

Huelva Arqueológica

19

Huelva Arqueológica

19

Huelva Arqueológica

19

**ACTAS DEL
III CONGRESO ESPAÑOL DE ANTIGUO ORIENTE PRÓXIMO**

Huelva, del 30 de Septiembre al 3 de Octubre de 2003

Jesús Fernández Jurado
Carmen García Sanz
Pilar Rufete Tomico

Coordinadores

DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE HUELVA

EDITA

SECCIÓN DE ARQUEOLOGÍA
DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE HUELVA

INTERCAMBIOS, CORRESPONDENCIA Y DISTRIBUCIÓN

Huelva Arqueológica

Diputación Provincial de Huelva
Sección de Arqueología
Avda. Martín Alonso Pinzón, 11
21003 HUELVA (España)

Teléf. (34) 959 494762; Fax (34) 959 494762
Correo electrónico: arqueologia@diphuelva.es
<http://www.diphuelva.es/arqueologia>

El catálogo de las publicaciones de la Sección de Arqueología puede consultarse en la página de internet indicada.

CONSEJO DE REDACCIÓN

Director:

Jesús Fernández Jurado

Redactoras:

Pilar Rufete Tomico
Carmen García Sanz

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Sección de Arqueología

Huelva Arqueológica no asume como propias, necesariamente, las ideas u opiniones expuestas por los autores.

Huelva Arqueológica se intercambia con toda clase de publicaciones sobre Prehistoria, Arqueología e Historia (Antigua y Medieval), tanto españolas como extranjeras.

© Diputación Provincial de Huelva (de la edición)

© De los textos, notas e ilustraciones, sus autores

I.S.S.N. 0211-1187

Depósito Legal: H-

FOTOMECÁNICA E IMPRESIÓN: Técnicas de Fotocomposición S.L.

III CONGRESO ESPAÑOL DE ANTIGUO ORIENTE PRÓXIMO

COMITÉ CIENTÍFICO

Prof. Dr. Jesús Luis Cunchillo Ilarri
Instituto de Filología - CSIC. Madrid

Dra. María del Carmen Pérez Die
Museo Arqueológico Nacional. Madrid

Prof. Dr. Alberto Bernabé Pajares
Facultad de Filología. Universidad Complutense. Madrid

Dr. Juan Pablo Vita Barra
Instituto de Estudios Islámicos y de Oriente Próximo - CSIC. Zaragoza

Prof. Dr. Juan Antonio Álvarez Pedrosa Núñez
Facultad de Filología. Universidad Complutense. Madrid

Dr. Sebastián Celestino Pérez
Instituto de Arqueología de Mérida - CSIC.

Dr. Juan Pedro Garrido Roiz
Facultad de Geografía e Historia. Universidad Complutense. Madrid

Dr. Jesús Fernández Jurado
Sección de Arqueología. Diputación Provincial de Huelva



Centro de Estudios del Próximo Oriente
www.icepo.org



www.diphuelva.es/arqueologia

ÍNDICE

CONFERENCIA INAUGURAL

Historia o ficción: de lo que fue a lo que inventamos

Jesús Fernández Jurado
Sección de Arqueología. Diputación de Huelva
pp. 11-24

SESIÓN EGIPTO

PONENCIA

Élites y agricultura institucional: el papel de los templos provinciales egipcios en los Imperios Antiguo y Medio

Juan Carlos Moreno García
Université Charles-de-Gaulle. Lille
pp. 27-55

COMUNICACIÓN

Del soberano como un gran hombre al monarca divino, del Zigurat mesopotámico a la Pirámide de Egipto

Juan A. Roche Cárcel
Universidad de Alicante
pp. 59-85

SESIÓN ANATOLIA

PONENCIA

Mundo simbólico y sugestión ritual: magia y curación en los textos hititas

Juan Antonio Álvarez-Pedrosa Núñez
Universidad Complutense. Madrid
pp. 89-112

COMUNICACIONES

¿Una nueva cultura del Calcolítico Medio de Biredyik (Sudeste de Turquía)?

Jesús Gil Fuensanta
Misión Arqueológica Española en Turquía
pp. 115-127

La lucha contra el dragón en Anatolia y en Grecia: el viaje de un mito

Alberto Bernabé Pajares
Universidad Complutense. Madrid
pp. 129-145

Rituales mágico-religiosos hititas relacionados con las actividades militares del Reino de Hatti (II milenio a.C.)

Juan Manuel González Salazar
Universidad Autónoma de Madrid
pp. 147-157

Pérgamo y Roma (133-130 a.C.)

María Luisa Sánchez León
Universitat de les Illes Balears
pp. 159-168

SESIÓN *MESOPOTAMIA*

PONENCIA

La cuestión hurrita: luces y sombras en la memoria antigua del Próximo Oriente

Juan Carlos Oliva Mompeán
Universidad de Castilla-La Mancha. Ciudad Real
pp. 171-203

8

COMUNICACIONES

El espacio urbano de Emar según la documentación cuneiforme

Juan Antonio Belmonte Marín
Universidad de Castilla-La Mancha. Albacete
pp. 207-232

Padrones de negocios familiares en la Mesopotamia Neobabilónica

Antonio Ramos dos Santos
Universidad de Lisboa
pp. 233-246

Apuntes acerca de Assurbanipal y su reinado

Fernando Fernández Palacios
Universidad Autónoma de Madrid
pp. 247-257

**PADRONES DE NEGOCIOS FAMILIARES EN LA MESOPOTAMIA
NEOBABILÓNICA (626-539 A. DE J.C.)**

António Ramos dos Santos

Universidad de Lisboa

233

Siglas

- A** - Tablillas de la Bodleian Library (Oxford).
- AfO** - Archiv für Orientforschung (Graz).
- AHw** - von Soden, W., Akkadisches Handwörterbuch (Wiesbaden, 1959-1981).
- BM** - British Museum.
- CAD** - The Assyrian Dictionary of the University of Chicago (Chicago&Glückstadt, 1965).
- Ev.M.** - Evetts, B., - Ev. - M., Ner., Lab.: Inscriptions of the reigns of Evil-Merodach (562-559BC), Neriglissar (559-555BC) and Laborosoarchod (555 BC), Leipzig, 1892).
- L** - Lagas - Tablillas del Museo del Antiguo Oriente de Istanbul.
- NBC** - Nies Babylonian Collection (Yale)
- Nbk.** - Inschriften von Nabuchodonosor, König von Babylon (555-538 v. Chr.). Babylonische Texte, Hefte I-IV. (Leipzig, 1889).
- Nbn.** - Strassmaier, J. N., Inschriften von Nabonidus, König von Babylon (555-538 v. Chr.), Leipzig, 1891.
- Ner.** - Ver Evetts.
- TCL** - Musée du Louvre. Département des Antiquités- Textes Cunéiformes; Vol. 13: Conteneau, G., Contrats Néobabyloniens. Achéménides et Séleucide (Paris, 1929).
- TuM** - Texte und Materialien der Frau Professor Hilprecht Collection im Eigentum der (Friedrich-Schiller) Universität Jena.

RESUMEN

El análisis de los principales organismos económicos y administrativos del último de los imperios babilónicos es una condición fundamental para la comprensión del modelo económico dominante. La esquematización de los comportamientos sociales y económicos establecidos y la interrelación entre todos los intervinientes en la esfera económica muestra, por sí solo, la importancia de la actividad de los grandes organismos y de las familias a los cuales estaban ligadas.

Cuando hacemos el análisis de los archivos privados del período neobabilónico, verificamos en la documentación la existencia de comportamientos sociales y económicos diversos en lo que se refiere a la dimensión del negocio, y cantidades de productos y a la forma como se hacían esos negocios.

Nuestra intervención es hacer algunas consideraciones generales sobre el empresario neobabilónico en la economía de su tiempo.

Las Casas privadas presentaban una gran variedad de prácticas. Es normal que la economía privada estuviera conectada con las grandes empresas de negocios. Así son las Casas de Nur-Sîn, Egibi y Murashû en el período Persa. Pero existía también un sector privado de pequeña escala basado en pequeños propietarios. Estos producían en sus campos con la ayuda de los miembros de su familia. Es probable que la mayoría practicara una economía de subsistencia, llegando al mercado solamente de forma marginal, para cambiar y vender sus productos.

Nuestra propuesta es abrir un nuevo camino para la clasificación de padrones en la economía familiar neobabilónica, basada en el comportamiento empresarial de cada sociedad o empresario.

SUMMARY

Our text wants to present some general considerations about the neobabylonian entrepreneurs in the economy of their time.

Private households reflect a more varied range of practices. Usually, the private economy is connected to the large business firms such as the houses of Egibi, Nûr-Sîn and Murasû in the Persian Period. But there are also a small-scale private sector composed by smallholders. They cultivated their fields with the help of family members. Probably most of them maintained a subsistence in-kind economy, entering the market only marginally to exchange or sell their produce.

Our proposal is to break up a new path to classify the patterns of the familial neobabylonian economy based not in the business greatness but in the management behaviour of each firm or entrepreneur. We have made the comparison between the descendants of the Ea-Ilûta-Bâni and the Nur-Sîn families.

El propósito de mi comunicación es presentar algunas reflexiones generales sobre los *entrepreneurs* neobabilónicos en la economía de su tiempo.

Las Casas privadas reflejan una amplia variedad de prácticas. Habitualmente, la economía privada está relacionada con grandes *empresas*, como las Casas de Egibi, Nūr-Sîn y de Murašû en el Período Persa. Pero existe también un sector privado de reducidas dimensiones compuesto por pequeños propietarios que cultivaban sus campos con la ayuda de los miembros de la familia. Lo más probable es que la mayoría mantuviese una economía de subsistencia en especie, entrando en el mercado únicamente cuando quería intercambiar o vender sus productos.

En este trabajo trataremos de desbrozar un nuevo camino que nos permita clasificar los padrones de la economía familiar neobabilónica con base en el comportamiento de gestión de cada empresa o de cada emprendedor y no en la dimensión del negocio. Así, hemos comparado los descendientes de las familias de Ea-ilūta-bāni y de Nūr-Sîn¹. La primera se desarrolló a lo largo de seis generaciones² y la segunda de tres.

Caracterizaciones generales

La familia de Ea-ilūta-bāni

Los descendientes de la familia Ea-ilūta-bāni centraron su actividad tanto en el área financiera como en la agraria, expandiéndose al campo de la industria ganadera mediante asociaciones con vista a la cría de ganado ovino.

Las operaciones en las que participaban son muy específicas como puede verse por la diversidad de tipos de documentos que las refieren³. No obstante, la base de su riqueza era la tierra, dada la importancia que tienen los contratos de explotación agrícola y de trabajo. Del mismo modo, muchos de los documentos de tipo financiero están estrechamente vinculados a la propiedad de la tierra y a los fenómenos socioeconómicos que le son propios. Existe asimismo una actividad financiera relacionada con el préstamo y el cobro de deudas.

Hay que tener en cuenta, además, que los terrenos rústicos no servían apenas para aumentar el patrimonio territorial e inmobiliario sino que generaban ganancias provenientes de su producción, como rentas y tributos y, además, proveían la mano de obra, considerada como fuerza de trabajo, para la labranza y los cargamentos, de brazos o dorsal, pudiendo ser considerada en última instancia un bien transaccionable en sí misma.

Estamos pues, ante un aumento considerable de la capacidad de generar y acumular riqueza⁴.

1. Ver F. JOANNÈS, *Archives de Borsippa. La Famille Ea-Ilūta-Bāni. Étude d'un lot d'archives familiales en Babylonie du VII^e siècle av.J.-C.*, pp. 13-162; L.B. SHIFF, *The Nūr-Sîn Archive: Private Entrepreneurship in Babylon (603-507 BC)*, pp. 224-618; C. WUNSCH, *Die Urkunden des babylonischen Geschäftsmannes Iddin-Marduk. Zum Handel mit Naturalien im 6. Jahrhundert v. Chr.*, vol. 2, pp. 1-323.
2. Poseía además dos ramas familiares, la de Ili-bānī con cinco generaciones y la de Nanāhu con dos.
3. En términos globales la distribución de documentos incide mayoritariamente en los reconocimientos de deuda con setenta y siete textos, seguidos de treinta y cinco evaluaciones globales de cosecha y de treinta y dos recibos, veintiún contratos, quince pagos, doce contratos de arrendamiento y diez acuerdos, lo que representa, respectivamente, un 30%, un 13%, un 12%, un 8%, un 6% y un 5%.
En los demás documentos hay ocho ejemplares sobre cobros y entregas de mercancías y uno constituido por doce textos, como sigue: memoria, acuerdo sobre litigio, alquiler de viviendas y terrenos, asociación para la cría de carneros, constitución de una pensión de viudedad, compra de ladrillos, declaración, distribución de plata a los orfebres, donación, promesa de venta de la tierra, reparto de cebada y transacción. Las ventas y las transferencias de deudas tienen siete ejemplares cada, las compras y las obligaciones de compra, cinco, las cartas, cuatro, las particiones y el proceso de venta de un terreno rural, dos ejemplares.
4. El producto más referido es la plata, con ciento seis menciones, seguida por los dátiles con ochenta y tres, la cebada con veinticuatro, la madera con diecinueve, los campos con dieciséis, los ladrillos con trece, los útiles con seis, el sésamo con cinco, la harina con cuatro, la paja, los toneles y el vestuario con dos referencias y los restantes productos con una. Cabe referir, además, que en treinta y tres casos no ha sido posible determinar el producto.

La política de preservación patrimonial, en el caso de las fincas rústicas, por ejemplo, puede testimoniarse en los procesos de venta de terrenos en los que la familia ampliaba sus dominios mediante la recuperación de tierras o la aglutinación de las mismas. En este contexto, los procesos relacionados con el fuero jurídico podían constituir una forma de pérdida por fragmentación de la tierra y, a la vez de acumulación de este tipo de patrimonio, en el cual, paradójicamente, el sistema de particiones hereditarias constituía un instrumento de consolidación patrimonial⁵, seguido inmediatamente por las donaciones.

Otra forma de consolidar la posesión de la tierra era a través del intercambio de tierras, lo que permitía “trasladar” la propiedad hacia zonas donde ya existían terrenos familiares, constituyendo nuevos aglomerados más coherentes desde el punto de vista productivo, debido al aumento de dimensión de las fincas, pero máxime por la rentabilidad productiva que ocasionaban⁶.

La actividad de esta familia se extendió a lo largo de diversos reinados y de épocas bien distintas⁷.

Así, en un pequeño período que atraviesa los reinados de Šamaš-šum-ukīn, Kandalānu y de Assur-nadin-šumi, gran parte de los documentos se refiere a la compra y venta de terrenos. Destaca el interés particular por un palmeral específico, como ponen de manifiesto los textos del reinado de Kandalānu que refieren la compra y el subsiguiente contrato de explotación de ese mismo terreno⁸.

Apenas en el último de estos reinados hemos encontrado un proceso forense sobre una impugnación que, no obstante, también se refería a problemas territoriales⁹.

Ya en el período neobabilónico, tanto en el reinado de Nabopolasar como en el de Neriglísar, la política de esta familia mantuvo la misma dirección, puesto que los documentos señalados siguen refiriéndose a intereses territoriales. El reinado de Amēl-Marduk no tiene relevancia particular en lo que toca a la riqueza y a la evolución de la propiedad familiar, por la insuficiencia de datos disponibles¹⁰.

En el reinado de Nabucodonosor, por el contrario, se constata una mayor dispersión de las actividades familiares.

Observamos asimismo que la política matrimonial se mantiene como fundamento del sistema patrimonial. Por otro lado nos encontramos ante una situación, nueva hasta ese momento, referente al intercambio de mercancías, particularmente las relacionadas con los materiales de construcción, como los ladrillos o la fabricación y entrega de una puerta. De señalar, además, los intercambios relacionados con la compra de fuerza motora, de que es ejemplo la compra de animales de trabajo¹¹.

5. Podemos considerar la existencia de un sistema compensatorio de amortización de la eventual pérdida de riqueza por parte de un elemento de la comunidad familiar. Ver, por ejemplo, TuM2/3,5.

6. Un excelente ejemplo del fenómeno es el texto TuM 2/3, 23.

7. La distribución de documentos por reinados, de acuerdo con el orden de magnitud, es la siguiente: el reinado de Nabonido posee setenta y nueve referencias, el reinado de Nabucodonosor setenta y siete, el reinado de Darío sesenta y tres, el reinado de Cambises veintinueve, el reinado de Ciro veintiocho, el reinado de Nabopolasar once menciones, los reinados de Kandalānu y Šamaš-šum-ukīn siete referencias, los reinados de Neriglísar y de Amēl-Marduk tienen cinco, y por fin los reinados de Nabu-codonosor III y de Assur-nadin-šumi poseen dos menciones. Cabe destacar que no ha sido posible determinar el reinado catorce veces.

8. Cf. el acto de compra expresado en TCL 12-13, 6 y el contrato de explotación como se explica en TuM 2/3, 133.

9. Nos referimos a L1672.

10. Un sólo recibo sencillo y una partición hereditaria. Cf. NBC 8335 y NBC 8360.

11. En el caso, una mula Cf. A 90.

Un hecho curioso es el acuerdo de suministro de material de construcción para el puerto de Babilonia, porque indica una actividad distinta a los tradicionales arrendamientos y a los contratos de explotación agrícola, y, por otra parte, representa una intervención fuera de Borsippa, región en la que se concentraron la totalidad de los textos analizados.

Surgen otras transacciones, como la venta de esclavos¹² lo que pone de manifiesto su valor, no sólo como mano de obra sino también como mercancía, como generadores de riqueza.

En el reinado de Nabonido, encontramos el mismo tipo de actuación, aunque los documentos analizados presentan una mayor diversificación de actividades¹³.

Importa subrayar la ya referida asociación ganadera¹⁴ y una mención a la entrega de un carnero para sacrificio, lo que denota el interés por cumplir con las obligaciones cultuales¹⁵.

Lo remanente de la actividad durante este reinado denota una gran preocupación claramente financiera, como lo atestigua la existencia de diversos recibos relacionados con el pago y el reconocimiento de deudas referentes a los préstamos.

El paso a la época persa no altera esta tendencia. En los reinados de Ciro y de Cambises sigue existiendo un gran número de documentos relativos a las labores agrícolas y a alguna actividad de tipo financiero, como el pago de créditos.

Una excepción interesante es el texto que refiere la entrega de plata a un orfebre del templo por el simple hecho de uno de los miembros de la familia, Mušēzib-bēl, ser orfebre en el templo de Nabū, el Ezida¹⁶ y antes de él Zēr-Bābili haber sido *ērib-bīti*¹⁷ un clérigo de alto rango. Este es pues un caso en el que existe un vínculo entre la comunidad familiar - a través de uno de sus elementos -, y un organismo exterior a ella, aunque indudablemente de gran importancia en la sociedad y en la economía de la época. Sin embargo, no podemos inferir que esta familia participase de forma relevante en la vida del santuario, puesto que se trata únicamente de un registro de oferta de comida a los trabajadores del templo y no de una abundante referencia a la entrega de regalos; y ante todo no existe ningún registro que mencione la obtención de beneficios debido a esos regalos.

No existe tampoco documentación que permita establecer una relación, aunque tenue, con los intereses del Palacio. Sin embargo, esto no impidió que el nivel de prosperidad situara a esta familia al nivel de los mejores emprendedores de su tiempo. En ese mismo reinado los bienes familiares se incrementaron mediante el mecanismo de la dote¹⁸. Este hecho vuelve a repetirse en el reinado de Darío¹⁹. No obstante, la preocupación por mantener el sustento y no dilapidar la fortuna familiar surge con

12. Del que es ejemplo TuM 2/3, 20.

13. El matrimonio surge aquí como una forma de incremento patrimonial importante, del que es buen ejemplo la boda de Nādin con Kabtaia. Cf. TuM 2/3, 1.

14. De acuerdo con NBC 6216.

15. Cf. A 154.

16. Cf. TCL 12-13, 149.

17. Se trata de sacerdotes admitidos en todas las zonas del templo. Cf. ROUX GEORGE. *Mésopotamie*, p. 335: "les prêtres 'entrantes', les *ērib-bīti*...". Cf. CAD, E., pp. 290-292.

18. Nos referimos a TCL 12-13, 174.

19. Nos referimos al texto TuM 2/3, 2.

anterioridad, pues en el corto reinado de Nabucodonosor III se busca ya preservar los derechos patrimoniales individuales mediante la creación de una renta de viudedad a la mujer²⁰. El corto reinado de Nabucodonosor IV, no aporta nada de nuevo y lo que sabemos denota un gran interés por la productividad de la tierra, mediante el arrendamiento y la cobranza de tributos sobre las cosechas²¹.

Por su turno, la época de Darío fue fértil en la economía de esta familia, pues la documentación desvela una multiplicidad de situaciones, desde las de tipo financiero hasta la explotación agrícola y las obligaciones tributarias de la tierra, como el pago del *ilku*²².

Lo que acabamos de referir define la forma como se obtuvo la riqueza y el patrimonio en esta familia. El incremento patrimonial se hace en el seno de la propia familia extensiva y gira en torno a la acumulación de tierras, aunque también surgen otras actividades, como las financieras, que tienen gran importancia, pese a haber muchos más documentos referentes a la explotación agrícola, al comercio y a las cuestiones laborales que a la actividad prestamista. No obstante, cabe recordar una vez más que algunas de las deudas se refieren a la actividad agraria y no a la práctica prestamista.

Nos hemos centrado en la forma material de la constitución de la riqueza, en la tenencia y explotación de la tierra, y en las transacciones que le son inherentes, pasaremos ahora a precisar los bienes concretos que la conforman.

También aquí la evolución a lo largo de los reinados es reveladora. El campo surge desde el inicio de los registros como la base de subsistencia y sus características dependen de los productos cultivados.

Los tres primeros reinados ya mencionados refieren las fincas rústicas en su forma más habitual, como el bien más generalizado. Cabe mencionar que los productos que lo acompañaban eran la cebada y la plata.

No es difícil imaginar a este cereal como siendo el más producido en la época, pero sólo podemos aceptar la plata como forma de pago por las transacciones de productos agrícolas. Esta puede, por su turno, generar riqueza tanto a través del ahorro como de la inversión en la actividad prestamista, aunque en esta fase todavía no sea muy evidente.

En el reinado de Nabopolasar surge ya un tipo específico de campo, el huerto frutal, y se refieren algunos productos como los dátiles, las semillas y la cebada, además del terreno rústico ya mencionado en su aceptación genérica. La referencia a materiales para la construcción, como los ladrillos, puede indicar el interés por la construcción de viviendas en las fincas rústicas o también la delimitación de los dominios²³. Otros documentos fuera del archivo permiten plantear la posibilidad de que la

20. Cf. TuM 2/3, 6.

21. Cf. L. 1667 y TuM 2/3, 150.

22. Cf. L. 1643, L. 4720 y A 118. Cf. CAD, I/J. p. 73.

23. Cf. L. 1640. Desgraciadamente tanto este texto como los demás sólo determinan el proceso de compra y no el objetivo de ésta.

fabricación fuese una rama de actividad “industrial” en la que estaban involucrados algunos miembros la familia por ocasión de las grandes obras del período neobabilónico en Borsippa²⁴ tal como lo sugiere TCL 12-13, 47, relacionado con el pago de intereses.

La información en los reinados de Amēl-Marduk y Neriglisar es escasa. En el primer caso, la finca incluye los aperos y el pago de un tonel en plata. En el segundo, la finca rústica, los productos, la cebada y los dátiles se mencionan en el ámbito de un contrato de explotación agrícola. Más concretamente se trata de la explotación de un palmeral, de la evaluación de la cosecha y, además, del alquiler de una vivienda efectuado en plata²⁵. En el reinado de Nabonido la variedad contractual es más amplia y presenta como bienes materiales, la tierra de cultivo y el palmeral, además de los productos derivados de la labranza, es decir, la cebada, los dátiles, el sésamo y el trigo. Los materiales de construcción, como la madera y los ladrillos surgen en el ámbito de su manufactura. La plata y el oro son referidos, a menudo, como forma de pago.

La familia de Nūr-Sîn

La riqueza de los descendientes de Nūr-Sîn se asentaba en la actividad financiera y en el comercio de productos naturales, de los que destaca la cebolla²⁶.

Centraron su actividad financiera en Babilonia, existiendo diversos documentos que servían como reconocimiento de la deuda y de la cobranza. No obstante, también se dedicaron al arrendamiento de inmuebles y a la venta de esclavos²⁷, además de a una sociedad-*harrānu*.

En Borsippa y en Šahrīnu²⁸ existen registros sobre actividades financieras y sobre la compra de esclavos efectuada con base en garantías sobre la situación jurídica de estos últimos.

Uruk, que es el lugar más distante del centro de las actividades tradicionales, se menciona en el ámbito de una sociedad-*harrānu*²⁹.

En la historia de esta familia la ciudad más importante fue Babilonia seguida de Šahrīnu³⁰. En la primera, la acción financiera es la actividad principal, como puede constatarse por los reconocimientos de deuda conocidos. En esta ciudad y en sus alrededores se negoció en plata, ajo, dátiles, cebada, terrenos, esclavos, productos agrícolas, ganado lanar y vacuno, y en distintos utensilios como cubas y cestería.

Temporalmente, la acción principal de esta familia se sitúa en los reinados de Nabonido y de Ciro³¹. En el primer reinado los documentos refieren una gran variedad de temas. Hay documentos que tratan de pagos, incluso a plazos, como los de *mandattu* y *urašu*³², y de la compra de viviendas y de esclavos. Estos sirvieron como garantía por las deudas contraídas por la sociedad-*harrānu*, y más tarde fueron vendidos.

24. Sobre esta cuestión consultar F. JOANNÈS, *op. cit.*, pp. 127-137.

25. Cf. TuM 2/3, 136, TCL 12-13, 67 y NBC 8378.

26. Para la comparación de las palabras šumu y šamaškillu, cuya ideal general es la de un bulbo, consultar C. WUNSCH, *op. cit.*, vol. 1, p. 21, n.91. Cf. AHw, pp. 1275 y 1155. Cf. CAD. S, pp. 298 y 301.

27. Ver 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; Nbn. 19; Nbn. 34; Nbn. 36; Nbn. 107 y Nbn. 112.

28. En el primer caso destaca la plata y en el segundo los productos agrícolas como bienes de mayor circulación.

29. En cuanto a representatividad porcentual, Babilonia posee un 47,68%, Bīt-umanni, un 0,56%, Bīt-Tab-Bēl un 1,6%, Borsippa un 2,22%, Pasiri un 1,67%, Šahrīnu un 15% y Til-Gula un 3,33%. Las ciudades y lugares son Babilonia, Šahrīnu y Til-Gula, todavía habrá que tener en cuenta que en el 28,89% de las ocasiones no ha sido posible determinar el lugar de emisión del contrato.

30. En la que se destaca el pago de un imittu y la transferencia de la cuota de una sociedad-*harrānu*. En cuanto a los términos, cf. CAD, I/J, pp. 123 y CAD, H, pp. 106 y 113.

31. En general, en cuanto a los porcentajes de incidencia de los reinados, destacan el reinado de Nabonido con sesenta y ocho registros. No obstante también en este caso hay treinta y seis menciones en las que es imposible determinar el reinado. Por orden de magnitud, los demás reinados se ordenan de la siguiente forma: el reinado de Ciro tiene veintiuna menciones, el reinado de Nabucodonosor veinte, el de Cambises diecinueve, el de Neriglisar nueve, los de Amēl-Marduk y de Darío tres y el reinado de Labaši-Marduk, una.

32. Cf. CAD, M/I, pp. 13-16. Cf. Ahw, III, p. 1428. A propósito de *urašu*, ver M.A. DANDAMAYEV, *Slavery in Babylonia*, pp. 325-326.

Existen asimismo registros referentes a reinados anteriores. En el reinado de Nabucodonosor la actividad familiar se centró en la venta de esclavos y en las sociedades-*harrānu*³³.

Surge además la dote como forma de incrementar la fortuna. Ocasionalmente existe una actividad societaria en los reinados de Amēl-Marduk, Labaši-Marduk y Neriglisar.

Las actividades económicas existentes en la época persa no son distintas a las presentadas aquí, y tuvieron lugar en los reinados de Ciro, Cambises y Darío.

La reconstrucción de los lazos de parentesco y el estudio de las actividades a las que se dedicaron los elementos de la familia se llevaron a cabo con base a los documentos disponibles³⁴. De estos forman parte contratos, cartas, memorias administrativas y registros judiciales sobre actos en los que se refieren los nombres de Iddin-Marduk, de su familia cercana y de sus esclavos domésticos³⁵.

Han sobrevivido pocos contratos pertenecientes al hermano y al padre de Iddin-Marduk, personaje principal del archivo; los mismo registros sugieren que seguían vivos y ocasionalmente participaban en los negocios familiares.

La información sobre Iqīša, el padre de Iddin-Marduk³⁶ es escasa o inexistente. Surge por primera vez como testigo en Nbk. 216, y en los documentos Nbn. 68, Nbn. 474 y Nbn. 697. La autoridad de Iddin-Marduk substituyó a la de su hermano Kāsir. quien, pese a vivir por lo menos quince años más³⁷, no volvió a actuar como elemento principal en ninguno de los textos publicados relativos a la familia. Lo mismo sucede con el padre de ambos, Iqīša, quien vivió por lo menos hasta el tercer año de reinado de Nabonido, pero cuya participación en los negocios familiares fue mínima³⁸.

De hecho, los pocos documentos disponibles relacionados con Iqīša demuestran que no obtuvo mucho éxito en los asuntos financieros, como destaca el texto Nbk. 265.

Desde principios del reinado de Nabucodonosor, la carrera de Iddin-Marduk estuvo caracterizada por su habilidad en adaptar sus negocios de forma a maximizar sus beneficios³⁹.

Vemos, por ejemplo, que la concentración en el comercio de mercancías al por mayor durante gran parte del inicio del período neobabilónico fue sustituida, durante los últimos reinados, por otra actividad lucrativa, el préstamo de plata.

Como mayorista, más que agente de compras, Iddin-Marduk aceptó exponerse a considerables pérdidas potenciales.

Reconoció que la aceptación del riesgo era necesaria, si quería sacar beneficios sustanciales del capital invertido. Esta actitud es particu-

33. En cuanto al documento más utilizado en el archivo, los reconocimientos de deuda y los recibos concentran, respectivamente, el 39,44% y el 21,67%. En cuanto a las compras y a los textos fragmentados detienen un 8,89% y un 6,67%, los demás documentos varían entre los 2,78% y los 0,56%, aunque existe una mayoría del segundo porcentaje.

34. En verdad, esta familia estaba unida a otras, concretamente a través del matrimonio de Iddin-Marduk con Ina-Esagila-ramāt de la familia Nabaya. El esquema de las relaciones de parentesco entre las diversas ramas familiares está representado en la obra de C. WUNSCH, *op. cit.*, vol. 1, pp. XII-XIII. También Laurence Shiff produjo idéntica representación. Ver L.B. SHIFF, *op. cit.*, p. 630.

35. Los seis nietos conocidos de Iddin-Marduk nacidos del matrimonio de su hija Nubtā con Itti-Marduk-balātu, hijo de Nabū-ahhē-iddin, descendiente de Egibi, están identificados únicamente por el patronímico de su padre. Pueden considerarse parte integrante de la familia Egibi, por lo que los documentos con sus nombres no han sido analizados. Ver A. UNGNAD, "Das Haus Egibi", pp. 20-26 y 63-64.

36. Para la descripción de su reducida actividad ver C. WUNSCH, *op. cit.*, vol.1, pp. 12-13.

37. En Ner. 69. Emitido en Šahrīnu, en el cuarto año del reinado de Neriglisar, surge como testigo de acuerdo con la frase "Lú mu-kin-nu "Kāsir". Cf. L.B. SHIFF, *op. cit.*, p. 322. Cf. CAD, M/II, p. 185.

38. Como deudor en Nbn. 68 y Nbn. 474.

39. Cf. L.B. SHIFF, *op. cit.*, p. VI: "An analysis of this archives texts indicates that four generations of the Nūr-Sin family functioned for nearly a century as a sophisticated private commercial enterprise".

larmente evidente en las diversas sociedades-*harrānu* de Iddin-Marduk, aunque siempre que pudo, trató de minimizar sus riesgos, exigiendo y aceptando bienes y otras garantías como empeños.

Los textos no refieren que Iddin-Marduk o sus representantes hayan solicitado apoyo a nivel gubernativo o de los templos como garantía contra las pérdidas o como ayuda para las operaciones mercantiles o prestamistas de la familia. Pese al evidente deseo de Iddin-Marduk en negociar con las autoridades gubernativas, él no fue, como algunos miembros de la familia Egibi, agente o funcionario del palacio o de los templos. Se desconoce si el carácter emprendedor de los descendientes de Nūr-Sîn en los asuntos relativos a los negocios constituía una situación habitual en la economía babilónica durante el período neobabilónico. Hay que evaluar las actividades mercantiles de otras familias neobabilónicas y conocer el grado de su respectiva autonomía respecto a las autoridades centrales antes de poder esbozar cualquier conclusión general sobre la naturaleza de sus participaciones en la economía.

No obstante todo esto, hubo por lo menos una familia del siglo VI en Babilonia con la capacidad y la independencia para comprometerse en negocios privados con el propósito de obtener beneficios no garantizados.

Comportamiento económico y estatus familiar

Gestión de negocios

Pese a que el archivo de la familia de Ea-ilūta-bāni no refiere ninguna sociedad-*harrānu*, puede afirmarse que los contratos relacionados con la asociación denominada *harrānu* mencionan no solamente a los miembros alejados de la familia sino también a individuos relacionados con ésta, y que no pertenecían al núcleo familiar. Ese parece haber sido el caso de Iddin-Marduk, que construyó su riqueza dedicándose al transporte y a la comercialización de productos agrícolas. Con otros socios primero, y más tarde de forma individual, supo sacar partido de la situación económica de su tiempo, asegurando los medios de salida para los arrendatarios de las tierras y abasteciendo el mercado de la capital con aparentes beneficios. Fue el prototipo de hombre de negocios que construyó su fortuna desarrollando un importante mercado para los productos agrícolas, e interviniendo en el campo de la distribución.

Iddin-Marduk no debía de poseer el capital suficiente cuando comenzó su actividad como negociante y decidió hacer asociaciones mercantiles. Pero en cuanto reunió el capital suficiente comenzó a operar solo asistido por una red de agentes comerciales. Las últimas actividades conocidas revelan su preocupación en integrar sus negocios en la familia Egibi⁴⁰.

40. Ver J. KRECHER, *Das GeschäftsHaus Egibi in Babylon in neubabylonischer und achämenidischer Zeit*, pp. 120-349.

Tal vez haya actuado como intermediario entre los pequeños productores de los márgenes de los canales de Borsippa que unían esta zona sudoeste de Babilonia con la población urbana y que no poseían los recursos suficientes para asegurar la comercialización de los excedentes de su explotación. El aumento de la población coincidió con la estancación de los recursos agrícolas de Babilonia. Iddin-Marduk sacó gran provecho de ese hecho y aseguró no solamente beneficios para los propietarios sino también el abastecimiento del mercado de la capital.

Iddin-Marduk mantuvo intacta la característica privada de los actos contractuales, por lo menos hasta el reinado Nabonido. Y la familia de Nūr-Sîn no se vio favorecida a nivel administrativo o político en los templos durante su reinado⁴¹. Su gran capacidad negociadora queda patente por la existencia de contratos relacionados con la renovación de los créditos comerciales. Vendía y entregaba mercancías, demostrando una gran preocupación por la distribución. Para el vendedor, el mecanismo de la oferta y la demanda funcionaba en el sentido contrario, por lo que el almacenamiento en larga escala, que le permitía disponer de gran cantidad de productos, vendiéndolos más tarde, en la época de escasez, podía ser un acto especulativo digno de un negociante osado como él.

Padrones de riqueza

Cuando comparamos los padrones de riqueza generados por las familias nos dimos cuenta que en la familia Ea-ilūta-bāni el tipo de propiedades más frecuente era la propiedad del suelo, compuesta por viviendas y terrenos agrícolas. Las transacciones que se hacían en ese ámbito eran compras en pequeña escala: comprar y almacenar como práctica mercantil. Ocasionalmente, el producto era cultivado por contrato, y la presencia de la familia en Šahrīnu convirtió a la región en un centro de producción de cebollas. Nos encontramos, pues, ante una especialización regional⁴². Cabe añadir que las redes de proveedores operaban casi exclusivamente para la familia, lo que indica que toda la región estaba ligada a la economía familiar, y particularmente, al éxito de un solo hombre, Iddin-Marduk.

La falta de documentación sobre la propiedad de los suelos parece indicar que él no era un terrateniente. Bien por el contrario, la documentación pone de manifiesto que las actividades mercantiles y prestamistas tenían mayor intensidad. A partir del tercer año del reinado de Nabonido, la familia disminuyó las transacciones de productos naturales y aumentó los prestamos de plata. Por su turno, la familia de Ea-ilūta-bāni se dedicaba a la actividad de prestamista en pequeña escala basada en los dátiles y en la cebada, aunque sin excluir la plata. En este caso, se trataba de pequeñas cantidades por un corto período de tiempo, como máximo un año. Los contratos se celebraban en el círculo familiar y no hay señales de asociaciones mercantiles. La administración de todas las actividades familiares reposaba exclusivamente en manos de la familia, gene-

41. Como lo harían las familias Egibi y de Murašû.

42. Fuera de este archivo, el producto no se menciona antes de la época de la familia de Murašû. Ver G. CARDASCA, *Les Archives des Murašû. Une famille d'Hommes d'affaires Babyloniens à l'époque Perse (455-403 av. J.-C.)*, pp. 42-185; M.W. STOLPER, *Management and Politics in Later Achaemenid Babylonia: New Texts from Murašû Archive*, vol. 2, pp. 237-471; M.W. STOLPER, *Entrepreneurs and Empire*, pp. 169-283.

ración tras generación. Como en el caso de Zēr-Bābili y de su hijo Nabū-ēreš⁴³. En el archivo familiar no se han encontrado sociedades mercantiles o redes de agentes. Incluso la conservación de la propiedad o su ampliación se hacían siguiendo las prácticas económicas del tiempo, bien distantes del atrevimiento y de la amplitud de Iddin-Marduk. Podemos pues decir que tanto el propósito como la motivación eran bien distintos en los negocios de ambas familias.

Estatus social

Los acontecimientos del período neobabilónico tuvieron alguna influencia en la historia de las familias. Concretamente, los acontecimientos políticos interfirieron en la actividad de algunos de los miembros de la familia, y provocaron algunas modificaciones en la propiedad. La preocupación fundamental era gestionar la riqueza de la familia, tratando de preservar los ingresos para la propiedad familiar. El estatus social de algunos de sus miembros procedía no sólo de los ingresos directos sino también de la influencia social. Esta era la forma corriente de obrar en las familias neobabilónicas.

Desde el punto de vista social las diferencias entre las dos familias quedan perfectamente claras en lo que concierne a los estatutos y a las funciones celebradas en el templo. Algunas de sus actividades en los templos están documentadas: arrendamientos y producción de ladrillos para el abastecimiento de tareas públicas⁴⁴. La reconstrucción urbana era una verdadera necesidad de la comunidad de esa época y demandaba una manufactura de ladrillos en gran escala⁴⁵. En el archivo hemos encontrado algunos contratos de arboricultura relacionados con las tierras de Namtar de Borsippa⁴⁶. Es posible que algunos de los miembros de la familia formaran parte de la administración del templo Ezida en Borsippa.

Por fin, los textos nos dicen que Mušēzib-Bēl era orfebre en el templo y, antes de él Zēr-Bābili había sido un *ērib-bīti*, clérigo de alto rango. Estos hechos refuerzan la posibilidad de que existieran lazos familiares con los santuarios.

Las dos familias supieron aprovechar las oportunidades de negocio debido a la guerra y al empobrecimiento de las poblaciones, impedidas de producir artículos agrícolas por la fuerte concentración de la propiedad de la tierra en manos de las grandes organizaciones, del palacio y de los templos. En el caso de la familia de Nūr-Sîn no hemos encontrado vínculos comerciales, ni ningún tipo de participación en la estructura jerárquica de los templos. Del igual modo, no hemos encontrado ningún registro sobre funciones oficiales en el palacio entre los miembros de la familia. Esta familia puede, pues, considerarse como un ejemplo de independencia de cara a las grandes instituciones. Se especializa en el comercio, en la actividad prestamista, lo pone de manifiesto la existencia de una estrategia de negocios previamente delineada por Iddin-Marduk.

43. Ver L 1664 y L 4763.

44. Esas tareas se efectuaban habitualmente en los templos.

45. Esta familia se aprovechó de la recuperación económica que tuvo lugar entre la caída de las ciudades asirias y la entrada de Ciro en Babilonia.

46. Ver TuM 2/3, 157.

Propuesta conceptual

Estamos, pues, ante dos modelos de comportamiento económico. La primera familia estaba más cercana a los padrones de su época. A este comportamiento lo designamos como *modelo territorial*. La segunda familia, concretamente su jefe Iddin-Marduk, hijo de Iqisa, tenía un comportamiento más emprendedor y atrevido que el comportamiento económico de aquél período. A esta conducta la denominamos como *modelo comercial*, se trata de un ejemplo *ante litteram* de los comerciantes y mercaderes hanseáticos.

Dirección del autor:

Universidade de Lisboa
Faculdade de Letras
Departamento de História
Alameda da Universidade
1600-214 Lisboa (Portugal)

ajrs@oninet.pt

BIBLIOGRAFÍA

- CARDASCIA, G. (1951). *Les Archives des Murašū. Une famille d Hommes d affaires Babyloniens à l époque Perse (455-403 av. J.-C.)*, Paris, Imprimerie Nationale.
- DANDAMAYEV, M.A. (1984). *Slavery in Babylonia*, De Kalb, Northern Illinois University Press.
- JOANNÈS, F. (1989). *Archives de Borsippa. La famille Ea-Ilūta- Bāni. Étude d'un lot d'archives familiales en Babylonie du VIIe au Ve siècle av. J.-C.*, Genève, Librairie Droz.
- KRECHER, J. (1979). *Das GeschäftsHaus Egibi in Babylon in neubabylonischer und achämenidischer Zeit*, Münster, Westfälische Wilhelms-Universität.
- ROUX, G. (1985). *La Mésopotamie*, Paris, Seuil.
- SHIFF, L.B. (1987). *The Nūr-Sîn Archive: Private Entrepreneurship in Babylon (603-507 BC)*, dissert. University of Pennsylvania, Ann Harbor, UMI.
- STOLPER, M.W. (1985). *Entrepreneurs and Empire*, Leiden, Nederland Historisch-Archaeologisch Instituut Te Istanbul.
- STOLPER, M.W. (1974). *Management and Politic in Later Achaemenid Babylonia: New Texts from the Murašū Archive* (2 vols), dissert, University of Michigan, Ann Harbor.
- UNGNAD, A. (1941). "Das Haus Egibi", *AfO* 14.
- WUNSCH, C. (1993). *Die Urkunden des babylonischen Geschäftsmannes Iddi-Marduk. Zum Handel mit Naturalien im 6. Jahrhundert v. Chr.* (2 vols.), Groningen, Styx.



Diputación de Huelva

ÁREA DE CULTURA

Arqueología