

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

Por António Ramos dos Santos

FLUL

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 Mesopotâmia.

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 consumo. A Casa de Nabû-sharrah no século XIII já desenvolvera uma actividade económica diversificada comparável pela sua natureza à dos Egibi. No que respeita à documentação neobabilónica, alguns autores apontam a importância dos arquivos de duas famílias cujo papel foi muito importante na vida económica do seu tempo: os descendentes de Egibi em Babilónia e a família Murashû em Nippur¹. Os homens de negócios neobabilónicos distinguíam-se dos seus antecessores porque as suas operações eram simultaneamente variadas e de grande envergadura. 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 que alugava. 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, seu filho, herdou as 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

¹ Por exemplo R.Bogaert caracterizava-os da seguinte forma: << 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. >> (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. Sijthoff, 1996, p.105.

negócios da família. Ele próprio trabalhou como se referiu anteriormente com o futuro monarca Nériglissar. Mas foi com Itti-Marduk-balātu, filho de Nabû-ahhê-iddin que a firma conheceu a sua grande prosperidade. Os três filhos de Itti-Marduk-balātu receberam uma grande fortuna que foi gerida em conjunto cerca de 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.²

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* ou em comandita.³

Outras famílias possuíam membros que se destacavam, como era o caso de Iddin-Marduk, descendente de Nur-Sîn. 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 virou-se para o financiamento de Shiriqtu, filho de Nurea, com o qual teve uma parceria, tendo sido seu sócio, embora com responsabilidade restrita, numa série de transacções *harranu*. Em 571 a.C., o carácter da associação-*harranu* entre estes dois indivíduos modificou-se. A partir daí, Iddin-Marduk não prestou mais serviço como associado numa posição inferior de Shiriqtu, ou mesmo de outra pessoa. A partir desse ano, Iddin-Marduk encontrou-se na posição de financiar directamente as suas associações comerciais. Desenvolveu-se a partir dessa data como um negociante independente e de sucesso, e paralelamente consolidou a sua posição como o chefe incontestado da família Nur-Sîn e das suas operações mercantis e financeiras.

Não sem primeiro ter saneado financeiramente as operações familiares, principalmente os problemas que provinham do tempo de seu pai, pagando aos seus credores. O que lhe valeu as críticas de Zerija, o seu sogro, que clamava contra a delapidação do dote de sua esposa, Ina-Esagila-ramât. Após a unificação da sua família decidiu concentrar-se na compra e revenda de

² Levantou-se na historiografia a polémica acerca do carácter bancário das operações das Casas mesopotâmicas, assim Bogaert refere: << 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.>> (Ver *ibid.*, p.108).

³ << 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.>> (Ver *ibid.*, p.110).

produtos naturais. Comprava em grandes quantidades, e planeava normalmente as entregas de alho, a sua principal mercadoria, na altura da colheita⁴, presumivelmente na única época em que grandes encomendas podiam ser fornecidas.

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

Mas 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. 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.

⁴ Os meses de Nisanu e de Ajaru.