

“FAVOR” E “CONTRAFAVOR”: CONCEITOS ÚTEIS NA ESCRITA DE NOTAS GENEALÓGICAS

Gilberto de Abreu Sodré Carvalho

Resumo: Favores e sua retribuição com novos favores existem desde o início da humanidade. O mercado de favores desdobra-se em dois: o mercado primário em que os favores são gerados e o mercado secundário em que circulam créditos sobre o valor dos favores já feitos.

Abstract: Favours and their retribution with new favours exist from the beginning of humankind. The market of favours is divided in two: a primary market in which favours are generated and a secondary market in which credits on already granted favours circulate.

O tema deste artigo tem abrigo na Genealogia Sociológica. Os trabalhos de pesquisa genealógica têm sido, cada vez mais, completados por notas e apêndices com conteúdos de genealogia genética e de sociologia. Isso ocorre em adição aos antigos e usuais contributos de história da família, da história e cultura do tempo e da heráldica, quando for o caso.

O entendimento da dinâmica imbricada do favor e do contrafavor parece ser um assunto de raiz sociológica que ajuda às fundamentações genealógicas.

DINÂMICA DOS FAVORES E CONTRAFAVORES

Favores entre indivíduos são um fenômeno típico da complexa socialidade dos seres humanos. “Favores”, no contexto deste ensaio, são todas as ações sociais de entrega de alguém a outrem de um bem ou de um poder sem contrapartida direta e imediata.

O uso que fazemos da palavra “favor” é um anacronismo linguístico. Usamos uma palavra emergente no século 14, a qual servia para indicar o favorecimento de alguém por parte de uma personagem poderosa; sendo o substantivo *favor* – ato, efeito ou objeto resultante do ajudar, ou seja, dar ou fazer o que for do interesse ou desejo de outrem. O nome favor é formado a partir do

verbo latino *faveo* - *favere*, a significar “ser benéfico a”.

O termo favor comunica melhor o que importa que outros como: dom, graça, doação, mercê, benefício, dádiva, honra, outorga, cessão, concessão, benesse, dação, privilégio etc. Favor parece-nos a palavra que traduz exatamente o fato da passagem de um bem material ou simbólico. É esse fato que está substantivamente nos diversos, ou lastreia, outros termos listados acima. Surge a pergunta: o filhotismo, o nepotismo e o cunhadismo seriam favores? Parece que não. São descritíveis como “autofavores”, na medida em que o filho, a filha, o genro, a nora, sobrinho, sobrinha, primo, prima, cunhado e cunhada são como extensões do benéfico. Quanto maior a proximidade genealógica e afetiva com o benéfico, mais perceptível é o autofavor. Na hipótese de o benéfico ter a si mesmo como o favorecido, se tem o autofavor pleno.

Ocorre que esse termo significa fundamentalmente o mesmo procedimento que acontece desde o início da história dos humanos. Assim, aplicamos, para efeitos de argumentação, o termo ao longo de toda a evolução civilizatória humana. Definimos favor como tendo sido sempre, e ser hoje, o ato de dar ou de fazer em benefício de alguém; sendo uma oferta de algo de algum valor na percepção do recipiente. A aceitação da oferta do favor torna o ofertante credor de alguma retribuição do beneficiário.

O fenômeno do favor se imbrica com o da troca de favores, e ainda com a troca de favores a crédito, ou seja, para retribuição no futuro. O surgimento dessas condutas é uma evolução qualitativa da cooperação. A cooperação alta, ao ver de toda a literatura de ciências sociais, é uma característica do homo sapiens. A cooperação presencial de dois ou mais humanos - em uma única empreitada conjunta na caça, na coleta e na defesa - evolui, em milhares de anos, para a ecologia dos favores ou mercado de favores. Nesse modelo, o favor: o dar ou fazer agora faz-se um crédito contra o beneficiário, e o contrafavor: a retribuição do beneficiário, mediante um novo dar ou fazer, como a liquidação do débito. A troca pode ser simultânea ou a crédito. De origem, a troca é uma transação personalíssima entre humanos que se conhecem. O favor inteiramente altruísta apenas parece ter ocorrido, e ocorre, no âmbito da família e da guerra. A mãe e o pai dão e fazem sem contrapartidas. O herói guerreiro e o mártir consciente, que dão a vida por sua comunidade ou pela fé, contam com uma retribuição em outros planos da existência.

Argumentamos que, quando ocorre o uso de moedas, o fenômeno da venda e compra estabelece uma métrica do valor transacional de cada coisa e cada fazer. Em paralelo a essa nova prática, as trocas de favores continuam como costume profundamente arraigado.

MERCADO DE FAVORES E CONTRAFAVORES

Os desforços dos permutantes do favor fazem girar um mercado de trocas a crédito. Você me dá ou faz por mim e eu me comprometo a retribuí-lo posteriormente, com algo que o interesse.

O mercado de favores é muito antigo na experiência humana. Mais recentemente, os reis, homens de estado e agentes da governação são grandes geradores de favores em geral. Isso ocorre do fato de os governantes terem a gestão sobre os recursos obtidos pela tributação sobre a economia e de desenvolverem obras e serviços. A governação desviará esses recursos e abusará do poder na medida em que não funcione exatamente para os propósitos do interesse coletivo, mas, no todo ou em parte, para fins indevidos. A governação assim agirá quando criar e mantiver cargos, funções, missões, financiamentos, isenções, concessões, contratos, imunidades, permissões, prestações e bens, não para o cumprimento dos interesses públicos, mas principalmente para atender a interesses privados.

No quadro, a estrutura formal do Estado, do dever-ser do bem comum ou da boa governança, é abandonada em proveito da rede informal em que dominam os créditos e débitos do favor.

A noção de “bem comum” pode ser, como no antigo Portugal, a simples manutenção, pelo rei, da paz no reino. O que não deve ocorrer, em termos de “bom governo” é o exagero nas mercês. Quando a governação é leal, honesta aos seus propósitos supostos, os favores tendem a inexistir, ou, ao menos corresponderem a apenas parte da entrega, um plus.

O favor é gerado com os recursos oportunizados pela governação, para o proveito do interesse pessoal de quem a outorga e de quem a recebe. Isso ocorre mesmo que a vantagem nasça do bojo de uma situação em que, à primeira vista, apenas se observe um ato regular de um agente no âmbito da estrutura formal do Estado. O favor é repassado sem ter causa no atendimento ao interesse da estrutura formal.

No antigo Portugal, que transborda para a América Portuguesa, Império do Brasil e a República, houve assalto a favores passados fora dos ditames do bom governo. Este fenômeno tornou-se sistêmico com o passar do tempo.

A outorga de favores se robustece nos espaços sociais fora da estrutura formal do Estado, e ainda das estruturas formais da sociedade em geral; como empresas, partidos políticos, famílias, ONGs etc. Esse robustecimento, por certo, já encontra instalado o costume humaníssimo do favor/contrafavor. Demonstra que, de antes, antecedendo o Estado, o mercado de favores já existia; antecede os reis, homens de estado e agentes da governação.

A “ECONOMIA DO DOM” E OS FAVORES RÉGIOS

A “economia do dom”, ocorrente nas sociedades tribais primitivas no âmbito da economia na sua feição remota,¹ transforma-se em um mercado de favores ao competir com o dever-ser das estruturas formais.² “Dom” significa o ato de dar e a própria coisa ou o efeito de dar, conforme o Dicionário Houaiss, entre outros. Significa virtude, oferenda, aptidão, benefício, condão, dádiva, faculdade, talento. Em francês, diz-se “don”, com “n”, com o exato mesmo sentido.

Na aplicação da Teologia, o dom é, de origem, uma ação de Deus. Primariamente, é a divindade que dá. Esse ponto leva à noção de o favor, neste mundo, ser originário, seminalmente, do rei como representante do Deus cristão no âmbito do seu reino e frente aos seus súditos. Essa seminalidade teológica, a nosso ver, contribui para a resiliência da prática do favor e contrafavor. Ou seja, a atribuição a Deus do poder da graça, pela teologia, leva à percepção mundana de que o favor é sempre algo bom.

O mercado de favores não se submete ao dever-ser do sistema de poder/acatamento e de processos idealizados pelas estruturas formais. Opera fora do buscado pelas restrições formais.

É provável que os reis e imperadores da Antiguidade tenham capturado os procedimentos da “economia do dom”, na medida em que passaram a concentrar a riqueza por efeito dos tributos e das rendas dominiais. Quando dos tempos remotos da humanidade, é provável que tenha existido o dar, o ser grato e o retribuir, em moldes semelhantes aos estudados por Marcel Mauss (2008). Em seguida a isso, os reis e imperadores, intuitivamente ou de mente pensada, assumiram a gestão dos favores.

O “MERCADO DE FAVORES”

O modelo da economia do dom, do “*dar, receber e restituir*”, típico de certas socioecologias primitivas, conforme originalmente levantado por Marcel Mauss (2008), é persistente nas comunidades modernas e contemporâneas.

O favor remete à natureza meio-divina dos antigos favores régios. Tudo teria algum sobrevalor livre, pronto para a generosidade, ou mesmo ser em si um valor sem causa, inventado, o qual correspondesse a uma dádiva a ter existência autônoma, desatrelada da sua origem no mundo das coisas escassas.

No mercado de favores, estabelece-se, em favor do doador, a expectativa de obter outro favor, do donatário ou de alguém por este. Há processo de contínua entrega de favores e de favores dados de volta. O benfeitor se identifica com a coisa doada

¹ Mauss (2008).

² Ver Castells (2002) sobre redes; e Fragoso; Gouvêa (2010) sobre redes informais no mundo português, nos séculos 16 a 18.

e faz o beneficiado lembrar-se dele, o benfeitor, pelo fato da doação – disso resulta o dever de o beneficiário retribuir. Há, por trás, a regra social programática de doar, receber e retribuir. Sabe-se que haverá a retribuição, mas não quando ou o quê. Há também a expectativa de que a retribuição mais satisfaça (agrade para mais) o doador.

Na situação “mágica” do favor que alguém dá e alguém recebe, os participantes têm a mesma visão do que acontece: a causa do *dar* é o *receber* e a causa do *receber* é o *dar*. O ato de *restituir* está implícito e é sagrado. Ninguém recebe sem que saiba que tem de restituir.³

As relações do dever-ser do bom governo ou gestão – seja nas estruturas formais públicas e nas privadas - misturavam-se com e/ou cedem a pertinências fundadas na amizade, na gratidão, na bondade, na justiça, na lealdade, na camaradagem, no parentesco, na fidelidade, ou seja, em avaliações de ordem privada, particular. A rede informal se impõe. Observa-se que são pertinências que remetem a condutas que se esperam de gente “de bem”, “boa”. A lógica da afeição entre os iguais e a lógica clientelar, no sentido de ensejar a concessão de favores aos mais amigos, era uma norma social, por todos mais ou menos aceita.

No Portugal do Antigo Regime, o rei era o ponto de referência fundamental para o mercado de favores. Ele distribuía concessões econômicas e mercês para o pagamento de serviços que tivesse recebido diretamente ou por via de seus régios antepassados.

O rei era, no seu reino, o representante de Deus ou o vigário de Jesus Cristo. Esta teologia política vinha dos tempos medievais; mas, mesmo antes, no paganismo, o rei podia ser tomado como agente do deus principal ou dos deuses da sua comunidade, o garantidor da ordem interna da sociedade, o que se viu nos reinos anglo-saxônicos que deram na atual Inglaterra⁴. A qualidade do rei, como tal, era indicada por sua generosidade e justiça com os seus servidores. Seus favores assemelhavam-se a bênçãos e a milagres, tal qual se manifestava a divindade cristã na sua generosidade e justiça aos seus fiéis.⁵

Pode-se imaginar que muitos vissem essa sacralização do rei e da monarquia como coisa falsa por inteiro. Ou, ainda, que as pessoas fingissem crer nisso, a fim de se tornarem elegíveis para dádivas, uma vez que favores só se dão aos fiéis. No entanto, no que importa à nossa análise, havia uma combinação

³ Marcel Mauss teve formação básica como jurista, daí possivelmente seu interesse no tema e a sua forma de observar e descrever antropológicamente. Foi sobrinho e orientando informal de Émile Durkheim. Claude Lévi-Strauss tornou-se seu seguidor e deu prestígio continuado ao seu trabalho sobre a “economia do dom”. Creio que Mauss tenha tido, por inteiro, o mesmo conhecimento de Giorgio Agamben (2011), sobre o que seja a economia (“*oikonomia*”) e sua preexistência à governação.

⁴ Kantorowicz, 1998; e Falbel; Medeiros, 2009.

⁵ Olival, 2001, p. 39-40, e o todo dessa obra.

social geral de todos crerem nessas ficções.⁶

NOS DIAS DE HOJE

Só após o passar de séculos a lógica do favor, tida antes como inteiramente normal, passa a ser havida, pela maioria da população, como contrária ao interesse coletivo e injurídica, nestes nossos séculos 20 e 21. No entanto, na prática, a força das redes informais é poderosa.

O favor não tem uma dimensão monetizável ou certa. Isso faz com que se tenha incerteza quanto ao valor a ser retribuído, instaurando-se diversas possibilidades de retribuição. Na dúvida do que e do quando se deva restituir ou retribuir, incrementa-se a avaliação do recebido, e se devolve “a maior”. Tal fato provoca contínuo reforço dos laços que unem os atores, que também podem enlaçar os filhos, aliados e dependentes do benfeitor e beneficiado iniciais.

Observa-se que o descompasso da atribuição *vis-à-vis* à retribuição é central na análise do fenômeno. O benfeitor não exige uma contrapartida determinada; não explícita seja o que for e quando. Estabelece-se naturalmente uma avaliação, com base no respeito devido ao benfeitor, do ato que merece retorno, em uma configuração em que a ideia de mostrar-se imanência (honrar-se a palavra dada) é importante. Tudo é merecedor de restituições futuras, que devam ser, de preferência e pelo costume, generosas e nunca vis, desatentas ou desonestas.

Uma retribuição a menor ofenderia o benfeitor. Alguém retribuído, a menor, se sentiria ferido na visão que tem de si mesmo como especialmente importante. A situação de ilicitude de fundo ou de contexto não é percebida. Percebe-se que só os “homens honrados” confiam e merecem confiança pelo fato dos favores que entregam e que retribuem, sem falta. Essa consideração tem acerto para os tempos do Antigo Regime em Portugal e antes, como também na América Portuguesa. O muito curioso é que no Brasil dos séculos 19, 20 e 21 também a honorabilidade ativa (de quem faz o favor com largueza) e a honorabilidade passiva (de quem retribui logo, a mais e elegantemente) são marcas de conduta bem avaliada entre as pessoas “de palavra”, partícipes do mercado de favores.

Os empresários são também agentes no mercado de favores, na medida em que são parceiros dos governantes, políticos e agentes públicos em geral. No topo de tudo, está o rei, (ou presidente, primeiro-ministro, governador, ministro, secretário, prefeito, presidente do Senado ou da Câmara, presidente de assembleia estadual ou de câmara municipal etc.) que gera os objetos de interesse, ou seja, os favores. São exemplos de

⁶Algumas vezes, esta ficção foi quebrada. Na república de Oliver Cromwell, no século 17 inglês, e a Revolução Francesa, no final do século 18 francês, nestas ocasiões, houve a condenação dos reis Carlos I e Luís XVI, respectivamente, à morte por seus supostos crimes contra o povo. Nos dois casos, os reis foram desvestidos da sua condição de ungidos e vigários de Deus.

favores ou de veículos que transportam favores: cargos, títulos de nobreza, funções, missões, mandatos, financiamentos, isenções, contratos, imunidades, prestações e bens, para a geração e outorga de novos favores, como: outros cargos, títulos, funções, missões, financiamentos, isenções, contratos, imunidades, mandatos, prestações e bens.

O favor serve para gerar frutos no patrimônio do beneficiado que sejam participáveis pelo benfeitor. Pode-se perceber que a dádiva, ainda no patrimônio ou poder do benfeitor, ou seja, ainda um não-favor, não tem valor em plenitude para aquele que será o benfeitor. Ela só vai encorpar-se e ser frutífera quando passada ao beneficiado: com esse, a natureza “dadivosa” do favor desabrocha.

AJUSTES PARA GARANTIR “A CADA UM O QUE É SEU”

O favor dado pode não ser retribuído. Alguém pode faltar na hora da retribuição, ou retribuir a menos que o esperado.

Para que a ansiedade do benfeitor se dilua ou inexista, estruturam-se, de antemão, parcerias para proveitos conjuntos. Observa-se que a restituição é decorrência de o favor proporcionar frutos ao beneficiado, que os pode (e deve) devolver em parte ao benfeitor, os quais frutos o benfeitor inicial não os teria por sua ação direta. Por que, então, os dois não acordarem sobre uma transação explícita, desde já? É o que tende a ser feito na modernidade e na contemporaneidade. Com esta combinação prévia sobre o que fazer da riqueza ou dos proveitos obtidos, ninguém dentre os parceiros será lesado. Os levianos ou os traidores serão cumpridamente identificados e punidos em algum futuro, até mesmo por não serem chamados para novos combinados.

Na contemporaneidade brasileira, os parceiros nas ações sociais e nos proveitos podem ser governantes, políticos, jornalistas, consultores, advogados, comentaristas de jornal, agentes públicos em geral, “blogueiros”, sindicalistas, empresários, empreiteiros, servidores públicos, publicitários, magistrados, financistas, policiais, contadores, membros do Ministério Público etc. Ou seja, qualquer um. Cada qual terá uma contribuição, no contexto da transação explícita, seja na ação direta, no apoio, na construção de um argumento, na engenharia financeira, na lavagem dos bens e recursos obtidos.

O favor é gerado e obtido mediante esquematizações complexas, com intermediações e parcerias bem urdidas. A máscara da mínima “ingenuidade” do dar, receber e restituir, no plano público, transmuda-se em dinâmica, em que o tempo se encurta e a expectativa cede lugar à certeza do que se faz organizadamente, com o propósito exato do que se quer obter. O proveito é partilhado, sendo restituído a cada um o que era de ser seu conforme a combinação, inclusive mediante antecipações na forma de pagamentos por serviços a parceiros de presença pontual e não contínua.

CONCLUSÃO

O favor e o contrafavor fazem parte de nossa íntima humanidade, da nossa natureza humana social. Aparentemente podem ser vistos como negativos, no entanto servem na prática para gerar a novidade e a superação dos engessamentos das estruturas formais.

Se as estruturas formais se impusessem por inteiro na sua normatividade, a inovação social não existiria; a história não teria assunto. Entendo que as redes ou estruturas informais são úteis à sobrevivência das sociedades em que os seres humanos se organizam.

A dupla favor/contrafavor assemelha-se à rebeldia ou ao inconformismo para efeito da inovação social e mesmo para transformações de fundo. A diferença está na forma, não evidente, de o sistema do favor/contrafavor promover mudanças nas estruturas formais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGAMBEN, Giorgio. *O reino e a glória: uma genealogia teológica da economia e do governo*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- BONAVIDES, Paulo; ANDRADE, Paes de. *História Constitucional do Brasil*, 3ª edição. São Paulo: Paz e Terra, 1991.
- BOXER, Charles Ralph. *Império Marítimo Português, 1415-1825*. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.
- CALDEIRA, Jorge. *A Nação Mercantilista – Ensaio sobre o Brasil*. São Paulo: Editora 34, 1999.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede - a era da informação: economia, sociedade e cultura*. v. 1. 6ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002.
- CIALDINI, Robert B. *Influence: The Psychology of Persuasion. Revised Edition*. Collins, 2006.
- COHN, Gabriel. Prefácio. In: FAORO, Raymundo. *Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro*. 5ª ed. São Paulo: Globo, 2012.
- COX, Oliver Cromwell. Estamentos. In: IANNI, Octavio (org.). *Teorias de estratificação social: leituras de Sociologia*. São Paulo: Nacional, 1973, p. 239-261.
- DAVIES, Glyn. *A History of Money From ancient Times to the Present Day*, 3rd edition. Cardiff: University of Wales Press, 2002.
- FALBEL, Nachman; MEDEIROS, Elton O. S. Os dois corpos do rei na Inglaterra anglo-saxônica. In: BUTIÑÁ JIMENEZ, Julia; COSTA, Ricardo da. *Aristocracia e nobreza no mundo antigo e medieval*. Marabilia 9, dezembro de 2009, p. 62-74.
- FAORO, Raymundo. *Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro*. 5ª ed. São Paulo: Globo, 2012.
- FERREIRA, Roquinaldo. “A Arte de Furtar”: *Redes de Comércio Ilegal no Mercado Imperial Ultramarino Português (c. 1690-c.1750)*. In FRAGOSO, João; GOUVÊA, Maria de Fátima (organizadores). *Na Trama das Redes – Política e Negócios no Império Português, Séculos XVI-XVIII*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010.
- FRAGOSO, João; GOUVÊA, Maria de Fátima (org.). *Na trama das redes: política e negócios no Império Português, séculos XVI-XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010.
- FURNAS, Joseph Chamberlain. *The Americans: A Social History of the United States, 1587-1914*. New York: G.P. Putnam’s Sons, 1969.
- GALBRAITH, John Kenneth. *Anatomia do Poder*. São Paulo: Thomson Pioneira, 1999.

KANTOROWICZ, Ernst H. *Os dois corpos do rei: um estudo sobre teologia política medieval*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

MAUSS, Marcel. *Ensaio sobre a dádiva*. 2ª ed. Lisboa: Edições 70, 2008.

MATTOSO, José (dir.). *História de Portugal: a monarquia feudal*, v. 2. Lisboa: Estampa, 1997.

OLIVAL, Fernanda. *Ordens militares e o Estado Moderno – honra, mercê e venalidade em Portugal (1641-1789)*. Lisboa: Estar, 2001.