

As actividades económicas das <<empresas>> familiares nas sociedades antigas

**Por António Ramos dos Santos
(FLUL)**

<<Research is, rather, a dynamic inquiry in which theories are not destroyed by new facts; they are replaced by new theories that better explain the facts.>>

Norman Yoffee

Quando equacionamos as actividades económicas das empresas pensamos quase sempre em termos de contemporaneidade, quanto muito recuamos até ao século XIX. Equacionar esse tipo de problemática para as economias antigas está certamente longe do pensamento da maioria de nós. Mas como seria a actividade económica das *firmas* dessas épocas? Quais seriam os principais modos de gerar rendimentos? A que tipo de economia pertenciam? Às grandes organizações ou à economia doméstica? Propomo-nos introduzir a discussão através da apresentação de dados em torno do sector privado na Mesopotâmia¹.

Os mercadores e os capitalistas privados contribuíram em larga medida para o desenvolvimento da vida económica ao emprestarem os seus capitais para fins agrícolas, comerciais ou simplesmente para o consumo². A <<Casa>> de Nabû-sharrah no século XIII a.C. já desenvolvera uma actividade económica diversificada comparável pela sua natureza à dos Egibi do período histórico mais recente.

¹ Os especialistas da área dos estudos assiriológicos fizeram tímidas incursões no campo metodológico. Ver NORMAN YOFFEE, << *Social History and Historical Method in the Late Old Babylonian Period*>> em *JAOS*, 102, 1982, pp. 347-353; IGNACE J. GELB, << *Approaches to the study of Ancient Society*>> em *JAOS*, 87, 1967, pp. 1-7; LUIGI CAGNI, GRAZIA GIOVINAZZO, SIMONETTA GRAZIANI, << *Typology and Structure of Mesopotamian Documentation During the Achaemenid Period*>>, em *ANNALI*, 45, 1985, pp. 547-583.

² Para uma visão global deste tipo de economia, ver MORRIS SILVER, *Economic Structures of Antiquity*, Westport, Connecticut, Greenwood Press, 1995 e MORRIS SILVER, *Economic Structures of The Ancient Near East*, Totowa, New Jersey, Barnes & Noble Books, 1986.

O quadro conceptual

<<In antiquity the family is often much more than a descent group, it is also a business enterprise. This is demonstrated first of all by the striking overlap of familial and business terms.>>

Morris Silver

Porque a nossa exposição se baseia na existência de diversos arquivos familiares que deram origem a empresas, começaremos por delinear algum consenso na utilização dos termos. Desde logo, um <<arquivo>> será um fundo arquivístico na acepção de Veenhof³ que terá a sua proveniência nas grandes organizações como os templos e o Palácio ou nos indivíduos privados. Para nós, apenas, nos interessa os arquivos das firmas familiares⁴, isto é, a <<Casa>> de uma dada família, para a sustentação dos nossos pontos de vista. Como conceito de família utilizámos o princípio de que uma <<família>> é constituída por um grupo de pessoas que se reclamam de um antepassado comum, mencionado na geneologia individual após o nome paterno⁵. Um grupo que

³ KLAAS R.VEENHOF, <<Cuneiform Archives>> em *Cuneiform Archives and Libraries*, Leiden, Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut Te Istanbul, 1986, p. 7.

⁴ Em termos teóricos, as economias do templo e do palácio, assim como as privadas, podem designar-se como a <<casa>> no sentido amplo do termo grego *oikos*.

Cf. IGNACE J. GELB, <<Household and family in Early Mesopotamia>> em *OLA 5*, p.2: <<The English term "household" is expressed by *é* in Sumerian and *bîtum* in Akkadian. English "household" corresponds to German *Haushalt*, *Hausgemeinschaft*, French *ménage*, and Italian *governo domestico* (= *maneggio*?).

The Sumerian word *é* has several meanings:

- a) a dwelling house, even a room
- b) palace, temple
- c) family,clan
- d) household

The same meanings occur also for the Akkadian *bîtum*, plus many others known mainly from later periods, such as "tribe", "dynasty", "container", etc..>>

⁵ Ver FRANCIS JOANNÈS, *Archives de Borsippa. La Famille Ea-Ilûta-Bâni. Étude d'un lot d'archives familiales en Babylonie du VII^e au V^e siècle av. J.-C.*, Genève, Librairie Droz, 1989, p. 27. Já anteriormente Leemans explicitara o conceito. Cf. W. F. LEEMANS, <<The family in the economic life of the old babylonian period >>, em *Oikumene*, 5, 1986, pp. 15 - 22: <<The most usual and distinct meanings are: a) Parents and children or other persons closely related by blood, forming one household; b) in the genealogical sense, in a patriarchal society, a person (ancestor) and his descendents in the male line.

no seu conjunto é uma estrutura organizacional de um dado número de famílias nucleares, isto é, uma família extensiva, cuja economia doméstica se encontrava ligada às grandes organizações num quadro de relacionamento entre o mundo urbano e o rural⁶.

A importância dos laços familiares nas actividades económicas é atestada desde os Sumérios até a épocas mais recentes.

O historial dos <<Entrepreneurs>>

Vários são os exemplos de famílias que desempenharam em diferentes épocas e lugares um papel fundamental na criação de riqueza. Sem os esgotarmos salientamos alguns casos historicamente marcantes pretendendo com isso transmitir a ideia de que a acção do sector *privado*, isto é, dos empreendedores empresariais, foi uma constante estrutural da realidade socioeconómica.

No período de Ur III salienta-se a actividade do mercador Turam-Ili⁷. As primeiras fontes para o seu estudo são as chamadas <<contas de saldos>>. Tratam-se dos registos de mercadorias disponíveis ou gastas e o respectivo balanço. Apesar de estes serem de importância extrema para a reconstrução das actividades mercantis, não fornecem, contudo, um registo detalhado do trabalho quotidiano. Este teria de ser reconstruído a partir de textos administrativos e legais que mencionassem mercadores.

O conteúdo do arquivo de Turam-Ili registava o movimento de compra e venda de mercadorias, destacando-se como produtos a prata, cereais, farinha, pêras, tâmaras, passas, gesso

In anthropology one distinguishes "nuclear families" as consisting of a married man and women with their offspring, living as a unit, and framework a number of nuclear families. The latter is also defined as an ancestor with all his descendents as long as these group together. These will be referred to as a family in the first and the second sense in the following discussion. The former corresponds more or less with a), the latter is a special, restricted form of b). The organizational framework is decisive in the definition. Without an organization a family in the second sense cannot have any significance in economic life, and especially cannot take part in economy with legal consequences...>>

⁶ Cf. MARVIN A. POWELL, <<Urban-Rural Interface: Movement of Goods and services in a Third Millennium city-State>> em *The Town as a Regional Economic Centre in the Ancient Near East*, Leuven, University Press, 1990, p. 14: << Thus, trade and merchants played important roles in making towns into the ganglia of the economic system. (...) Its orientation was, by necessity, both local and international, and this characteristic feature of the economy left an enduring imprint on Mesopotamian civilization.>>

⁷ Ver MARC VAN DE MIEROOP, <<Turam-Ili: An Ur III Merchant>> em *JCS*, 38/1, 1986, pp. 1- 80.

natural, alcalinos e plantas tinturiais. As transacções faziam-se maioritariamente com outros mercadores, aparecendo Turam-Ili nos textos como o superintendente dos mercadores⁸.

No período paleobabilónico destacamos Balmunamhe⁹ na cidade de Larsa e de Silli-Eshtar¹⁰ em Ur. O primeiro foi considerado por alguns autores um homem de negócios e por outros um agiota. Mas era, seguramente, um proprietário de escravos¹¹. Transaccionava-os através da compra e venda, da remissão e caucionamento de dívidas importantes em prata ou bens imobiliários. Encontramos, ainda, transacções de propriedade imobiliária urbana e rural, ou seja, pequenos lotes de terra urbana e pomares adjacentes no campo. As actividades de menor significado eram a posse de palmeirais, o aluguer de barcos, a criação de gado tanto miúdo como bovino e ainda a actividade prestamista¹². O segundo possui um espólio documental distribuído entre Ur e Kutalla relativo a contratos de venda e heranças, aquisição fundiária conjunta com parentes próximos¹³. Outro conjunto de textos salienta-se por referirem a transacções comerciais. Aparentemente tratava-se de comercialização de produtos excedentários do palácio, o que colocava Silli-Eshtar na posição de um *tamkârum*¹⁴.

Na realidade assíria também encontramos autênticas firmas como era o caso dos comerciantes restabelecidos na Capadócia como Imdilum especializado na recepção e venda de mercadorias e desempenhando o papel de transportador de fundos¹⁵ o que o colocava na esfera da <<banca de depósito>>, problemática tão querida às discussões teóricas dos anos 60¹⁶.

As firmas das famílias da época neobabilónica prolongaram a sua acção pelo período dos Persas Aqueménidas. Constituem, por isso, um exemplo da estabilidade estrutural no contexto da viragem da história política mesopotâmica com a integração da região no vasto Império Aqueménida.

⁸ Cf. NBC 7776.

⁹ MARC VAN DE MIEROOP, << *The Archive of Balmunamhe* >> em *AO*, 34, 1987, pp.1-29.

¹⁰ Ver DOMINIQUE CHARPIN, *Archives Familiales et Propriété Privée en Babylonie Ancienne: Étude des documents de <<Tell Sifr>>*, Genève, Librairie Droz, 1980.

¹¹ Existem 43 textos acerca de transacções de escravos no arquivo. Trata-se da actividade com o maior número de documentos.

¹² Cf. YOS 5, 147 e YOS 8,24.

¹³ A mãe e o irmão, respectivamente, Lamassum e Awil-ilî.

¹⁴ Cf. TS 78.

¹⁵ Cf. CCT 15b (= ELI 27) e BIN VI, 74.

¹⁶ Ver RAYMOND BOGAERT, *Les origines antiques de la Banque de dépôt. (Une mise au point accompagnée d'une esquisse des opérations de banque en Mésopotamie)*, Leyde, A. W. Siythoff, 1966.

Alguns autores apontam a importância dos arquivos de uma família cujo papel foi saliente na vida económica do seu tempo: - os descendentes de Egibi¹⁷ em Babilónia. Os homens de negócios neobabilónicos distinguiram-se dos seus antecessores porque as suas operações eram simultaneamente variadas e de grande envergadura¹⁸. A <<Casa>> mais antiga e importante era a dos descendentes de Egibi. A documentação da época respeita sobretudo a contratos de sociedade. A empresa familiar foi fundada na terceira geração sob a chefia de Shula. Este era proprietário de casas para arrendamento. Tendo dado como penhor uma outra casa, mas apressado pela necessidade de prata teve de hipotecar a casa do seu devedor, os seus próprios escravos e bens na cidade e no campo. Quando o seu pai morreu, Nabû-ahhê-iddin, o filho, herdou dívidas que levou três anos a liquidar. Com Nabû-ahhê-iddin, a situação modificou-se e podemos considerar este como o primeiro grande homem de negócios da família. Ele próprio trabalhou com o futuro monarca Nérglissar. Mas foi com Itti-Marduk-balātu, filho de Nabû-ahhê-iddin que a firma conheceu o seu apogeu. Os três filhos de Itti-Marduk-balātu receberam uma grande fortuna que foi gerida em conjunto durante doze anos. E embora com Marduk-nâsir-apli, a <<Casa>> não tenha tido a mesma prosperidade, ela manteve-se importante. Os arquivos atestam numerosas vendas, trocas e alugueres de bens imobiliários: casas, terrenos ou campos de cultivo e escravos.¹⁹

As operações prestamistas consentidas por Nabû-ahhê-iddin, permitiram-lhe aumentar os seus capitais através de empréstimos e ele e os seus sucessores emprestavam à taxa de 20% sob garantias reais.

Todavia a operação preferida dos Egibi para aumentarem os capitais, para além das transacções imobiliárias e as explorações agrícolas, era a constituição de sociedades *alicuius negotiationis*²⁰ ou em comandita.²¹

¹⁷ JOACHIM KRECHER, *Das GeschäftsHaus Egibi in Babylon in neubabylonischer und achämenidischer Zeit*, Münster, Westfälische Wilhelms-Universität, 1970.

¹⁸ MOHAMMED DANDAMAYEV, <<Die Rolle des *tamkarum* in Babylonien im 2. und 1. Jahrtausend v.u.Z. >>, em *Beiträge zur Sozialen Struktur des alten Vorderasien. Schriften zur Geschichte und Kultur des alten Orients*, 1, Berlin, Akademie - Verlag, 1971, pp. 69-78 .

¹⁹ Levantou-se na historiografia a polémica acerca do carácter bancário das operações das Casas mesopotâmicas, como referia Bogaert. Cf. *ibid.*, p.108 : << Toutes ces opérations n'ont pas de caractère bancaire. C'est pourquoi nous les avons traitées sommairement, mais la maison Egibi n'aurait jamais été qualifiée de banque si elle s'était limitée aux transactions mentionnées ci-dessus. Elle a pratiqué en effet des opérations de banque, telles que le prêt, la société, l'emprunt, le dépôt, les paiements et encaissements pour autrui que nous allons étudier successivement.>> .

²⁰ Cf. *ibid.*, p.110: << Mais l'homme d'affaires s'intéresse aussi à la société *alicuius negotiationis* et il figure également dans un contrat comme simple bailleur de fonds sans faire partie de l'association.>>

²¹ Cf. Nbk. 300; Liv. 13; Mold.I, 13; TCL 13, 160 e Nbn. 199.

Apesar do desaparecimento dos grandes impérios e da *Helenização* do Próximo Oriente a importância das empresas familiares continuou. A família de Nanâ-Iddin que actuou na Uruk do período Selêucida dedicou-se ao arrendamento, ao cultivo de tâmaras e à venda de escravos. Acima de tudo possuía interesses imobiliários em Uruk, compra de casas, ligações ao templo de Anu²² e armazenamento de mercadorias como investimento de capital²³. Em suma, existe uma continuidade na acção destes mercadores e empresários quanto à sua participação nas actividades económicas vitais na antiga Mesopotâmia²⁴.

Três exemplos modelo de actuação empresarial

<<Le statut social de cette communauté familiale, tell qu'on peut le définir à partir des archives immobilières et financières, correspond à celui de petits notables urbains. >>

Francis Joannès

A família de Ea-Ilûta-Bâni

A grande preocupação desta família foi a propriedade fundiária. Essa questão foi tão importante que tudo fizeram os seus membros para aumentar e preservar esse tipo de património, existindo, mesmo exemplos de casamentos endogâmicos. Também o dote aparece como meio de transmissão de riqueza e de preservação patrimonial. Por exemplo, no seio da família ressalta que a propriedade fundiária se mantém nas mãos de um seu membro, Nâdin, filho de Lûsi-ana-nûr-Marduk por via do matrimónio. O *tâmirtu*²⁵ em questão já se encontrava sob a sua administração devido a um seu primeiro casamento no seio da mesma família. Assistimos à contínua prática da

²² Cf. VAS 15, 11 e VAS 15, 48.

²³ Cf. L. THIMOTHY DOTY <<*The Archive of the Nanâ-Iddin Family from Uruk*>> em *JCS*, 30, 1978, p.85: << Since a storehouse could be leased by its own to another person, the purchase of such a building represented a form of capital investment for members of the Nanâ-iddin family.>>

²⁴ MICHAEL HUDSON; BARUCH A. LEVINE (ed.), *Privatization in the Ancient Near East and Classical World* , Cambridge - Massachussets, Harvard University, 1996.

²⁵ Cf. *AHw*, III, p. 1341. Ver *tâmirtu* - <<tawwertum, tamertu, vereinz, tamartu (c) nawarum D? [Stol] 2. (Feld-)Flur, Umland, Umgebung" >>. Os *tâmirtu* estavam divididos como uma superfície cultivada dependente de um canal ou de uma povoação, ou mesmo de ambos. Ver D.COQUERILLAT, *Palmerais et Cultures de l'Eanna d'Uruk (559-520)* , em *Ausgrabungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft in Uruk -Warka, Band.8, Berlim, Gebr. Mann Verlag, 1968, p. 27.*

indivisibilidade da propriedade, de que resultava, por vezes, a administração conjunta entre vários parentes próximos, mesmo no caso dos esposos.

Outra característica que ressalta da disposição dos terrenos familiares é que as compras de terras não só mantiveram a importância ao longo dos vários reinados mas também aproximaram os vários ramos familiares devido à contiguidade dos terrenos.

As propriedades da família, casas ou campos, eram dadas para arrendamento. Os campos e a actividade de exploração estavam em pleno funcionamento, os terrenos pertencentes a um membro feminino da família denominado Nuptaia estavam a produzir rendimentos mediante a administração do seu marido.

Também o interesse pela terra destas famílias se revelava através da exploração directa. Os contratos de arboricultura revelam-se importantes, chegando a existir arrendamento de terrenos no seio da mesma família.

Todavia, existe registo de arrendamentos de terra por parte da família, de que são exemplo as terras do templo de Namtar em Borsippa²⁶, com o qual parece ter havido alguma relação, porquanto prestavam serviço de *urâshu*²⁷, aparentemente, no transporte de mercadorias e na distribuição de rações de cevada.

A terra conduzia não só à prestação do referido tipo de serviços como de outras prestações relativas ao *ilku*²⁸, como obrigações de tipo militar, como no caso de Nabû-mukîn-zêri e Mushêzib-Bêl, envolvidos num contrato em torno de um <<domínio do arco>>. A mão-de-obra escrava teve alguma relevância, na acção familiar, patente na aprendizagem de ofícios específicos como o de padeiro.

A actividade prestamista era na base de pequenas quantias e levada a cabo na esfera da própria família e por períodos que no máximo atingiam um ano. Não existem evidências de sociedades comerciais como os *harrânu*²⁹ ou de uma rede de agentes que negociassem em nome

²⁶ Cf. TuM 2/3, 157.

²⁷ M. Dandamayev caracteriza-o como uma exigência de efectivação de trabalhos públicos, impostos sobre os <<cidadãos>>, para a construção e reparação de canais ou estradas. Indivíduos abastados, como Iddin-Marduk empregavam regularmente outros para desempanharem esses deveres. Ver M. DANDAMAEV, *Slavery in Babylonia*, De Kalb, Northern Illinois University Press, 1984. pp. 325-326.

²⁸ Cf. CAD, I/J, p. 73. Ver *ilku* - << 1. work done on land held from a higher authority (OB only), 2. services performed for a higher authority in return for land held (from OB on), 3. delivery of part of the yield of land held from a higher authority, also payment in money or manufactured objects in lieu of produce, 4. land on which i.-work is to be performed (OB only), 5. holder of i. - land, 6. in kasap ilki money paid in lieu of performing i.-duty (OB,NB); >>.

²⁹ Cf. CAD, H, pp. 106-113. Ver *harranu* - << (1) highway, road, path (2) trip, journey, travel, (3) business trip, (4) caravan, (5) business venture, (6) business capital, (7) military campaign, expedition, raid, (8) expeditionary force, army, (9) corvée work, (10) service unit, (11) times (math. term), (12) obscure mngs.>>

da família. A administração e os actos de comércio eram efectuados exclusivamente por membros da família, geração após geração³⁰. Refira-se ainda que é patente a ligação à estrutura dos santuários, como no caso de Mushêzib-Bêl que era ourives no templo de Nabû e de Zêr-Bâbili e Nabû-zêr-iddina³¹ que foram membros do alto clero, com o estatuto de *êrib-bîti*³² oferecendo outros rendimentos para a família.

<<All available evidence indicates that the family operated a profit-oriented enterprise that was independent of any control or management by the palace and the temples.(...) functioned for nearly a century as a sophisticated private commercial enterprise.>>

Laurence Brian Shiff

A família de Nur-Sîn

O primeiro caso que nos parece modelar nesta experiência empresarial é o de Iddin-Marduk, descendente de Nur-Sîn³³ que comparativamente a empresas familiares³⁴ do seu tempo marca uma diferença de atitude empresarial a todos os títulos notável.

A sua vida é um exemplo de capacidade administrativa e mercantil e um espelho da vida económica destes empreendedores familiares. Por volta de 556 a. C., Iddin-Marduk parece não ter possuído o capital necessário para subscrever os seus próprios riscos comerciais. Consequentemente, durante os dois anos seguintes ele financiou Shiriqtu, filho de Nurea, com o qual estabeleceu uma parceria, da qual foi sócio, embora com responsabilidade restrita, numa série de transacções *harrânu*. Em 571 a.C., o carácter da associação-*harrânu* entre estes dois indivíduos modificou-se³⁵. A partir daí, Iddin-Marduk não prestou mais serviço como associado numa posição inferior de Shiriqtu ou de outra pessoa, financiando as suas associações comerciais. Iddin-Marduk foi a partir dessa data um negociante independente e de sucesso, tendo paralelamente consolidado a

³⁰ Cf. L 1664 e L 4736.

³¹ Cf. VS 1,36 e L 4739.

³² Cf. CAD, E, p. 292. Ver *êrib bitî* - <<a person admitted to all parts of the temple>>.

³³ Ver LAURENCE BRIAN SHIFF, *The Nur-Sîn Archive: Private Entrepreneurship in Babylon (603-507 BC)*, (dissert. University of Pennsylvania), Ann Harbor, UMI, 1987 e CORNELIA WUNSCH, *Die Urkunden des babylonischen Geschäftsmannes Iddin- Marduk. Zum Handel mit Naturalien im 6.Jahrhundert v.Chr.*, (2 vols.), Groningen, Styx, 1993.

³⁴ Como é o caso dos descendentes de Ea-Ilûta-bâni. Ver FRANCIS JOANNÈS, o.c. pp. 27 - 162.

³⁵ Cf. See Nbk. 216; Nbk.252; Nbk.261; Nbk.356; Nbk. 387; Nbk. 402; Nbk. 406; BM 33124; Ner.8; Ner. 21; Ner. 22; Ner 26; Ner. 35; Ner. 67; Ner. 68; Nbn. 19; Nbn. 34; Nbn. 36; Nbn. 112 and Nbn. 107.

sua posição como o chefe incontestado da família Nur-Sîn e das suas operações mercantis e financeiras.

Todavia, a sua primeira medida foi sanear financeiramente as operações familiares, principalmente os problemas que provinham do tempo de seu pai, pagando aos credores. Após a unificação da família decidiu concentrar-se na compra e revenda de produtos naturais. Comprava em grandes quantidades e planeava normalmente, na altura da colheita, as entregas de alho, a sua principal mercadoria³⁶, presumivelmente na única época em que grandes encomendas podiam ser fornecidas³⁷. Como compradores e vendedores grossistas, eles forneciam alho, cevada e tâmaras de outros mercadores por atacado e dos próprios produtores. É interessante notar que a documentação não regista compras a cultivadores de associados com os templos, os maiores detentores de terra agrícola do período neobabilónico.

Quando as actividades comerciais da família foram retomadas em Babilónia sob o reinado de Nabónido, eles iniciaram a passagem a uma transformação gradual do comércio baseado nas mercadorias para o empréstimo de largas quantidades de prata.

No que respeita às relações com o Palácio, para a maioria do período neobabilónico inicial não existe uma atestada interacção comercial entre os membros da família real e as empresas das famílias proeminentes de Babilónia como era o caso dos descendentes de Nur-Sîn³⁸.

O personagem dominante nesta família, Iddin-Marduk, demonstrou um desinteresse pela actividade que tinha, até então, sido o centro das operações comerciais da família, as sociedades-*harrânu*. Talvez como reacção ao próprio sistema societário que não lhe permitia capitalizar como desejava os seus investimentos devido à estrutura obrigacional da sociedade que conduzia à perda de lucros³⁹. Devemos acrescentar que se tratava de uma operação de risco acentuado, o que certamente agravou a insatisfação de Iddin-Marduk.

Deste modo, podemos verificar que, desde o segundo ano do reinado de Nabónido, Iddin-Marduk tinha aumentado o volume de prata nos empréstimos, em detrimento dos produtos fungíveis. Passou também a exigir cauções e garantias nos contratos de empréstimo, ficando, em alguns casos, todas as propriedades do devedor hipotecadas à sua pessoa, como forma de

³⁶ Os meses de Nisanu e de Ayaru, isto é, respectivamente, Março-Abril e Abril-Maio.

³⁷ Não existe prova que Iddin-Marduk ou membros da sua família empregassem a compra de alho para outros propósitos que não a agricultura.

³⁸ Particularmente durante os reinados de Nabopolassar, Nabucodonosor e Amel-Marduk, as pessoas privadas raramente, se alguma vez, representaram interesses reais. Quando era necessária alguma representação oficial, tal como em causas jurídicas, colecta de impostos, etc., os compromissos com o palácio eram, por regra, efectuados dentro da própria casa dos empreendedores privados.

³⁹ Os lucros eram divididos a 50% para cada sócio. Fosse ele <<capitalista>> ou <<gerente executivo>>. Ver HUGO LANZ, *Die neubabylonischen harrânu - Geschäftsunternehmen*, Berlin, J. Schweitzer Verlag, 1976, pp. 90-97 e 102-111.

acautelar situações de insolvência do devedor que face à grandeza dos montantes, por vezes em causa, poderiam acarretar graves prejuízos. Não obstante, encontramos documentos referentes à renovação de créditos. O que significa que Iddin-Marduk, também, possuía alguma capacidade negocial em função, possivelmente, da eventual solvência dos seus devedores e da confiança que lhe suscitavam.

No capítulo das sociedades-*harrânu*, manteve, ainda durante algum tempo, a associação com o seu cunhado, Madanu-shuma-iddin; mas progressivamente transferiu esta prática de utilização de mandantes familiares para a criação e utilização de um sistema de agentes. Estes tornavam-se vantajosos porque não tinham nem direitos de propriedade sobre os bens transaccionados nem direitos à repartição dos proventos obtidos. Os escravos foram um bom suporte, paralelamente, aos agentes da política individualizada de Iddin-Marduk.

No que respeita ao tipo de comércio praticado, a característica principal tratava-se da compra e venda por atacado de mercadorias fungíveis onde o alho era o produto dominante, como já foi referido, tanto pelo número de contratos que lhe diziam respeito, como pelo volume das transacções em causa. Encontramos outros produtos mencionados na documentação, mas com um grau de referência bastante inferior, a saber: a lã, os tijolos e os escravos⁴⁰. Outra característica fundamental do comércio praticado por Iddin-Marduk é a venda com entrega, que destaca a existência de uma preocupação no que diz respeito à distribuição, permitindo acumular os custos de transporte ao preço total, para além de lhe dar uma grande independência na administração dos negócios. A actividade comercial em torno da pecuária não tem expressão significativa neste arquivo familiar.

Iddin-Marduk serviu-se de uma rede de fornecedores que lhe garantiam o abastecimento contínuo dos produtos naturais. Todavia parece-nos que a importação de fungíveis era maior do que a sua exportação. Não é claro o significado do facto, talvez para armazenamento, com vista a futuras especulações de preços fora das épocas de colheita. Para a compra, essa era uma boa altura, porque a baixa de preços, provocada pela produção do bem era compensatória para o comprador.

Mas para o vendedor, este mecanismo económico funcionava inversamente. Por isso, pensamos que o armazenamento em grande escala, com vista a ter existências de produto vendável, em épocas de falta de produção, poderia ser um acto especulativo, digno do negociante audaz que nos parece ter sido Iddin-Marduk.

Iddin-Marduk estava próximo de uma mentalidade que se movia pela ideia de investimento, de risco, de lucro. Em termos de negócios, ele era mais <<empresário>> do que os congéneres da sua época.

⁴⁰

Não se encontram evidências de contratos relativos à propriedade imobiliária directamente ligados a Iddin-Marduk.

<< When the results of commercial manipulation became deleterious to some agencies of local control and figures of political stature, the Mursûs went out of business.>>

Matthew Stolper

A família de Murashû

A família Murashû⁴¹ em Nippur⁴² distingue-se pelo aproveitamento que fez das actividades económicas geradas pelas necessidades político-administrativas do Império Persa. Trata-se do estágio superior de uma actuação que visava aproveitar o mercado dos produtos agrícolas e aproveitar em benefício próprio o trabalho dos pequenos produtores do campo.

A riqueza na Mesopotâmia consistia acima de tudo na agricultura, por isso um factor essencial na lavoura era a água, distribuída através de complexas redes de canais. O sistema de irrigação na sua maior parte pertencia à Coroa.

A família Murashû alugava os canais, subalugando determinada área ou a água proveniente aos seus clientes. Nos documentos referentes a esta <<Casa>> o direito à utilização dos canais era transmitido através de contratos idênticos aos utilizados para se dispôr da terra.

Enquanto isso os Murashû adquiriam terra de vários proprietários, onde se incluíam não só os administradores das propriedades da Coroa, mas também feudatários e donos de largas propriedades. Simultaneamente, adquiriam os canais de um ramo preciso da administração real. A utilização da água era a pré-condição para o uso da terra, assim a interacção dos Murashû com administração dos canais tiveram um efeito profundo nas suas relações com os proprietários fundiários.

Usualmente considera-se que as linhas de água em Babilónia pertenciam ao rei e que conseqüentemente os Murashû alugavam-nas aos oficiais da Coroa⁴³. Nos textos dos Murashû os

⁴¹ GUILLAUME CARDASCIA, *Les Archives des Mursû. Une famille d'Hommes d'affaires Babyloniens à l'époque Perse (455-403 av. J.-C.)*, Paris, Imprimerie Nationale, 1951; MATTHEW W. STOLPER, *Entrepreneurs and Empire*, Leiden, Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut Te Istanbul, 1985; MATTHEW W. STOLPER, *Management and Politics in Later Achaemenid Babylonia: New Texts from the Mursû Archive*, (dissert, University of Michigan), Ann Harbor, UMI, 1974, (2 vols.); MATTHEW W. STOLPER, <<The Genealogy of the Mursû Family>> em *JCS*, 26,1976, pp. 189-200 e MATTHEW W. STOLPER, <<The Mursû Texts from Susa>>, em *RA*, 86, 1992, pp. 69-77.

⁴² Raymond Bogaert caracterizava-os de forma arriscada para provar a origem da banca de depósito. Cf. RAYMOND BOGAERT, *o.c.*, p.105: <<C'étaient des hommes d'affaires, mais on les a pour ainsi dire toujours qualifiés de banquiers. On a écrit qu'une des caractéristiques de l'époque néo-babylonienne était l'avènement de puissantes banques privées, alors qu'à l'époque paléo-babylonienne le crédit était surtout consenti par le temple et l'Etat. >>

⁴³ Ver MUHAMMED DANDAMAYEV, <<Achaemenid Babylonia >> em *Ancient Mesopotamia*, <<Nauka>> Publishing House, Moscow, 1969, p. 307. Cf. RAYMOND BOGAERT, *o.c.*, p.119. Tais conclusões derivam das menções ocasionais como

títulos de <<administradores de canais>> surgem nas mais variadas formas⁴⁴. Os detentores desses títulos recebiam rendas devidas aos canais, por parte dos Murashû⁴⁵.

De qualquer forma, é claro, que os administradores dos canais dispunham também de propriedade fundiária do rei. Devem ser, por isso, tidos como agentes da Coroa⁴⁶.

Os Murashû forneciam regularmente arados aos seus locatários, mas não parece que estes recebessem equipamento agrícola dos proprietários que lhes alugavam as terras. Como observa Cardascia, o equipamento e a água eram os factores mais caros nos alugueres dos Murashû aos seus locatários, enquanto que a própria terra parece ter sido relativamente barata⁴⁷.

De certo que os factores de produção mais caros determinavam a estratégia comercial e os preços, mais do que os tornarem baratos. Os Murashû alugavam esses factores mais caros apenas na administração dos canais.

Do ponto de vista dos Murashû, a administração dos canais e os restantes interesses da Coroa, e é claro, o corpo de administradores, conferiam à <<Casa>> duas categorias de recursos reais: a terra e a água⁴⁸. Enquanto terratenentes, os administradores dos canais mantinham a mesma relação para com os Murashû como os restantes proprietários fundiários. Alguns autores consideravam essas relações contratuais como sendo um mecanismo de tributação agrícola, ideia que Cardascia criticava⁴⁹. Tanto quanto os textos dos Murashû demonstram, apenas esta entidade administrativa providenciava à família com <<títulos de exploração>> para canais e reservatórios. Consequentemente, pode pensar-se que a maior parte dos canais à disposição destes eram alugueres a partir dessa fonte. A família obtinha lucros, primeiramente ao alugarem directamente a agricultores independentes.

<<reservatório real>> ou <<canais reais>> entre as propriedades alugadas pelos Murashû ou pelos seus locatários. Cf. GUILLAUME CARDASCIA, *o. c.*, p. 178.

⁴⁴ Ver MATTHEW W. STOLPER, *Management and Politics in Later Achaemenid Babylonia: New Texts from the Murashû Archive*, (Vol.1), pp.63-64.

⁴⁵ Mas os canais mencionados não seriam os únicos à disposição dos referidos oficiais, como exemplifica Stolper. A distribuição dos títulos sugere que o número e domínio desses administradores variava com frequência. Ver *ibid.*, p.65.

⁴⁶ Seriam agentes reais que dispunham dos cursos de água, equipamento agrícola, trabalhadores dos campos e de propriedades da Coroa. Alugavam as suas propriedades a terceiros mas não detinham a responsabilidade final pelos seus cargos por que se encontravam subordinados a outros oficiais reais. Os recibos de pagamentos feitos pelos Murashû a esses administradores não são explícitos na nomeação das propriedades a que esses pagamentos são devidos.

⁴⁷ Ver GUILLAUME CARDASCIA, *o.c.*, p.136.

⁴⁸ Por seu lado, os Murashû subalugavam essas propriedades aos seus locatários.

⁴⁹ Ver *ibid.*, pp. 189-192.

Aparentemente os contratos da firma com a administração do canal forneciam um rendimento retirado dos <<domínios do arco>> que ainda não se encontravam sob o seu controlo directo. Esses rendimentos importavam entre 20 a 30% da produção desses domínios⁵⁰.

Mas mais frequentemente os Murashû dispunham dos canais de um segundo modo, o subaluguer aos seus próprios locatários, por norma juntamente com a terra, destacamento de trabalhadores, animais e semente.

Como Cardascia observa, quando os canais se encontravam explicitamente incluídos nesses alugueres, as rendas requeridas aos locatários eram marcadamente maiores do que quando não eram mencionados quaisquer canais⁵¹.

As propriedades que os Murashû alugavam aos administradores dos canais não só produziam rendas directas mas também causavam um aumento substancial nas rendas que eles eram capazes de obter de outras actividades que se encontravam sob o seu domínio⁵².

Conclusão

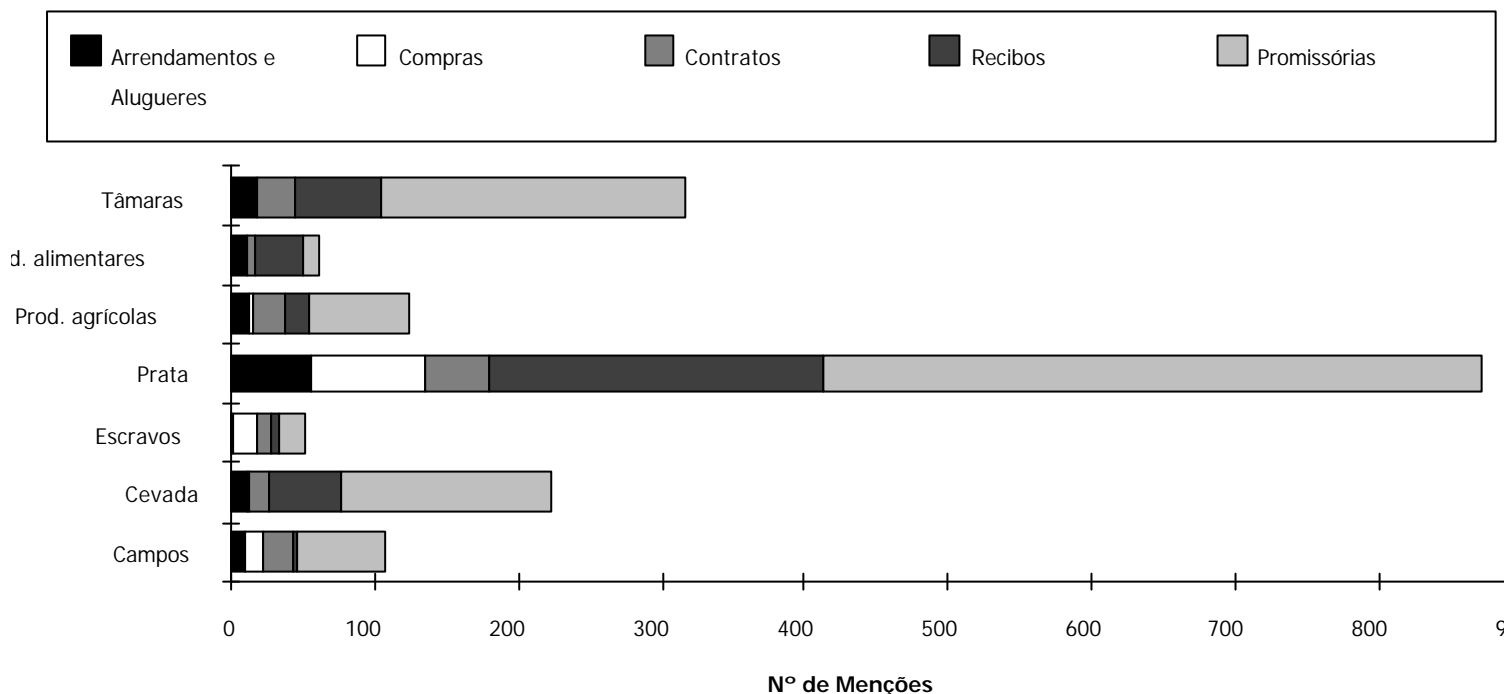
Embora a nossa exposição tivesse sido, necessariamente, sucinta não deixa de ficar claro que as <<empresas>> familiares desempenharam um papel decisivo nas economias do seu tempo. De dimensão variada os arquivos apontam, todavia, para a existência de uma grande interacção entre as grandes organizações e as <<economias privadas>>. Tendo estas últimas sido o centro do crescimento da riqueza e de bens consumíveis a nível regional, e por vezes, inter-regional.

⁵⁰ São exemplo de contratos desse tipo no arquivo os textos BE IX 7 e BE IX 16.

⁵¹ Ver GUILLAUME CARDASCIA, *o.c.*, p.136.

⁵² Ver DENISE COCQUERILLAT, *o.c.*, p.12.

Distribuição dos sete produtos de maior incidência nos assuntos mais representativos



Abreviaturas

AO - Der Alte Orient.

BE - The Babylonian Expedition of the University of Pennsylvania; Series A: Cuneiforme Texts. Vol.8: Clay, A. T., Legal and Commercial Transactions Dated in the Assyrian, Neo-babylonian, and Persian Periods, Chiefly from Nippur (Philadelphia,1908); Vol.9: Hilprecht, H. V., and Clay, A. T., Business Documents of Murashû Sons of Nippur Dated in the Reign of Artaxerxes I (1898); Vol.10: Clay, A. T., Business Documents of Murashû Sons of Nippur Dated in the Reign of Darius II (1904).

BIN - Babylonian Inscriptions in the Collection of J. B. Nies; Vol.I: Keiser, C. E., Letters and Contracts from Erech, (New Haven, 1917); Vol.II: Nies, J. B., and Keiser, C. E., Historical, Religious and Economic Texts and Antiquities (New Haven), 1920.

CAD - The Assyrian Dictionary of the University of Chicago (Chicago & Glückstadt, 1965-).

CCT - Arquivo de *Imdîlum* (Kültepe, Alisar e Bogazköy-1927,1950,1953 e 1959).

JAOS - Journal of the American Oriental Society (Boston).

JCS - Journal of Cuneiform Studies (New Haven).

Liv. - Strassmaier, J., *Liv: Die babylonischen Insschriften im Museum zu Liverpool nebst anderen aus der Zeit von Nebukadnezzar bis Darius* (Leiden, 1885).

Mold. I (M.I/M.II) - Moldenke, A.: *Cuneiforme Texts in the Metropolitan Museum of Art. Parts I and II.* (Nova Iorque, 1893).

NBC - Nies Babylonian Collection (Yale).

Nbn. - Strassmaier, J. N., *Insschriften von Nabonidus, König von Babylon (555-538 v. Chr.)*, Leipzig, 1891.

TCL - Musée de Louvre. Département des Antiquités. *Textes Cunéiformes; Vol.13: Conteneau, G., Contrats Néobabyloniens. Achéménides et Séleucide* (Paris, 1929).

TS - *Textos de Tell Sifr.* (Museu Britânico, Londres, 1854).

VAS/VS - *Vorderasiatische Schriftdenkmäler der Königlichen/ Staatlichen Museen zu Berlin* (Leipzig), Vols. 3-4 (1907), 5-6 (1908), 20 (1978).

YOS - Yale Oriental Series. *Babylonian Texts; Vol.3: Clay, A. T., Neo-Babylonian Letters from Erech* (New Haven, 1919); Vol.6: Dougherty, R. P., *Records from Erech, Time of Nabonidus* (1920); Vol.7: Tremayne, A., *Records from Erech, Time of Cyrus and Cambyzes* (1925).