

OPERAÇÕES ECONÓMICAS E TIPOLOGIA DOCUMENTAL NO PERÍODO NEOBABILÓNICO

Por ANTÓNIO RAMOS DOS SANTOS

*Professor da Faculdade de Letras
da Universidade de Lisboa (Instituto Oriental)*

Abstract

The most used documents in the Neobabylonian Period were the so called promissory note and receipt. They regarded to different kinds of contracts: from a simple debt to a *imittu* payment.

Its structure and legal procedures may tell us a lot about the economic and social life of the period.

(Página deixada propositadamente em branco)

Algumas modificações importantes nas características físicas das tabuinhas que representam documentos legais eram evidentes já na segunda metade do século VII. As tabuinhas dos períodos anteriores eram colocadas em invólucros ou coberturas de argila, sobre os quais a totalidade do texto era inscrito; este procedimento foi suspenso pelos escribas neobabilónicos.

Em vez disso, duplicados dos documentos eram frequentemente feitos e distribuídos aos participantes como protecção para um eventual litígio¹. No conteúdo da própria tabuinha, algumas cláusulas secundárias que tinham sido proeminentes em vários documentos legais paleobabilónicos eram agora frequentemente eliminadas durante o período neobabilónico. A cláusula de juramento, por exemplo, aplicada universalmente nos contratos de vendas paleobabilónicos estava geralmente ausente dos contratos neobabilónicos².

Contudo, era numa base estrutural que o contrato neobabilónico exibía as divergências mais significativas do seu predecessor paleobabilónico. Em acréscimo ao contrato padrão objectivo, no qual apenas as acções mas nunca alguma das elocuições das partes negociadoras era registada, uma nova categoria de documentação legal começava a aparecer no final do século VIII. Descrita como um «documento dialogado»³, era escrito de forma subjectiva, isto é, os procedimentos legais eram apresentados como um discurso directo entre os intervenientes⁴.

Apesar dos «documentos dialogados», a maioria dos acordos legais neobabilónicos conserva o estilo objectivo do escriba que caracterizou os contratos desde períodos babilónicos anteriores. Contudo, mesmo dentro deste tipo de documentos, a uniformidade da estrutura interna dos documentos não é sempre evidente⁵.

Por esta época, uma variante do contrato objectivo foi introduzido para os acordos referentes ao casamento, adopção, e especialmente a venda de bens móveis.

Mais do que especificar o objecto da transacção, a primeira linha do contrato continha agora duas componentes: a) o nome das partes contratantes e b) a notificação de que a transacção era empreendida de livre vontade pelo indivíduo. Seguiam-se várias cláusulas padrão que descreviam os detalhes legais, nomes ou testemunhas, escriba, localização e data da composição da tabuinha.

Em contraste com a prática paleobabilónica que ditava uma única norma escrita extraordinária para a alienação de todos os tipos de propriedade, formatos separados e distintos contratualmente eram evidentes em relação à venda de bens imóveis e bens móveis neobabilónicos⁶. Além disso, o funcionamento do contrato neobabilónico de vendas de bens móveis era, agora, levado a cabo mais pelo vendedor do que pelo comprador.

No período neobabilónico, numa situação análoga à encontrada no período paleobabilónico e em outras épocas, os bens móveis estavam sujeitos a contratos formalmente negociados, isto é, escritos. Todos os elementos da venda, que era conduzida na base do pronto pagamento a contado, estavam igualmente contidos na acção descrita no documento. Obrigações futuras da parte do vendedor ou do comprador não existiam neste contrato particular.

Por outro lado, as circunstâncias em torno da venda e cessão de todos os tipos de bens fungíveis no período neobabilónico eram similares às evidentes nos documentos paleobabilónicos. Consequentemente, os contratos formais de venda, com a sua acentuação na identificação na venda do objecto, era desnecessária.

A venda não preterida de bens fungíveis, por conseguinte, ocorria apenas como transacção não escrita a pronto pagamento. Por outro lado, as vendas registadas de mercadoria não-especificada e móvel por prata ou equivalentes aparecia exclusivamente dentro do contexto de contratos que representavam futuras entregas e/ou pagamentos, ou seja, vendas a crédito com entrega⁷.

A situação era mais complexa durante o período neobabilónico, quando o empréstimo⁸, enquanto contrato formulado separadamente, não era tão evidente⁹. Assim, o instrumento de dívida predominante nesta época, o reconhecimento de dívida (*u'iltu*), era usado exclusivamente para todos os actos de cedência relativos ao crédito de artigos fungíveis.

Uma das disparidades entre os contratos de venda e os reconhecimentos de dívida era o grau de importância que era colocado sobre a

respectiva tabuinha, logo que as várias obrigações eram quitadas. A tabuinha documentando a alienação de mercadorias *in specie* era sempre válida, uma vez que fornecia não só a prova da posse mas também condições de protecção contra reivindicações, e litígios futuros. A tabuinha do reconhecimento de dívida, contudo, era válida apenas pelo período de endividamento, durante o qual ela era retida pelo credor.

Outrora o devedor levou a cabo o necessário serviço do reembolso, a tabuinha era de modo idêntico anulada, isto é, destruída, ou com maior frequência, oferecida ao devedor como um recibo¹⁰. Outro dispositivo de isenção era a cláusula-*elat*, explicitada «à parte de uma anterior dívida ou reivindicação», que era frequentemente colocada após a designação da quantia da dívida. Isto significava que acordos prévios entre as partes contratantes estavam excluídos da transacção em vigor. Tal evitava o devedor de reivindicar que as suas anteriores obrigações estavam incluídas no acordo presente e estavam, conseqüentemente, canceladas¹¹.

Também existem recibos escritos separadamente que davam conhecimento de pagamentos, em termos de «o credor recebeu/ foi pago x de / pelo devedor». Alguns recibos, continham em adenda: «este memorando não deve ser esquecido», o que significava que a tabuinha era um exemplar condensado, não obstante o memorando importante¹².

A formulação mais corrente do recibo era a originada pela liquidação de um reconhecimento de dívida, seguindo o esquema que se segue:

1. menção do reconhecimento de dívida original e da quantia em dívida.
2. menção do credor, NP₁.
3. menção do devedor, NP₂.
4. descrição do pagamento: «recebeu em pagamento das mãos de NP₂».
5. menção da data de devolução do reconhecimento de dívida ao devedor, NP₂.
6. testemunhas.
7. localização e data¹³.

TuM 2/3, 86 – «(Relativo) ao reconhecimento de dívida de 11 *kuru* de tâmaras, de Iddin-Na [bû], filho de Etelpi, descendente de Eda-êtir, e de Nabû-[mukîn]-zêri, filho de Mušêzib-Nabû, descendente de Amel-Mâr-bîti, que está a cargo de Nâdin, filho de Lûsi-ana-nûr-Marduk, descendente de Ilî-bâni, as tâmaras, do mesmo modo (como estão no) seu reconhecimento de dívida, Iddin-Nabû e Nabû-mukîn-zêri receberam-nas como pagamento das mãos de Nâdin. (Relativo) ao reconhecimento de

dívida do empreendimento comercial de Bêl-iddin e Murašu, eles levarão o reconhecimento de dívida daqui até ao fim do mês v, e dá-lo-ão a Nâdin.

Testemunhas. 5-v¹⁴- Nbn 8 (548 a.C.).»¹⁵

II

O reconhecimento de dívida era um contrato literal mais do que um contrato real, pois o acto formal cujo resultado era visto no documento em vigor não estava incluído nas condutas contratuais do documento¹⁶.

Considerando que o propósito de um contrato de empréstimo era o registo do acto de endividamento, assim como a transferência das mercadorias emprestadas e a sua posse, o reconhecimento de dívida apenas dava conhecimento da existência do estado de endividamento. A responsabilidade do devedor estabelecida num empréstimo real directo na sua aquisição das mercadorias emprestadas encontra-se presente nos reconhecimentos de dívida apenas como uma obrigação já existente, como está expressa na cláusula de débito - *ina muḫḫi*. Não era feita menção de entrega, transferência ou recebimento nesta categoria de contrato literal ou positivo. Consequentemente, em relação ao seu correlativo paleobabilónico distinto, o reconhecimento de dívida neobabilónico não especificava, como salientámos, a causa da dívida ¹⁷.

Se o processo de endividamento não era uma parte integral dos procedimentos de negociação do *u'iltu* neobabilónico, a fonte da dívida podia, não obstante, ser distinguida de modo tangencial através de comentários subordinados pelas partes contratantes ou pelo escriba. Em muitos exemplos, o próprio texto era denominado com uma breve frase explanatória que era inserida em anexo à identificação do objecto da dívida. Como era assinalado através do direito de posse relacionado com os reconhecimentos de dívida disponíveis, que se se encontravam disponíveis neste tipo de documento, é-nos possível distinguir uma vasta variedade de causas de endividamento possíveis. Incluindo os pagamentos dos remanescentes de preços de compra de bens móveis e imóveis, reivindicações, preços de custo, tributações de rendas, e renovações não especificadas de antigas obrigações. Contudo, a maioria das dívidas, possuía as suas origens em empréstimos não registados ou em actividades de tipo prestamista, que afectaram o pagamento em atraso e/ou a entrega de prata, mercadorias, serviços, e qualquer outra operação cujo desempenho estivesse protelado até a uma data mais tardia¹⁸. Será, então, ao reconhecimento de dívida assim como ao even-

tual documento de recibo, que devemos analisar para obter informações relativas a transacções de venda a crédito com entrega do período neobabilónico. Por que a venda a crédito neobabilónica aparecia usualmente como um direito de posse explicitado por um reconhecimento de dívida ou um recibo, a sua presença era facilmente perceptível. A característica que a distinguia era a inserção do termo «preço de compra» na declaração de dívida.

O comprador, no papel de devedor já recebera a mercadoria, normalmente fungíveis, e prometia entregar algum tempo depois a prata que normalmente era proposta imediatamente com a fixação do preço de compra.

Ocasionalmente, a nota de vendas a crédito podia também registar acordos para pagamentos parciais do preço de venda, ou seja, uma espécie de investimento, como compensação face à vontade do credor-vendedor de aceitar um reembolso preterido que podia ser visto, por vezes, como um custo original anormalmente alto para o devedor-comprador.

O juro não era geralmente mencionado nos documentos relativos a vendas-crédito, e realmente, era explicitamente proibido quando a prata devida era designada como sendo «na sua quantia do capital em dívida» -*ina qaqqadišu*. É, portanto, concebível que as designações de ausência de juro fossem colocadas em muitos reconhecimentos de vendas-crédito como notícias de que o respectivo vendedor-credor tinha já efectuado acordos para receber preços mais altos do que o normal como retribuição de reembolsos protelados.

Este benefício era acrescentado à dívida original dentro da estrutura do reconhecimento de dívida, e, como uma quantia avulsa saldada, era então classificada de «sem juro». Nessas circunstâncias, futuros débitos de juros onerados ao devedor-comprador seriam proibidos. Todavia, o credor-vendedor estava impedido apenas de tentar impor um segundo débito de juro, mas não de aumentar, durante as negociações preliminares, o preço inicial para um nível lucrativo.

Outros actos, para além dos contratos de venda-crédito e contratos de vendas-entregas, forneciam o único meio documentado pelo qual os bens fungíveis eram trocados por prata, no período neobabilónico¹⁹.

Estes acordos têm lugar apenas na forma de reconhecimentos de dívida ou de recibos, nunca enquanto autênticos empréstimos. Nestes acordos, o credor-comprador tinha já efectuado um pré-pagamento, isto é, emprestado, o preço das mercadorias especificadas ao devedor-vendedor, e consentira um atraso na sua transferência. A quantia na cláusula de débito do reconhecimento de dívida resultante não era especificada pormenorizadamente na premissa de troca escolhida pelo credor,

normalmente a prata, ocasionalmente produtos naturais, enquanto o reembolso prometido respeitava à futura entrega das mercadorias compradas. Diferentemente das vendas-crédito, os reconhecimentos de dívida relativos a vendas-entrega raramente eram denominados, e o termo «preço de compra» nunca era mencionado em relação à presumida entrega de mercadorias. Consequentemente, tais acordos eram reconhecíveis apenas através de um exame cuidadoso da natureza das transacções reflectida em certos reconhecimentos de dívida. O procedimento através do qual o credor era remunerado nos reconhecimentos de dívida de vendas-entrega, era patente em vários documentos, embora, por vezes nem o «preço» ou a «venda» aparecessem registados, em algum lado, dentro do corpo de texto. E não existia problema em que o resultado de uma venda-entrega protelada fosse também aí registada. Como compensação para a vontade do devedor em aceitar o atraso na entrega, ao credor-comprador era frequentemente assegurada uma quantidade de mercadorias maior do que a esperada pelo preço indicado. Com efeito, ele pagava um preço de compra mais baixo. Este processo de compensação era frequentemente baseado em cálculos especulativos envolvendo os diferenciais do preço entre as épocas de plantio e colheita, uma prática frequentemente seguida durante o período paleobabilónico²⁰.

A maioria dos acordos de venda-entrega sem juros existentes, como regra, não revelavam o preço em prata. Estes reconhecimentos de dívida serviam principalmente como ratificações da quantidade dos produtos naturais aguardados, da aprovação das datas e dos lugares de entrega, e ainda do estabelecimento de garantias implícitas contra pagamentos adicionais de juros por parte do devedor-vendedor. Deste modo, as referências aos preços em prata não eram consideradas relevantes para os contratos correntes.

O conceito de que os pagamentos compensatórios de juro podiam ser incluídos nas declarações dos reconhecimentos de dívida era essencial para uma compreensão de por quê um credor deveria contratar uma transacção livre de juro que não contivesse uma manifesta indicação de lucro.

No sistema económico neobabilónico, a preocupação pelos interesses do credor era sempre a prioridade, e ela era evidente nas sanções comumente utilizadas como confiscações de penhores, pagamentos por negligência, e penalizações de juro impostas sobre reembolsos vencidos e não pagos. Era, portanto, improvável que um credor aceitasse o adiamento do pagamento ou da entrega sem receber alguma espécie de indemnização. Também não parece excessivo assumir que a protecção de isenção de juros era oferecida a um devedor que já tinha esta-

belecido um acordo de reembolso das potenciais perdas do credor. Consequentemente, «livre de juro» não significava necessariamente «sem lucro». Estas explicações acerca das vendas a crédito ou à entrega eram também baseadas na premissa central de que um investidor privado, não ligado ao templo ou ao palácio, e motivado pelo desejo de ganhos monetários ou mesmo estatuto, não se comprometeria em especulações com riscos profissionais sem alguma perspectiva de lucro²¹.

Encontramos muitos reconhecimentos de dívida relacionados com a fiscalidade, as tributações ou impostos colectados em nome do proprietário ou em nome de terceiros. O próprio pagamento de serviços, como o pagamento da *mandattu*²² ou do *urašû*²³, podem ser incluídos no que denominamos por documentos da área financeira. Um documento muito frequente é o relativo à avaliação global da colheita de um campo com o propósito do pagamento do *imittu*²⁴ com a seguinte formulação:

1. descrição da quantidade de tâmaras ou de cereal.
2. descrição da avaliação global realizada.
3. menção da equivalência entre a quantidade de produção do campo/palmeiral e a entrega a efectuar.
4. localização do campo/palmeiral.
5. menção do nome do receptor e sua identificação.
6. menção e identificação do devedor.
7. descrição da data de entrega e estabelecimento da medida padrão para o pagamento (medida do indivíduo ou do rei).
8. descrição complementar de outros bens a entregar. (produtos ou recipientes com produtos líquidos).
9. testemunhas.
10. localização e data.

III

A maior parte da actividade prestamista desta época tinha lugar na forma de reconhecimentos de dívida e adiantamentos creditícios de prata²⁵. Apesar do seu acesso a grandes quantias de prata, muitas dessas famílias que dirigiam firmas comerciais deviam frequentemente ir para além dos seus próprios membros e empregados regulares assalariados, de modo a assegurarem a assistência na procura das várias oportunidades de negócio. Muita da actividade mercantil nesta época era, portanto, conduzida por indivíduos peritos que eram financiados por investidores através de sociedades especiais classificadas nos textos neobabilónicos como *harrānu*²⁶. A inclusão destas associações era

registada em direito de posse nos reconhecimentos de dívida nos quais um ou mais sócios concordavam em investir nas actividades dos negócios conduzidas por outro sócio: «x capital, pertencente a NP₁, é da responsabilidade de NP₂ para o investimento». O capital podia consistir em prata ou em fungíveis na formação da sociedade, o recebedor comprometia-se numa variedade de especulações, normalmente a compra e venda de mercadorias não fungíveis e de imóveis²⁷. Embora uma direcção e controlo indirectos fossem esperados da parte do investidor sobre uma quantia limitada da prata investida, ele geralmente não participava numa competência activa nos empreendimentos do seu sócio²⁸. A sociedade-*ḥarrānu* deve ser diferenciada das sociedades mais comuns, nas quais se trata simplesmente de dois ou mais indivíduos combinando os seus recursos de modo a ajustarem a soma arrecadada entre várias pessoas para a realização de um desígnio comum.

Nestes últimos acordos normalmente constituídos no estilo típico dos reconhecimentos de dívida, apenas a pluralidade dos credores ou devedores, conforme o caso, fornecia algum sinal de que a sociedade estava presente. Diferentemente, da sua contraparte *ḥarrānu*, todos os sócios indicados nas sociedades padrão estavam activamente envolvidos nos processos contratuais. Não existe especificação pontual das obrigações e responsabilidades, nem nenhum desarranjo das contribuições individuais. Embora se assumisse que o rendimento do investimento ulterior era partilhado, não existe menção no corpo do documento respeitante à implementação de qualquer norma para a distribuição de lucros.

Nestes reconhecimentos de dívida que registam os resultados de empréstimos ordinários de prata ou de bens naturais, o credor, em qualquer dos casos, não revela algum interesse aparente em saber como o seu empréstimo era utilizado pelo devedor. Porque a posse das mercadorias fora transferida para o devedor, o credor nem recebia alguma porção dos lucros seguintes nem aceitava alguma obrigação por perdas futuras em que o devedor tivesse incorrido. Realmente, quer o devedor alcançasse um lucro ou uma perda, seria de pouca monta para o credor, que estava, na maioria, preocupado apenas com a capacidade do devedor de reembolsar a dívida atempadamente. Consequentemente, variadas garantias legais, como o penhor, o cobrar juros e outros encargos que originavam benefícios ou as instruções para a data de reembolso e a localidade, eram os componentes primários do reconhecimento de dívida básico.

O reconhecimento de dívida que registava a inclusão da sociedade-*ḥarrānu* descrevia um acordo profissional no qual era concedida importância considerável precisamente a esses elementos largamente

ignorados no reconhecimento de dívida padrão, nomeadamente, a divisão de resultados quanto aos lucros do empreendimento, responsabilidade por perdas, direcção e objectivo do investimento. A esperada imposição do juro, por exemplo, era substituída por uma provisão para a determinação e a divisão equitativa do lucro da sociedade-*ḥarrānu*: «[De] qualquer [benefício], em qualquer lugar, ele [NP₂] consiga [no investimento de NP₁], NP₂ partilhará a metade do benefício com NP₁,»²⁹. Por outro lado, embora a frase « na cidade ou na região rural» possa ser traduzida como idêntica à cláusula referida como «Em todo o lugar/ para qualquer lugar», a maioria das transacções relativas a empreendimentos-*ḥarrānu* existentes destinavam-se a actos de nível local; poucas lidavam com o comércio terrestre ou o transporte de mercadorias.

O esquema que segue demonstra o modo como era administrativamente registada a incorporação do capital de um empreendimento deste tipo:

1. descrição dos bens a incorporar na sociedade, o capital societário.
2. menção do fornecedor do capital, NP₁.
3. menção do recebedor do capital, NP₂.
4. descrição do modo e dos prazos dos pagamentos.
5. testemunhas.
6. localização e data³⁰.

As cláusulas relativas ao benefício da maioria dos acordos de formação de capital das sociedades-*ḥarrānu* revelam distribuições iguais dos lucros entre os sócios³¹. Sempre que dois investidores e um recebedor estavam presentes num contrato-*ḥarrānu*, todas as partes recebiam uma porção igual, isto é, um terço³². Todavia, em acordos envolvendo mais do que um recebedor de um investimento de um único fornecedor, o investidor adquiria a metade, enquanto que a outra parte era dividida igualmente entre os restantes sócios.

A declaração de dívida *u'iltu (ina muḥḥi)* certificava a responsabilidade completa do devedor pela integridade da dívida, devido ao facto de que ele recebeu todos os direitos de posse do artigo emprestado.

Consequentemente, não eram efectuados aprovisionamentos especiais para quaisquer perdas possíveis, uma vez que indiferentemente das circunstâncias ulteriores, o devedor deve sempre reembolsar a totalidade da quantia da dívida juntamente com todos os encargos inerentes. Enquanto as garantias de pagamento de terceiros eram uma característica regular dos reconhecimentos de dívida padrão, garantias similares dadas pelo próprio devedor eram desnecessárias e, portanto,

inexistentes. A situação era bastante diferente nos documentos de incorporação de capital dos *ḥarrānu*. Ocasionalmente o recebedor acorda em assumir uma auto-garantia: « NP₂ garante a totalidade da dívida de prata»³³.

Como se verá³⁴, uma vez que a própria sociedade suportava esses estragos, a retribuição devia provir dos bens do recebedor, isto é, mais precisamente dos recursos que foram originalmente fornecidos pelo investidor. A menos que este efectuasse uma confiscação, na forma de auto-garantia, o investidor era efectivamente responsável por todas as perdas potenciais do capital. A sua obrigação, contudo, era limitada ao âmbito do seu investimento³⁵, mais de acordo com a formulação «x (capital), pertencente a NP₁, é da responsabilidade de NP₂ para um empreendimento comum», em vez de o usual «debitado a NP₂» ou «ao débito de NP₂».

Na introdução, pode aparecer a frase «a prata/ fungível pertence ao investimento-*ḥarrānu* / capital de NP₃»; ela distingue este tipo de documento de dívida de um reconhecimento de dívida padrão. Dado que o investidor não recebia a garantia de que realizaria qualquer retorno do seu investimento-*ḥarrānu*, e era também onerado com o risco de perda total do seu capital investido, ele previa evidentemente lucros que eram maiores do que os possíveis em outros investimentos mais seguros.

*
* *
*

Seguramente, muitas outras situações poderão surgir em relação às tipologias dos documentos. Todavia, mais uma vez salientamos que a presença maioritária dos reconhecimentos de dívida e dos recibos nos arquivos justificou a nossa insistência nesses tipos particulares.

Abreviaturas

AHw – W. VON SODEN, *Akkadisches Handwörterbuch* (Wiesbaden), 1959-1981.

AJSL – The American Journal of Semitic Languages and Literatures, Chicago.

BM – British Museum.

BSA – Bulletin on Sumerian Agriculture (Cambridge)

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

CADMO – Revista do Instituto Oriental da Universidade de Lisboa.

COCQUERILLAT, *Palmerais* – Denise COCQUERILLAT, *Palmerais et Cultures de l'Eanna d'Uruk (559-520)*, Ausgrabungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft in Uruk-Warka, Band 8, Berlin, Gebr. Mann Verlag, 1968.

JOANNÈS, *Archives* – Francis JOANNÈS, *Archives de Borsippa. La Famille Ea-llûta-Bâni*, Genève, 1989.

LANZ, *NBHG* – Hugo LANZ, *Die Neubabylonischen harranu- Geschäftsunternehmen*, Berlin, 1976.

Nbn – J. N. STRASSMAIER, *Inschriften von Nabonidus, König von Babylon (555-538 v. Chr.)*, Leipzig, 1891.

SHIFF, *Nûr-Sîn* – Laurence Brian SHIFF, *The Nur-Sîn Archive: Private Entrepreneurship in Babylon (603-507 B.C.)*, Ann Harbor, 1987.

TuM – Texte und Materialien der Frau Professor Hilprecht Collection im Eigentum der (Friedrich-Schiller) Universität Jena.

VAN DRIEL, *Neo-Babylonian Agriculture*. G. Van Driel, "Neo-Babylonian Agriculture. III Cultivation", em *Irrigation and Cultivations in Mesopotamia – Part II*, em BSA, vol. V, Cambridge, 1990, pp. 219-266.

WUNSCH, *Urkunden* – Cornelia WUNSCH, *Die Urkunden des babylonischen Geschäftsmannes Iddin-Marduk. Zum Handel mit Naturalien im 6. Jahrhundert v. Chr.* (2 vols.), Groningen, Styx, 1993.

Notas

¹ Ver Leo OPPENHEIM, *Ancient Mesopotamia*, Chicago, The University Press, 1964, p. 282.

² Cf. G. BOYER, « Le serment promissoire en Droit babylonien », em *Mélanges d'Histoire du Droit Oriental*, Paris, Sirey, 1965, pp. 170-171 e 174: «Le recours à la divinité suppléera à l'insuffisance des moyens de preuve et ce seront les ordalies et le serment probatoire. De même, il permettra de créer ou de renforcer l'effet obligatoire d'un engagement sous la forme du serment promissoire. Malgré leur objet différent, les deux formes de serment présentent des traits communs. Tous deux font appel aux puissances surnaturelles. De plus, le serment promissoire offre à certains égards un caractère probatoire. La manifestation de la colère divine s'exerçant sur le violeur de la foi jurée fera la preuve de l'existence et de la validité de la promesse, ainsi que de sa violation.(...) Partout ailleurs, le serment promissoire est cantonné dans une fonction nettement déterminée. Il sanctionne les clauses d'irrévocabilité et de garantie qui sont ordinairement insérées dans les conventions devant produire des effets de durée illimitée. (...) En Babylonie comme à Ešnunna, la promesse de l'entrepreneur paraît n'avoir valeur juridique qu'en vertu de décrets royaux, *šimdat šarrim*, prévoyant expressément le cas. Il semble qu'en l'absence de telles dispositions, cette promesse n'aurait pas eu d'effet obligatoire. Grâce au serment promissoire, le manquement à la parole donnée fera encourir la pénalité qui frappe le parjure. (...) Avec la première dynastie babylonienne s'introduit l'usage d'ajouter à la mention du roi dans le serment le nom de quelques divinités, notamment Šamaš, dieu de la justice et du dieu principal de la ville où est rédigé l'acte. (...) L'idée subsiste que la violation de la foi jurée porte dommage au dieu ou au roi dont le nom a été invoqué en vain.». Acerca da cláusula *šimdat šarrim*, ver E. BOUZON, «O alcance social da *šimdat šarrim* nos contratos paleobabilónicos de Larsa», em *Cadmo*, 2, 1992, pp. 77-100.

³ O «zwiegesprächsurkunde» dos autores germânicos.

⁴ Este novo formato ocorre numa variedade de acordos legais (vendas de propriedade fundiária, alugueres, compra, acordos matrimoniais, etc.).

⁵ No caso de Nbn. 356, por exemplo, O esquema é o seguinte:

1. menção de NP₁ e dos destinatários da petição, NP₂, NP₃, etc. (os juízes).
2. descrição do caso (em discurso directo).
3. apelo ao pronunciamento do juízo.
4. descrição das acções dos juízes.
5. decisão.
6. lista de juízes.
7. escribas. Localização e data. Cf. SHIFF, *Nür-Sin*, pp. 412-413.

⁶ Quanto às formulas de vendas de bens móveis, ver Muhammad A. DANDAMAYEV, *Slavery in Babylonia*, De Kalb, Northern Illinois University Press, 1984. pp. 181-206.

⁷ Foi demonstrado que as vendas de crédito e entrega paleobabilónicas podiam aparecer como autênticos empréstimos ou como reconhecimentos de dívida nos quais as causas da dívida eram conhecidas. Como tal, estes contratos eram reconhecidos de imediato como transacções de crédito protelado.

⁸ Em termos comparativos vejamos as estruturas de TuM 2/3, 75, que é tido como um contrato de empréstimo e TuM 2/3, 197 tido como um reconhecimento de dívida. Ver JOANNÈS, *Archives*, pp.110 e 109. No primeiro caso:

1. descrição do produto e respectiva quantidade.
 2. menção do prestamista/credor.
 3. menção do recebedor/devedor.
 4. cláusula do juro - «x panu de produto por kurru de terreno».
 5. testemunhas.
 6. localização e data.
- No segundo caso:

1. menção da quantidade do produto.
2. menção do credor, PN₁.
3. menção do devedor, PN₂.
4. cláusula de juro.
5. localização e data.
6. memorando.

⁹ O *u'iltu* era normalmente escrito com colocação das cláusulas opcionais que podiam estar entre parêntesis. Ver LANZ, *NBHG*, p.7. Enquanto o *e'iltum* paleobabilónico tinha a conotação limitada de «dívida» ou «obrigação», de forma diferente o *u'iltu* neobabilónico em acréscimo a este significado também se refere nos documentos desta época ao registo da existência de uma responsabilidade, isto é, ao reconhecimento da dívida. No contexto da utilização neobabilónica, o reconhecimento de dívida implicava, simultaneamente, um reconhecimento de uma obrigação por parte do devedor. O objecto ou «o artigo em dívida era debitado ao (*ina muhhi*) devedor», assim como enquanto situação creditícia estabelecida a favor do credor, isto é, uma «reivindicação pertencente ao credor». E. Szlechter dava a conhecimento apenas do modo activo do *u'iltu* e insistia em que ele aparecia exclusivamente como uma nota de crédito. Ver E. SZLECHTER, *Les Lois Néo Babyloniennes*, I, em RIDA, 3^o Série, Tome XVIII, 1971, pp. 63-67. Devido à dualidade passiva e activa do seu carácter nos contextos relativos à dívida, o *u'iltu* nesses casos particulares era representado como o neutral reconhecimento de dívida. A palavra *u'iltu* não necessitava estar presente para que um documento fosse classificado como reconhecimento de dívida; a utilização do formulário padronizado era suficiente para tal classificação. Definições secundárias

do *u'iltu* são também perceptíveis, e frequentemente referiam-se à transacção (venda, empréstimo, arrendamento) a partir da qual a obrigação surgiu. O *u'iltu* também aparece no sentido genérico de «documento», sem qualquer qualificação adjunta.

¹⁰ Esta cláusula era fornecida ao devedor como protecção contra uma segunda sobrecarga por uma obrigação já desonerada.

¹¹ Ver LANZ, *NBHG*, pp. 41-43.

¹² Ver *ibid.*, p. 47. A fórmula final de um recibo, como no caso de Nbn. 160 explicita-se da seguinte forma: «o seguinte memorando não é para ser esquecido: (a encomenda de x quantidade de produto fungível está incluída na quantidade x pertencente a NP». Ver SHIFF, *Nür-Sîn*, pp. 375-376.

¹³ Cf. TuM 2/3, 86. Ver JOANNÉS, *Archives*, p. 114.

¹⁴ Trata-se do mês de Abu.

¹⁵ Cf. JOANNÉS, *Archives*, p. 114.

¹⁶ Um contrato literal era um contrato, no qual a totalidade das provas era reduzida a escrito, e vinculava a parte que o subscrevia, embora podendo esta não ter recebido remuneração.

¹⁷ Uma aparente excepção ao carácter literal do *u'iltu* era denominada reconhecimento de dívida-*ina pāni*. Aparentemente um contrato real, ela substituía a declaração de dívida (*ina muhhi*) com *ina pāni*, o que denota um acto de colocação do objecto da dívida à disposição do devedor. Este documento, contudo, era apenas superficialmente real, visto que todas as referências eram apenas para acções passadas, que não eram incluídas ou dadas a conhecer no texto. A característica abstracta e a natureza consensual do *u'iltu* neobabilónico estava por conseguinte conservada. Para todos os propósitos práticos, então, o reconhecimento de dívida-*ina pāni* podia ser considerado como funcionalmente idêntico à sua contraparte *ina muhhi*. Ver LANZ, *NBHG*, pp. 8-9.

¹⁸ Ver *ibid.*, p. 8.

¹⁹ Na categoria das obrigações neobabilónicas com protelação de cumprimento, qualquer pessoa podia tomar participar no trabalho de elaboração do contrato, no qual a cláusula de dívida especificava quer o próprio trabalho aguardado, quer o reembolso da remuneração adiantada.

²⁰ Durante a maior parte do período neobabilónico, 1 siclo de prata comprava 1 *kurru* de cevada. Apesar de existirem muitos exemplos em que as tâmaras custavam menos do que a cevada, e 1 siclo representava o preço de um pouco mais do que 1 *kurru* de tâmaras, o preço usual de 1 *kurru* de tâmaras durante o período neobabilónico geralmente flutuava em torno de 1 siclo. Ver Waldo H. DUBBERSTEIN, «Comparative Prices in Later Babylonia 625-400 BC», em *AJSL*, vol. LVI, 1939, pp. 25-26.

²¹ O termo «lucro» aparece aqui e ao longo do trabalho com clara noção dos limites da sua utilização no contexto da época. A sua presença não implica necessariamente uma advocatura automática da teoria de que a economia neobabilónica era inteiramente baseada no mercado. Em regra a documentação publicada não demonstra a existência de uma actividade económica significativa que se preocupasse com a maximização dos ganhos nos investimentos. O termo *utru* designa a noção de lucro, não no sentido moderno, mais próxima da noção de «excesso, resto, excedente». Ver AHW, p. 1446.

²² Cf. CAD, M/I, p. 208. Ver *mandattu* – «see maddattu». Cf. CAD, M/I, pp. 13 e 15. Ver *maddattu* (*mandattu*) – «s; 1. tribute, 2. work assignment, 3. endowment capital, 4. com-

pensation for slaves (also temple oblates) paid by the slaves or their employers to their owners, 5. rent (for fields, etc.), additional fee, from MA,MB on.»; «4. compensation for slaves (also temple oblates) paid by the slaves or their employers to their owners (NB): *Kī išparūtu la ultammiduš ūmu 1 BĀN ŠE.BAR man-da-at-ta-šú inandin* if does not teach him the craft of the weaver he shall pay one seah of barley as a compensation for him for (each) day. Cyr.66:11, also TuM 2-3 214:11.»

²³ Ver *ibid.*, p. 471. Uma das componentes do *ilku* era o serviço de *urašû*. Trata-se de uma espécie de corveia cujo sentido exacto permanece em discussão. Ver COCQUERILLAT, *Palmerais*, p.100, n.170. É geralmente considerado como um serviço devido para a abertura e manutenção de canais que podia ser compensado pelo fornecimento de um homem ou por uma quantia de prata. As pessoas estavam-lhe sujeitas por via da posse de uma terra dependente da circunscrição administrativa do funcionário encarregado das vias de água onde tinha lugar o trabalho. Dandamayev caracteriza-o como obrigações de trabalhos públicos impostos sobre «cidadãos» para a construção e reparação de canais ou estradas. Ver Muhammad A. DANDAMAYEV, *Slavery in Babylonia*, De Kalb, Northern Illinois University Press, 1984, pp. 325-326.

²⁴ Cf. VAN DRIEL, *Neo-Babylonian Agriculture*, XI, p. 235: «The *imittu* procedure establishes the size of the harvest, but *imittu* indicates in texts in general what is to be transferred to the landlord. That can be harvest after deduction of the fixed share (*sessinu* in the date orchards) of the tenant, or before it; but an *imittu* procedure is also required to establish the size of any *zittu*.». Cf. CAD I-J, pp. 120 e 123-125. Ver *imittu B* - «estimated yield of a garden or field to be delivered to the owner – king, temple or private landholder – by the tenant.»; «b) referring to barley and other crops. The yield of a date orchard, garden or field was estimated, some time before the harvest, by officials (*emidu*, q.v.) or representatives (scribes, etc.) of the owner. For the established amount the tenant had to hand over a promissory note (*u'iltu*) that came due at harvest time. The larger administrations seem to have kept a record of the yield expected from the individual tenants, see YOS 7 109 and CT 2287. The tenants of date orchards and gardens were apparently allowed only marginal use of the land which they worked and were given compensation, deductible from the *imittu*, solely for special services. Those who engaged in work of that kind were either slaves (as in the case of the tenants of the Murašû family) or in poor economic situation. Where areals were to be delivered, the rent (*šibšû*) is often described as *imittu*, i.e., the estimated yield.».

²⁵ Alguns autores, particularmente Raymond Bogaert, caracterizaram incorrectamente as firmas familiares que remetiam esses documentos como «bancos», ou, mais precisamente, como instituições que aceitavam prata como depósito de vários indivíduos e que subsequentemente emprestavam a terceiros. Não existem provas de que as sociedades familiares neobabilónicas se envolvessem no depósito bancário. Ver R. 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, 19, pp. 41-129 e Muhammad A. DANDAMAYEV, *op.cit.*, pp. 61 e 63. A não existência de bancos de depósito na história mesopotâmica é, aparentemente, devida ao facto de este tipo de actividade bancária só poder ter lugar em circunstâncias económicas que também incluam a cunhagem de moeda, uma instituição ausente no período neobabilónico, e que foi uma inovação do século VI. O exemplo bastante mencionado dos Egibi como sendo de operações «capitalistas» privadas, apesar das transferências de fundos, isto é, de capital de terceiros para os Egibi, em particular, na época persa, fica condicionada devido à própria natureza abstracta dos reconhecimentos de dívida, que não permite concluir que esses depósitos tiveram lugar através desse tipo de documentação. Segundo Dandamayev, que assume os Egibi como banqueiros, as obrigações desta família incluíam a recepção de numerário em depósito. Todavia, ele matizou de imediato esta afirmação sublinhou que os membros da casa Egibi, assim

como os de outras casas babilónicas, não utilizavam as quantias a eles confiadas para depósito como um meio de crédito, mas que trabalhavam com os seus próprios meios. Os serviços ocasionais desempenhados pela família Egibi, em nome de Neriglissar e outros membros da família real, eram os de agentes assalariados, e não de banqueiros.

²⁶ Hugo Lanz sugere a utilização da formulação neutral de «empreendimento comercial», isto é, o *Geschäftsunternehmen*.

²⁷ Todavia, os empréstimos de prata não faziam parte dos investimentos relativos aos *ḥarrānu*. Lanz refere que os reconhecimentos de dívida de incorporação de capital de um *ḥarrānu* como sendo um «Begründungsurkunde». Ver LANZ, *NBHG*, p. 7. Demonstando que a expressão *ina muḥḥi* não deve ser aqui interpretada como uma carga ou débito de indvidamento contra NP₂. A cláusula *ana ḥarrāni* que era característica de todos os documentos de incorporação de capital-*ḥarrānu* foi bem examinada por Lanz, ver *ibid.*, pp. 10-18. O autor classifica esses documentos de inclusão com a cláusula *ina muḥḥi*, isto é, aqueles que possuem um fornecedor e um receptor do investimento claramente esboçados. O que ele definia como tipo A. Nesta categoria particular, o investimento era suportado apenas por um membro da sociedade, embora ambos pudessem ter pluralidade de funções. Ver *ibid.*, pp. 12-13. O receptor no designado tipo B, o reconhecimento de dívida - *ana ḥarrāni* geralmente não era identificado, e cada uma das partes constituintes fornecia contribuições individuais de prata com respeito a um investimento-*ḥarrānu* conjunto. Os acordos de tipo B eram mais raros e, por exemplo não aparecem nos textos utilizados. Ver *ibid.*, pp. 49-67 e 83-88. O contrato de tipo A *ana ḥarrāni* mantém o carácter consensual dos reconhecimentos de dívida convencionais, uma vez que o seu propósito era a documentação das obrigações e deveres já existentes do receptor, mais propriamente o investimento efectivo dos fundos do investimento. Além disso, porque os acordos de inclusão -*ḥarrānu* raramente especificavam o propósito em que era utilizado o capital investido, a abstracção do reconhecimento e dívida era conservada. A duração da associação-*ḥarrānu* raramente era indicada no corpo do contrato de incorporação, embora os indícios externos indiquem que os termos eram variáveis, com alguns acordos que iam de apenas alguns meses até outros válidos por trinta e sete anos. Ver *ibid.*, pp. 90-97.

²⁸ Ver *ibid.*, p. 113.

²⁹ De acordo com o esquema da cláusula de incorporação, NP₂ era o receptor do investimento de NP₁.

³⁰ Cf. BM 32921. Ver WUNSCH, *Urkunden*, p.125. Os restantes documentos relativos à actividade societária tomam, geralmente, a forma de reconhecimentos de dívida e de recibos.

³¹ Ver LANZ, *NBHG*, p. 23, n. 162.

³² Ver *ibid.*, p. 24.

³³ Acerca da opinião de Lanz, ver LANZ, *NBHG*, pp. 23-25 e 28-35.

³⁴ Ver *ibid.*, pp. 361 e 368.

³⁵ Ver *ibidem*.