



Marina Pechlivanis

Criadora das metodologias Gifting & Rituals Map® e Dádivas de Marca®

ECONOMIA DAS DÁDIVAS

o novo milagre econômico



ALTA BOOKS
E D I T O R A
Rio de Janeiro, 2016

VIII.

APÊNDICE B

GIFT ECONOMY: O QUE O MERCADO ACHA QUE É



Objetivos: compartilhar diversos pontos de vista sobre a Gift Economy.

Palavras-chave: reflexão, inspiração, mudanças, dádivas.

O desenvolvimento econômico está associado à inclinação humana de dar significados sociais e simbólicos a bens materiais, satisfazendo aspirações, ambições e necessidades que têm significado de adaptação para facilitar a continuidade da existência da espécie humana.

Colin Renfrew

MUITAS VEZES, as coisas não são o que são; são o que as pessoas pensam que essas coisas são. Especialmente se essas pessoas forem formadoras de opinião e personalidades influentes em seus campos de atuação, com o poder de educar, mobilizar e inspirar as pessoas que os rodeiam.

Com base nessa premissa, diversos profissionais de mercado foram ouvidos, emitindo suas opiniões sobre o futuro da economia, o que entendem por *Gift Economy* em suas inúmeras instâncias — economia das dádivas, dos dons, das trocas —, qual a energia que circula nesses processos, o que as empresas deveriam fazer para incorporar o que esse modelo tem de bom. Eis os resultados dessa investigação, capturando e organizando a voz corrente para ter a certeza de que este livro abarca e endereça, se não todas, ao menos boa parte das proposições colocadas de forma a tornar seu conteúdo pertinente e eficiente quanto à abordagem, seleção de fontes e referências, escolha de pensadores e estruturação de conexões. Foram feitas entrevistas com empresários, consultores, economistas, filósofos e pensadores, no período de janeiro a abril de 2015. Como metodologia, perguntas de inspiração para nortear a conversa.

**MARCELO ESTRAVIZ¹, BRASILEIRO, EMPREENDEDOR**

O mundo está preparado para a doação, para as trocas, para o compartilhamento. Sempre foi assim. Durante mais de 100 mil anos, se pensarmos no Homo sapiens.

Defino a economia das trocas/*Gift Economy* como uma retomada do que eram as praças de trocas nas antigas civilizações. Recentemente, vi no Museu de Antropologia no México uma instalação justamente mostrando o que eram esses espaços de troca, onde camponeses de diversas partes vinham com suas produções e trocavam entre si. Não havia dinheiro ainda e as trocas pareciam mais justas. Parece também ser uma espécie de pós-capitalismo, mas não imagino que as grandes corporações permitam esse pós.

Comparando as trocas nas sociedades primitivas e nas sociedades atuais, não podemos dizer que evoluímos. Do meu ponto de vista, desde que deixamos de ser nômades e passamos a ser agricultores sedentários, deixamos de evoluir no que se refere ao sentido colaborativo básico e prático da existência. A civilização se alicerçou em um modelo hierarquizado e trocamos a abundância pela escassez. A economia se baseia num paradigma equivocado. As trocas atuais não são suficientes para voltarmos a um paradigma da abundância. O sentido de lucro parece bastante latente, mesmo em trocas simples hoje em dia. Há um elemento do tipo “o que eu ganho com essa troca?” Teríamos que repensar o próprio sentido do uso, do supérfluo, da necessidade básica. Nos tempos antigos, uma pessoa não tinha um enfeite nos cabelos porque ele seria incômodo nas longas caminhadas que se fazia, mas ela poderia produzir esse enfeite em algum momento e dar para outra pessoa, ou trocar por uma maçã. Ambas coisas eram momentâneas; não temos posse de uma maçã, simplesmente a comemos, ou ela estraga. Hoje, começamos a fazer trocas de livros ou de objetos que não queremos mais, e os deixamos com outras pessoas, que ficarão com eles até que não os queiram mais. Eles têm uma duração maior, existe mais pertencimento. Haveria que desenhar uma sociedade com menos pertencimento e sentido de uso e posse. Enfim, utopias.

O que as empresas/marcas podem fazer para um modelo de negócios mais equilibrado e sustentável? Deixar de existir. Os conglomerados são o que destoa no processo; são a hierarquia e, ao mesmo tempo, o poder. Ambas coisas precisam deixar de existir, e é o que ocorrerá com o tem-

po. Acredito que caminhamos (olhando de forma otimista) para cada vez mais milhões de microempreendimentos, ao ponto de sermos nossas próprias empresas. As grandes empresas são os lugares onde trocamos nossa liberdade por um punhado de sal, ou o que se chama hoje de salário.

O mundo está preparado para a doação, para as trocas, para o compartilhamento. Sempre foi assim. Durante mais de 100 mil anos, se pensarmos no Homo sapiens. Há só um pequeno desvio que ocorreu a mais ou menos oito mil anos com o advento da agricultura. Em termos históricos, é um pequeno desvio de rota, absolutamente contornável.

Pensando no futuro, do jeito que vamos, caminhamos para a extinção como espécie. O mundo seguirá como seguiu nos últimos bilhões de anos. Podemos nos extinguir como aconteceu com os dinossauros. Quando passamos a ser uma espécie que atrapalha o próprio planeta, os mecanismos de equilíbrio já criam condições para extirpar aquilo que vem atrapalhando o processo. Mas também podemos caminhar para uma sobrevivência harmoniosa com o ambiente. Isso não é simples no contexto atual. Ainda somos extremamente destruidores do ambiente.



CARLOS BREMER², BRASILEIRO, CONSULTOR

Muitas empresas estão investindo nisso, em uma troca mais aberta, menos quantitativa. Estes são valores importantes para uma empresa que propõe relações justas, subjetivas porém lógicas, que dão resultado e são conscientes.

Hoje, a agenda do investidor, de acordo com seus interesses, perde vínculos com o negócio em si. Tudo vira uma troca financeira, uma “conversa CFO” para explicação em comitês de estratégia, pessoas, planejamento, etc. Esse diálogo afunilado com investidor, via financeiro, virou uma troca selvagem e transformou a relação em um processo míope — que perde boas oportunidades, inclusive de investimento.

O capitalismo consciente propõe outros diálogos, outras trocas. É preciso uma reavaliação do conceito de valor; resultado mais relacionado com conjuntura geral que plano da empresa em si. É preciso reaprender a enxergar as organizações privadas com fins lucrativos; quando tudo é precificável, o diálogo fica complicado.

Falta espiritualidade, motivação, engajamento; falta inteligência espiritual. E ainda há dificuldade de aceitar que essa variável é superimportante e imensurável. Muitas empresas estão investindo nisso, em uma troca mais aberta, menos quantitativa. Esses são valores importantes para uma empresa que propõe relações justas, subjetivas porém lógicas, que dão resultado e são conscientes. Essas empresas são *built on values*, gerenciam valores e crenças. Não se gerenciam comportamentos: quais são as evidências? Esses comportamentos, demonstrados na cultura corporativa. Uma organização é troca de pessoas em relações de trabalho; relações de comércio.

Tem um case maravilhoso e ninguém promove. Ao falar e compartilhar, você alavanca a capacidade do outro de fazer o bem. A métrica é a autoalimentação da mídia. É preciso repensar processos de comunicação. Coletar casos e divulgar — não é uma rotulagem, e sim as práticas que sejam diferentes das demais, com boas evidências, que gerem resultados.

Como inspiração, recomendo a Matriz da Paz³ (*The Matrix of Peace*TM), um sistema para desenhar e atualizar comunidades com foco na paz, iluminando de maneira consciente o ecossistema e envolvendo o comércio, a cultura e o sistema de leis.



LADISLAU DOWBOR⁴, BRASILEIRO, DOUTOR EM ECONOMIA

Como o conhecimento compartilhado não reduz o conhecimento de quem o compartilha, e como a conectividade planetária permite que todos passem a ter acesso, a tendência é voltar a predominar a colaboração em rede.

Economia das trocas é o conjunto de atividades em que o interesse para o conjunto da sociedade predomina sobre o interesse individual tanto no produto quanto nos processos produtivos.

Nas sociedades primitivas, a colaboração era essencial para a sobrevivência; geraram-se comunidades colaborativas. Na era moderna de produção de bens físicos e da acumulação individual de riqueza, passou a predominar a competição e o avanço de uns às custas dos outros. Os bens físicos são bens rivais. Na transição atual, passa a predominar a economia imaterial, onde o valor agregado maior vem do conhecimento (tecnologia, design, redes). Como o conhecimento compartilhado não reduz o conhecimento de quem o compartilha, e como a conectividade planetária per-

mite que todos passem a ter acesso, a tendência é voltar a predominar a colaboração em rede.

Pensando nas empresas, o ponto de partida é fazer uma contabilidade completa, que inclua as externalidades: é mais barato para uma empresa jogar resíduos no rio do que gastar com filtros, mas os custos para a sociedade serão muito maiores. É mais lucrativo para um banco aumentar os juros, mas o efeito para a sociedade é uma redução do consumo (juros pessoa física) e do investimento (juros pessoa jurídica). Ver o impacto sistêmico e de longo prazo, e adequar os comportamentos privilegiando o avanço para a sociedade constituem visões construtivas.

Na evolução atual para a economia imaterial, centrada no conhecimento, o principal fator de produção, que é o conhecimento, é um fator de produção cujo uso não reduz o estoque. Trata-se, portanto, de um vetor essencial de construção de uma nova visão. Se olharmos a evolução recente dos processos tecnológicos, trata-se de dinâmicas interativas em que os avanços de uns são aproveitados por outros. Mas o sistema jurídico e a cultura econômica que herdamos ainda estão presos ao século passado, amarrados em patentes, *copyrights*, *royalties* e travamento geral do acesso. As regras do jogo para a economia colaborativa em rede caracterizada pela densidade em conhecimento de todos os processos produtivos dão apenas os primeiros passos, como *Creative Commons*, Wikipédia, Wikinomics, OCW (Open Course Ware do MIT), REA (Recursos Educacionais Abertos), MOOC e outros. A economia está evoluindo para o digital; as regras do jogo ainda estão na era analógica.

Pensando no futuro, as duas grandes tensões planetárias estão na esfera ambiental, com o aquecimento global, a destruição da biodiversidade (52% da vida vertebrada do planeta destruída entre 1970 e 2010, segundo WWF), a liquidação da vida nos mares, a perda da cobertura florestal, a contaminação generalizada e o esgotamento dos aquíferos e outros processos; e na esfera social, com 85 famílias detentoras de mais riqueza acumulada do que a metade mais pobre da população mundial, quatro bilhões de pobres, 800 milhões de esfomeados e cerca de dez milhões de crianças que morrem de fome ou de outras causas ridículas — o equivalente a oito torres de Nova York por dia.

Não faltam recursos: só em paraísos fiscais, temos cerca de um terço do PIB mundial, mais de 20 trilhões de dólares, que servem a processos espe-

culativos. A reorientação desses recursos para que sirvam à reconversão tecnológica e produtiva, que permitam parar de destruir o planeta, e para assegurar a inclusão produtiva e social dos pobres do planeta constituem o eixo principal da luta que temos pela frente.



MASSIMO CANEVACCI⁵, ITALIANO, ANTROPÓLOGO

Doar sempre foi e ainda é complicado. Apesar da aparência de ser afirmação oblativa, é baseada em um claro mecanismo de restituição e vai continuar assim esse sistema de doação.

A troca tem muitas formas diferenciadas no sistema capitalista e pré-capitalista. Pode ser elaborada com base em moeda, um equivalente geral; cada produto deve ter um elemento de abstração e ser reconduzido a um valor monetário.

Mas isso não é geral. No Brasil, não sei; no entanto, na Itália, existe um modelo de troca baseado no sistema campestre, de produtores, tipo cooperativas, com sistema descentralizado de oferecer produtos na casa do consumidor sem transitar em grandes cadeias do mercado; é diretamente ao consumidor. Cria-se um sistema horizontal onde o produtor vai diretamente ao consumidor. O sistema é complexo: um grupo de cidadãos se organiza e consegue comprar um produto significativo; o trânsito da produção ao consumo é complicado — há uma relação profunda com o que se produz, e o produtor não é desconhecido; é alguém que você conhece profundamente, o que cria conexão com consumidores que se conhecem. O tipo de troca, nesse caso, não é determinado em relação ao mercado geral; é uma minitroca. O valor em dinheiro não é baseado sobre a abstração geral do produto; não é mercantilizado, e sim humanizado. Esse tipo de humanização do produto nesse tipo de sistema minitroca funciona parcialmente porque uma pessoa precisa fazer um tipo de aquisição de produto e precisa de outro tipo de produto que está no mercado. Nesse sistema assimétrico e pessoal, o mesmo consumidor que consegue comprar pelo sistema de troca clássico/capitalista participa desse sistema de troca humanista, de troca de graça. Novamente, na Itália, é muito frequente, muito comum, trocar com pessoas aquilo que você não tem: cebola, cenoura, arroz, etc. Você recebe, e depois dá outras coisas. São conexões de troca humanista, familiar, que multiplicam o sistema de trocas clássicas. Você fala “sistema das trocas”, no plural, porque justamente é pluralizado.