natureza da transação, pretendo estudar a maneira pela qual se encadeiam transações de natureza diferente em um mesmo circuito.

de doações (D) diretas entre o doador e o donatário, as quais se repetem – a isso podemos chamar de *circuito da dívida maussiana*:

... D — D ...

Quando as trocas mercantis assumem seu lugar nas sociedades modernas, o objeto oferecido passa a ser cada vez mais um objeto comprado, ou fabricado com objetos comprados, produzindo-se uma sequência que encadeia troca mercantil (M) e dívida (D). O circuito termina aí: a vida social do objeto oferecido fixa-se no espaço privado do donatário, antes de passar para seus descendentes ou retornar ao circuito mercantil no comércio de objetos usados (Sciardet, 2003). Isso resulta no *circuito mercantil da dívida maussiana*:

... M — D

Esse esquema parece deslizar para o circuito da dívida maussiana, pois a doação da organização ao donatário é feita após a do doador à organização. Mas isso seria negligenciar as mudanças introduzidas pelo surgimento da organização nesse circuito de troca, bem como a circulação entre os segmentos da organização ou entre as diferentes organizações que se encadeiam para dar forma à dívida organizacional. Essa situação pode ser ilustrada quando duas organizações ocupam o lugar de intermediárias entre a doação inicial e a doação final – caso em que o circuito de troca da dívida organizacional compreende três transações¹⁰. Não há razão para que o recurso doado seja passado como doação da primeira para a segunda organização. Podemos ter, assim, tanto um *circuito de dívida organizacional*, que encadeia doações, como um circuito que alterna doações e trocas mercantis. Há uma pluralidade de formas possíveis.

(1) D — D — D

(2) D — M — D

A forma do circuito da dívida organizacional depende da existência ou não de um mercado para o recurso, como é o caso da doação de sangue, em comparação com a doação de órgãos, para a qual não existe mercado. Mas, mesmo neste último caso, a transferência do órgão removido em um hospital para aquele em que será

10. De um ponto de vista abstrato, a introdução de uma terceira parte revela-se pela existência de oito combinações, ou seja, oito circuitos diferentes compostos por doações (D) e trocas mercantis (M); na verdade, apenas sete, pois o circuito M — M — M não é nada além do que um circuito mercantil. Os circuitos mencionados neste texto aparecem com mais clareza em casos empíricos conhecidos.

implantado difere de uma doação feita diretamente de um indivíduo a outro. O hospital que cede o órgão recebe em contrapartida um financiamento que cobre os custos de sua retirada; do mesmo modo, o hospital que o recebe é financiado para cobrir o custo (muito alto) da operação e dos cuidados pós-transplante. Esses custos não são definidos por preços fixos de mercado; trata-se de tarifas definidas politicamente conforme os critérios sociais relacionados com a oferta e financiamento da saúde pública. Essas tarifas não são determinadas do mesmo modo como o preço é definido pelo lucro: elas se destinam a cobrir os custos de funcionamento das organizações sem as quais a dívida organizacional não poderia ocorrer. O circuito 1 da dívida organizacional deve, portanto, ser observado de uma maneira mais precisa, revelando o fato do financiamento (Df):

$$(1') D - Df - D$$

A gama de circuitos da dívida organizacional não se limita a esses dois casos esquematicamente discutidos. Uma outra mudança ocorre quando o ato inicial do circuito é uma doação vinculada a um ato mercantil. É o que acontece quando uma organização paga o trabalho de seus empregados, doando seu uso a uma instituição de caridade que distribui recursos aos donatários (Bory, 2008). Temos, então, um circuito do seguinte tipo:

$$(3) M - D - D$$

Seguindo a mesma ideia, há o caso do indivíduo que compra um bem ou serviço vinculado à promessa de doação a uma instituição de caridade que, por sua vez, beneficiará com essa doação as pessoas das quais se ocupa. O ato de compra (M + D) significa, então, que o consumidor paga um preço mais alto pelo bem, ou que a organização mercantil aceita reduzir ligeiramente sua taxa de rentabilidade para distribuir voluntariamente uma parcela de seus lucros. Temos, então, um circuito como este:

$$(3') (M + D) - D - D$$

Outros setores da dívida organizacional geram um circuito cujo ponto de partida é a compra de um bem que, em seguida, é doado a uma organização, a qual, por sua vez, o vende a fim de financiar sua atividade caritativa:

$$(4) M - D - M$$

Esse esquema também pode ser usado para representar o circuito comercial da revenda de presentes, um fenômeno que se afirma há duas décadas, especialmente após o Natal e as férias de fim de ano. O presente foi comprado antes de ser oferecido ao destinatário: estamos então no circuito mercantil da dívida maussiana. Na maioria das vezes, o circuito para nesse ponto, e o donatário usufrui plenamente ou abandona o presente¹¹. Com o advento dos sites de vendas *on-line*, o circuito pode agora estender-se com a revenda de presentes por intermédio dessa organização mercantil.

Essas formas mais complexas que somos obrigados a considerar, com a introdução de uma terceira parte, apontam para a questão do financiamento da dívida: embora a doação seja “gratuita”, ela tem um custo. Alongando-se o circuito entre o doador e o donatário, a natureza das transações que ocorrem entre eles pode assumir formas mercantis variadas, as quais se imbricam às doações. Isso levanta questões incomuns na sociologia da dívida, como por exemplo a captação de recursos, a logística da dívida e a reputação das organizações.

As questões relacionadas com o financiamento das organizações presentes nos circuitos da dívida organizacional foram muito bem iluminadas pelos trabalhos de Sylvain Lefevre durante sua pesquisa sobre o *street fundraising*, uma técnica nova, mas eficaz, de angariação de fundos para organizações caritativas (Lefevre, 2011). A presença dessa técnica também aparece nos últimos *Baromètres de la générosité*, elaborados pelo Observatoire de la Fondation de France (2003; 2009), revelando a existência de doações feitas “por cheque e transferência automática.” A questão do financiamento também envolve as práticas testamentárias, na medida em que legados constituem uma fonte potencialmente muito importante de recursos para as organizações caritativas (Rieunier e Urien, 2011).

Já as questões vinculadas à logística da dívida remetem às práticas de gestão das organizações caritativas (Bergadaà *et al.*, 2011) e associações (Hoarau e Laville, 2008). Essa logística tem estreita relação com a questão do financiamento, uma vez que ela decide a relação entre as somas inicialmente doadas e aquelas finalmente doadas. Como a doação organizacional implica a intervenção de uma organização para suprir a ausência de ligações diretas entre o doador e o donatário, isso gera custos de funcionamento. A pesquisa publicada pela Fondation de France tem muito a dizer sobre o peso econômico da organização nesse tipo de doação (Fondation de

11. Graças à diferença que pode existir entre o que o donatário deseja receber e aquilo que o doador decide oferecer, pode acontecer que a transação gere uma perda de utilidade comparativamente ao que se daria caso a doação fosse feita em dinheiro. Joel Waldfogel analisou essa perda de eficácia econômica ocasionada pelas trocas de presentes de Natal mal-adaptadas às preferências daqueles a que se destinam (Waldfogel, 1993), propondo uma racionalização da maneira de gastar durante as festas e feriados, segundo as regras do que denomina “economia da avareza” (Waldfogel, 2009).

France, 2008). Em 2005, a despesa de redistribuição das fundações na França subiu para 339 milhões de euros. Mas essa soma substancial representa apenas 9% de suas despesas, sendo o restante absorvido pela folha de pagamento (48%) e pelos custos gerados pela própria organização (43%), que variam de acordo com a natureza da estrutura organizacional. A forma mais comum de organização caritativa é a fundação de utilidade pública que emprega funcionários, sendo responsável por 94% das despesas de redistribuição; seu desempenho é o mais medíocre, pois esse tipo de estrutura distribui apenas 5,4% de seu orçamento, enquanto as despesas operacionais e de funcionamento absorvem todo o restante¹². Se as fundações empresariais e aquelas abrigadas por um organismo autorizado têm mais êxito quanto à taxa de redistribuição – cerca de 89% de seu orçamento – é porque seus custos organizacionais são suportados pela estrutura que as abriga. A existência desses custos levanta a questão da confiança que os doadores podem alimentar em relação às organizações às quais delegam sua ação altruísta. Enquanto a sociabilidade primária é apresentada como uma “aposta na doação e na confiança” (Caillé, 2000, pp. 49-50), a investigação da Fondation de France mostra o contrário: para que a doação se concretize é necessário que o doador tenha confiança na organização encarregada de levar sua oferta ao donatário que o doador não conhece nem pode acessar diretamente. As organizações caritativas têm reagido recorrendo a procedimentos de certificação, como as organizações mercantis fizeram com as normas ISO. Na França, em 1989 foi criado o Comité de la Charte, ao qual são afiliadas 78 organizações caritativas que, como a Cruz Vermelha francesa, cuja página na internet menciona a certificação, estão “preocupadas em preservar e desenvolver uma relação de confiança com seus doadores.” A entidade é explicitamente estruturada para certificar a atuação organizacional em quatro áreas: funcionamento estatutário e gestão desinteressada; rigor da gestão; qualidade da comunicação e das ações de angariação de fundos; e transparência financeira.

Outro aspecto do problema do financiamento e da logística da dádiva é fornecido pelos novatos no campo do mecenato, que querem insuflar suas habilidades empreendedoras no setor filantrópico. A capacidade de bem gerir as grandes organizações e empregar métodos que obtiveram sucesso no mundo do mercado tornou-se um tema frequente daquilo que se chama, às vezes, de “filantropocapitalismo”. A doação à distância torna-se, no final das contas, um investimento – um investimento “social”. O surgimento de organizações coloca a questão dos benefícios que estas podem

12. Essas despesas incluem a concepção e a divulgação de chamadas para concorrência, acompanhamento de programas, especialistas, avaliações, constituição da rede de atores, formação, colóquios, publicações, custos de estrutura, custos financeiros e custos de coleta de fundos (Fondation de France, 2008, p. 20).

esperar da prática da dádiva organizacional. Aquelas que têm apenas essa função são beneficiadas por sua própria ação: como se trata de ajudar as pessoas a doar, a prática da dádiva organizacional é seu próprio fim. Mas a questão não termina aí. O próprio Mauss e, mais tarde, a interpretação de *Ensaio sobre a dádiva* de Pierre Bourdieu mostraram que o fato de doar traz prestígio, honra ou capital simbólico. Isso é válido para os atores do mundo caritativo, até mesmo para aqueles que usam os ganhos advindos de seu sucesso mercantil para criar fundações destinadas a gerir sua benevolência e somar a seu prestígio empresarial o de benfeitor da humanidade sofredora (Guilhot, 2006). Mas pode haver, ainda, um motivo mercantil por trás do mecenato das empresas: ele dá à organização a reputação de ser generosa – uma reputação que integra o *goodwill*, um sobrevalor que a empresa adquire por seu capital imaterial; podemos pensar que essa é justamente uma das razões pelas quais as empresas estadunidenses cedem pessoal a *non-profit organizations* (Bory, 2008) ou por que empresas de espetáculos esportivos repassam-lhes parte de seus lucros (Piché *et al.*, 2010).

A questão do retorno

A observação sobre os efeitos da reputação resolve parte do problema do “retorno” na dádiva organizacional. Para a organização presente no circuito simplificado do esquema original, ou a ação é suficiente em si mesma ou ela traz uma reputação cujo valor compensa o custo da atividade realizada em benefício de outrem. Mas e quanto aos atores posicionados nas extremidades do circuito da dádiva organizacional? Em outras palavras, a questão crucial da “obrigação de retribuir” colocada pela dádiva maussiana tem sentido quando o donatário deve retribuir à distância e sem saber muito precisamente para quem?

A existência de dádivas despojadas da obrigação maussiana de “retribuir” não é exclusiva da sociedade moderna. Essas dádivas são identificadas pelos antropólogos que estudam as práticas oblativas da Índia, onde a ideia de reciprocidade é menos fortemente inscrita nas regras da dádiva do que nas tribos maori estudadas mais particularmente por Mauss. Existe a dádiva “gratuita”, no sentido de que o doador não espera retorno (Parry, 1986; Laidlaw, 2000). Também existem dádivas organizacionais desse tipo, já que a instituição religiosa, que se funda em organizações, encarregou-se dessas dádivas no passado da Europa cristã (Clavero, [1991] 1996; Zenon Davis, [2000] 2003) e na França do século XIX (Marais, 1999).

O fato é que a noção de “retribuir” traz dificuldade à dádiva organizacional, tão forte é a ideia de reciprocidade. Há diversas possibilidades, que ilustro brevemente com base em vários estudos sobre as dádivas organizacionais biomédicas. Em primeiro

lugar, pode-se tratar apenas de uma doação sem retorno, coletivamente aceita como tal, já que ela foi socialmente coberta pelo princípio do anonimato. Essa cesura tem a vantagem de preservar a liberdade do donatário, assim como garante a do doador: um e outro são socialmente dispensados de enfrentar o peso de uma dádiva que poderia “esmagá-los”, nas palavras de Mauss. Essa é a ideia que prevaleceu no caso da doação de órgãos, dádiva feita pela família de uma pessoa morta a uma pessoa à beira da morte. Essa é, mais recentemente, a ideia apresentada por um médico anestesista, para quem o problema do retorno da dádiva de vida pode contrariar a saúde psicológica dos transplantados; assim, ele propõe que estes possam gozar do “esquecimento da dádiva” (Duperret, 2014). Essa ideia também é expressa por alguns participantes de doação de óvulos, no contexto da reprodução medicamente assistida (Konrad, 2005). Em segundo lugar, pode ser que o retorno se dê de maneira simétrica à dádiva impessoal à distância: o retorno também será à distância e impessoal. Pode ser uma prática privada, consistindo em dizer a si mesmo ou a seus próximos “eu me lembro”, “penso em”, no dia do aniversário da doação, até mesmo juntando a isso um sinal de baixa intensidade, como acender uma vela na janela¹³. Essa prática foi documentada no caso de transplantados cardíacos (Biaudet, 2013) e de doação de óvulos (Konrad, 2005). Uma última possibilidade é o retorno efetuado em um nível societário: o donatário mostra sua felicidade por ter recebido, e o “retorno” à distância é feito pelas organizações ou pelos meios de comunicação para os doadores iniciais; ou, ainda, os donatários passam a ter um envolvimento mais intenso que os outros em ações caritativas, pró-sociais. Eles cultivam, por sua vez, a dádiva organizacional que receberam.

Esses retornos meio etéreos, em harmonia com o que Konrad (2005, pp. 9-10, 113-130) chama de “relação de não relação”, não escapam, no entanto, à presença da organização. A questão da obrigação de retribuir coloca-se no plural: *quais são as obrigações de retribuir que se encadeiam nos circuitos de comércio da dádiva organizacional?* Para o doador inicial, trata-se de uma organização por meio da qual ele passa sua doação que pode encarregar-se de uma primeira “obrigação de retribuir”, nem

13. Não podemos esquecer que Mauss é autor de uma tese, inacabada, dedicada à oração, portanto interessada nos ritos orais, aos quais a evolução moderna dá uma forma muito interiorizada. De maneira mais geral, pode-se aplicar a essas fórmulas aquilo que Mauss afirma a propósito da fórmula “espero”, com a qual comenta a exposição de François Simiand sobre a moeda: “Pois, no fundo, é a isso que chegamos, você e eu, à importância da noção de espera, de contar com o futuro, que é precisamente uma das formas do pensamento coletivo. Vivemos entre nós, em sociedade, para esperar juntos por tal ou tal resultado; essa é a forma essencial da comunidade. As expressões ‘coerção’, ‘força’, ‘autoridade’ puderam ser utilizadas outrora, e tiveram seu valor; mas essa noção da espera coletiva é, a meu ver, uma das noções fundamentais sobre as quais devíamos trabalhar. Não conheço outra noção geradora de direito e de economia: ‘Espero’ é a própria definição de qualquer ato de natureza coletiva. Ela está na origem da teologia” (Mauss, 1934, pp. 60-61).

que seja na forma de uma atenção a seus esforços e à nobreza de seus sentimentos. Quando esse retorno não ocorre, pode nascer um ressentimento contra a organização. Para o destinatário, são os membros da organização que interagem com ele no último segmento da dívida organizacional. É a eles que seus sentimentos de gratidão podem se dirigir. Além disso, a própria organização é valorizada por sua capacidade de coletar, gerenciar e distribuir os recursos necessários para os destinatários. Os defensores do filantropocapitalismo não se enganaram: que forma poderia ser melhor para garantir sua glória do que vincular seu nome ao de uma fundação repleta de recursos? A Bill e Melinda Gates Foundation é o exemplo por excelência disso. Depois de brilhar no mundo industrial e mercantil, o empresário bem-sucedido instalou-se no mundo da dívida organizacional, aplicando ali suas receitas para o sucesso. Ao anonimato de doadores e donatários contrasta o nome da organização. Passando do indivíduo à organização, o deslocamento do lugar de prestígio é a marca da influência das organizações no mundo moderno, a marca da assimetria existente entre pessoas jurídicas e pessoas físicas.

Conclusão

A dívida organizacional é uma forma muito específica de dom. Porém, embora diferente da dívida maussiana, ela não é estranha às considerações finais de Mauss sobre a dívida na sociedade moderna.

Em seu funcionamento, ela se afasta das três obrigações descritas por Mauss e da interpretação que delas fizeram Caillé e sua escola. Essa forma de dívida completa a que já conhecemos, em vez de se opor a elas: ao lado dos fortes compromissos sociais da dívida maussiana, existem os compromissos sociais mais facilmente reversíveis da dívida organizacional, que são também mais capazes de preservar a liberdade tanto dos doadores como dos donatários, especialmente quando se trata das doações biomédicas surgidas nas sociedades contemporâneas. Ela “estica o braço” dos doadores e produz uma solidariedade mediada, porém real (os recursos são fornecidos), dentro de coletivos sem coesão interna, ligados por sentimentos fortes, mas difusos. Contudo, seria um equívoco negligenciar essa vasta classe de dívidas, porque elas não correspondem à nossa imagem do que deveria ser uma dívida. Acima de tudo, seria um equívoco não considerar a intervenção das organizações nas práticas de dívida, já que sua chegada a essa área da solidariedade modifica de forma durável seu funcionamento e aumenta sua importância.

Referências Bibliográficas

- ALTER, Norbert. (2009), *Donner et prendre: la coopération en entreprise*. Paris, Découverte.
- BERGADÀÀ, Michelle *et al.* (orgs.). (2011), *Don et pratiques caritatives*. Bruxelles, De Boeck.
- BIAUDET, Julien. (2013), *Au cœur de la greffe: la socialisation secondaire des transplantés cardiaques*. Nancy, tese de doutorado, Université de Lorraine.
- BOLTANSKI, Luc. (1993), *La souffrance à distance: morale humanitaire, médias et politique*. Paris, Métailié.
- BORY, Anne. (2008), *De la générosité en entreprise: mécénat et bénévolat des salariés dans les grandes entreprises en France et aux Etats-Unis*. Paris, tese, Université Panthéon-Sorbonne.
- CAILLÉ, Alain. (2000), *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. Paris, La Découverte.
- CAILLÉ, Alain & GRÉSY, Jean-Édouard. (2014), *La révolution du don: le management repensé*. Paris, Seuil.
- CHANIAL, Philippe (org.). (2008), *La société vue du don: manuel de sociologie anti-utilitariste appliquée*. Paris, Découverte.
- CLAVERO, Bartolomé. ([1991] 1996), *La grâce du don: anthropologie catholique de l'économie moderne*. Paris, Albin Michel.
- COLEMAN, James. (1990), *Foundations of social theory*. Cambridge, Belknap.
- CONSTANT, Benjamin. ([1819] 1980), "De la liberté des anciens comparée à celle des modernes". In: _____. *De la liberté chez les modernes*. Paris, Hachette, pp. 491-515.
- CROZIER, Michel & FRIEDBERG, Erhard. (1977), *L'acteur et le système: les contraintes de l'action collective*. Paris, Seuil.
- DUPERRET, Serge. (2014), *Individuation du greffé: réhabilitation par le récit*. Paris, tese, Département de Recherche en Ethique, Université Paris Sud.
- DURKHEIM, Émile. (1893), *De la division du travail social: étude sur l'organisation des sociétés supérieures*. Paris, Alcan.
- FONDATION DE FRANCE. (2008), *Les fondations en France en 2007: fondateurs, secteurs d'intervention, poids économique*. Paris, Fondation de France.
- GODBOUT, Jacques. (2007), *Ce qui circule entre nous: donner, recevoir, rendre*. Paris, Seuil.
- _____ & CAILLÉ, Alain. (1992), *L'esprit du don*. Paris, Découverte.
- GUILHOT, Nicolas. (2006), *Financiers philanthropes: sociologie de Wall Street*. Paris, Raisons d'Agir.
- HOARAU, Christian & LAVILLE, Jean-Louis (orgs.). (2008), *La gouvernance des associations: économie, sociologie, gestion*. Toulouse, Érès.
- HUBERT, Henri & MAUSS, Marcel. ([1899] 1968), "Essai sur la nature et la fonction du sacrifice". In: MAUSS, Marcel. *Œuvres, tome 1: les fonctions sociales du sacré*. Paris, Minuit, pp. 193-307.
- KONRAD, Monica. (2005), *Nameless relations: anonymity, Melanesia and reproductive gift exchange between British ova donors and recipients*. Oxford, Berghahn.

- LIDLAW, James. (2000), "A free gift makes no friends". *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, 4 (6): 617-634.
- LEFÈVRE, Sylvain. (2011), *ONG et Cie: mobiliser les gens, mobiliser l'argent*. Paris, PUF.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. ([1950] 1980), "Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss". In: MAUSS, Marcel. *Sociologie et anthropologie*. Paris, PUF, pp. ix-lix
- MAHÉ, Alain (1996), "Un disciple méconnu de Marcel Mauss: René Maunier". *Revue Européenne des Sciences Sociales*, 105 (34): 237-264.
- MALINOWSKI, Bronislaw. (1993), *Les argonautes du Pacifique occidental*. Paris, Gallimard.
- MARAIS, Jean-Luc. (1999), *Histoire du don en France de 1800 à 1939: dons et legs charitables, pieux et philanthropiques*. Rennes, PUR.
- MAUNIER, René. (1927), "Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord". *L'Année Sociologique*, 2 (2): 11-97.
- MAUSS, Marcel. ([1925] 1980), "Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques". In: _____. *Sociologie et anthropologie*. Paris, PUF.
- _____. (1934), "Discussion à l'Institut français de sociologie". *Annales Sociologiques*, D (1): 59-86.
- NAULIN, Sidonie & STEINER, Philippe (orgs.). (2016), *La solidarité à distance: quand les dons passent par les organisations*. Toulouse, PUM.
- OBSERVATOIRE DE LA FONDATION DE FRANCE. (2003), *Baromètre de la générosité en France*. Paris, Fondation de France.
- _____. (2009), *Baromètre 2008 de la générosité des français*. Paris, Fondation de France.
- PARRY, Jonathan. (1986), "The Indian gift, gift and the 'Indian Gift'". *Man*, 3 (21): 453-473.
- PICHÉ, Serge *et al.* (2010), "Les transferts économiques des clubs sportifs professionnels vers les organisations caritatives: comparaison des situations au Canada et en France". *Revue Internationale des Sciences du Sport et de l'Éducation Physique*, 2 (88): 99-113.
- RIEUNIER, Sophie & URIEN, Bernard. (2011), "Léguer, c'est continuer à vivre". In: BERGADÀÀ, Michelle *et al.* (orgs.). *Don et pratiques caritatives*. Bruxelles, De Boeck, pp. 177-195.
- SCIARDET, Hervé. (2003), *Les marchands de l'aube: ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*. Paris, Économica.
- SIMMEL, Georg. ([1908] 1999), *Sociologie: études sur les formes de la socialisation*. Paris, PUF.
- _____. ([1909] 1988), "Pont et porte". In: _____. *La tragédie de la culture et autres essais*. Marseille, Rivages, pp. 159-166.
- STEINER, Philippe. (2015), "Mauss, les groupements professionnels et 'l'atmosphère de don'". *Les Études Sociales*, 157-158: 105-122
- _____. (2016), *Donner... une histoire de l'altruisme*. Paris, PUF.
- TESTART, Alain. (2007), *Critique du don: études sur la circulation non marchande*. Paris, Syllepse.
- WALDFOGEL, Joel. (1993), "The deadweight loss of Christmas". *American Economic Review*, 5(83), pp. 1328-1336.

- _____. (2009), *Scroogenomics: why you shouldn't buy presents for the holidays*. Princeton, Princeton University Press.
- WEBER, Florence. (2013), *Penser la parenté aujourd'hui: la force du quotidien*. Paris, Rue d'Ulm.
- ZELIZER, Viviana. (2010), *Intimate lives: how culture shapes the economy*. Princeton, Princeton University Press.
- ZENON DAVIS, Natalie. ([2000], 2003), *Essai sur le don dans la France du XVI^e siècle*. Paris, Seuil.

Resumo

A dádiva organizacional: dádiva à distância e circuitos de troca

Este artigo apresenta as características da dádiva organizacional: uma forma particular de doação na qual uma ou mais organizações colocam-se entre o doador e o donatário. Após uma caracterização dessa doação em comparação com a dádiva maussiana, o artigo examina três características da dádiva organizacional: o papel desempenhado pela organização que separa ao mesmo tempo que conecta; os “circuitos de comércio” pelos quais passam as dádivas organizacionais e, por fim, a questão levantada pela dificuldade de reciprocidade a dádiva na ausência de um contato direto entre doador e donatário. Por fim, o artigo sublinha a importância dessa dádiva para compreender a formação de uma solidariedade à distância entre os seres humanos.

Palavras-chave: Circuitos de comércio; Dádiva organizacional; Émile Durkheim; Marcel Mauss; Solidariedade.

Abstract

Organizational gift: gift at distance and circuits of commerce

This article examines the characteristics of the organizational gift: a specific form of gift in which an organization or a series of organizations steps in between the donor and the donee. After a comparison with the Maussian gift, this article examines three key characteristics of the organizational gift: the role played by the organization which prevents direct contact but connects people at distance; the circuits of commerce through which resource move from the donor to the donee and, finally, the issue raised by the difficulty to give back in the absence of a direct link between the donor and the donee. The conclusive part stresses the role played by organizational gifts in producing a solidarity at distance between human beings.

Keywords: Circuits of Commerce; Organizational gift; Émile Durkheim; Marcel Mauss; Solidarity.

Texto recebido em 2/9/2016 e aprovado em 14/10/2016. DOI: 10.11606/0103-2070.ts.2017.120253.

PHILIPPE STEINER é professor da Université Paris-Sorbonne/GEMASS e do Institut Universitaire de France. E-mail: philippe.steiner@paris-sorbonne.fr.