

Emporoi: comerciantes a gran escala de la Antigua Grecia

Teresa Encarnación Villalba Babiloni¹

Resumen

Este trabajo es una breve introducción a lo que era la profesión de comerciante a gran escala en el área cultural de la antigua Grecia. Para ello hemos investigado quienes eran estos comerciantes, que rutas hacían, los productos con los que comerciaban, como planificaban sus viajes y los riesgos que corrían en estos viajes y negocios a gran escala.

Palabras clave: *emporoi*, *emporía*, préstamo a la gruesa, mercancías, rutas.

Abstract

This work is a brief introduction to what was the profession of large-scale merchant in the cultural area of ancient Greece. For this we have investigated who these merchants were, what routes they followed, the products they traded, how they planned their trips and the risks they ran on these large-scale trips and businesses.

Keywords: *emporoi*, *emporía*, gross loan, merchandise, routes.

Introducción

En la antigua Grecia se daba el nombre de “emporos”² al comerciante a gran escala que compraba sus mercancías a los productores y artesanos para después exportarlas³ y venderlas a pequeños comerciantes o directamente a los consumidores.

Siguiendo las huellas que han dejado estos hombres, trataremos de exponer los mecanismos del comercio de importación y exportación a larga

¹ Doctora Europea en Historia Antigua por la Universitat Jaume I de Castellón. Investigadora independiente.

² Aristófanes, *Pluto*, 1156.

³ Aristófanes, *Las aves*, 822.

distancia en los territorios de la antigua Grecia. La primera observación que cabe hacer es que, si nos fijamos en el mapa de Grecia, lo primero que apreciamos es que se trata de una península y un sinfín de islas; por tanto, no cuesta deducir que su comercio será preponderantemente marítimo.

Sistemas de compraventa

Estos hombres de negocios practicaron dos sistemas de compraventa a larga distancia. El primero era por encargo de un cliente y el segundo, por cuenta y riesgo del propio empresario. Seguidamente vamos a describir en qué consistía cada uno de ellos.

Como ya hemos dicho, el primer sistema consistía en que el negociante o “emporos” realizaba el negocio por encargo de un cliente. Es decir, no expedía mercancías si no tenía un ordenante; de este modo conseguía minimizar los riesgos puesto que se aseguraba el cobro del coste del transporte de la mercancía y tenía asegurada su colocación una vez llegada a su destino. Pero para que este sistema fuera exitoso debían de cumplirse una serie de condiciones; así, el comerciante tenía que publicitar sus posibles mercancías a los futuros clientes bien a través de una serie de agentes comerciales que conocían los productos o bien por medio de cartas incisas en plomo⁴, prospectos, catálogos o tablas de precios corrientes y solicitudes por escrito que les permitían enviar sus comandas. Estas condiciones solo se daban en aquellos lugares en los que existían buenas vías de comunicación por las que circulaban los mejores transportes y medios de comunicación seguros, regulares y rápidos.

En aquellos lugares donde las infraestructuras de transporte y comunicación no eran tan buenas se desarrollaba el otro sistema comercial en el que “emporos” o empresario expide las mercancías por su cuenta y riesgo; es decir, sin encargo previo y exponiéndose a no encontrar mercado para sus productos a la vuelta de una expedición. En este tipo empresa, el comerciante debía desplazarse continuamente de un lugar a otro para colocar el stock de sus productos para evitar pérdidas⁵.

⁴ Corvisier, 2008, p. 285.

⁵ Filóstrato, *Vida de Apolonio*, IV, 32,2.

Si analizamos con detenimiento ambos sistemas de compraventa veremos que para los “emporoi” o comerciantes a gran escala, la especialización comercial en un producto era realmente complicada y, por el contrario, tenían la necesidad de tratar o emprender todos los negocios que se ponían a su alcance para disminuir en todo lo posible los riesgos inherentes a sus empresas⁶. Esto explica por qué comerciaban con casi todos los productos conocidos en su momento: trigo, vino, aceite, especias, perfumes, metales, productos manufacturados, esclavos, etc.; e incluso que algunos de ellos ejercieran de banqueros.

¿Cómo preparaban sus campañas comerciales?

La preparación de una campaña comercial de exportación la conocemos gracias a los términos de un acta de un préstamo a la gruesa concedido por Androcles de Esfeto y Nausicrates de Caristo a los armadores Artemón y Apolodoro de Fasélide, reproducido en el pleito de Androcles contra Lacritos⁷. El destino y la duración del viaje no se fijaban con tanta antelación, siempre eran aproximados, los interesados siempre podían ir un poco más allá de lo estipulado para obtener más beneficios. Así, en el acta se dispone que dicho préstamo se concedía a Artemón y Apolodoro para un viaje a Mende y a Escíone, en la Calcídica; para ir más allá del Bósforo, e incluso, si ellos quieren, llegando hasta Borístenes (en la actual desembocadura del Dniéper) bordeando la costa oriental, con retorno a Atenas, a razón de doscientos veinticinco dracmas por milla; y de trescientos dracmas por milla si no retomaban la navegación hasta otoño para ir del Ponto a Hierón⁸. Vemos pues, que el acta no solo se aplica al viaje de ida sino también al de vuelta, pero en ella no se fijan ni la época ni las condiciones; solo señala que los prestatarios “traerán a Atenas, sobre el mismo navío, todas las mercancías que habrán recabado del Ponto en intercambio de la carga que llevaban a la ida”.

La cuestión del flete de vuelta tenía una importancia capital para el *emporos*, pues podía aumentar en mucho el coste general de la expedición si su barco volvía con lastre; es decir, por poco que la moneda de una ciudad donde

⁶ Jean Rougé, *La marine dans l'Antiquité*, PUF, 1975, p. 169

⁷ Demóstenes, 35; Contra Lacritos, 49.

⁸ Es decir, para volver del Mar Negro al Egeo.

descargarán su mercancía se devaluara, perdía al cambio si la retornaban al punto de origen. La mejor solución era intentar venderla con el máximo beneficio posible para comprar una nueva carga en esa ciudad o puerto con la cual pudiera obtener un segundo beneficio. Esa consideración explica la situación ventajosa de Atenas que tenía una moneda de alto valor en toda su área de influencia⁹. Así mismo, explicaría determinadas relaciones establecidas por los *emporoi* atenienses con algunas ciudades y puertos del Bósforo, el Ponto Euxino y Egipto, donde cargaban especialmente trigo, que siempre encontraba una buena venta en el mercado de Atenas. La mayoría de los préstamos a la gruesa se establecían en base a un viaje de ida y vuelta¹⁰ y, en consecuencia, estaban sujetos a la carga de ida y a la de vuelta.

Los *emporoi* tenían que calcular por adelantado las oportunidades que se les ofrecían para un viaje determinado, para poder vender bien la mercancía que llevaban y reemplazarla por un flete de vuelta fácil de colocar en su ciudad o puerto de origen. Además, tenían que estar pendientes de todo tipo de noticias, especialmente las que hacían referencia a la situación en los diferentes mercados y a las probabilidades que tenían sus negocios de ir al alza o a la baja. Para poder recabar este tipo de información lo más pronto posible, tenían a sus órdenes veleros preparados para partir después de recibida una noticia y dispuestos a volver enseguida para reportarla a los comerciantes¹¹. Es más, para acceder con mayor rapidez y regularidad a las novedades, disponían de correspondientes en los principales puntos de comercio, que al mismo tiempo solían ser sus asociados o sus consignatarios.

Otra particularidad de los comerciantes a gran escala en Grecia era que éstos tenían que viajar constantemente ya que las expediciones no tenían un destino fijo y tenían que tomar iniciativas sobre la marcha, como decidir si vendían o no una mercancía, comprar o no un producto y cambiar de ruta o volver por el mismo camino¹². Así pues, el *emporos* difícilmente se podía conformar con tomar decisiones a distancia. Pero si éste no se podía desplazar, encargaba sus negocios a un hombre de su confianza, una especie de

⁹ Jenofonte, *De re dit.*

¹⁰ Por oposición a aquellos préstamos que se establecían en base a un solo viaje (Bogaert, 1968:75-77).

¹¹ Perrot, *Le commerce des céréales en Attique*, *Rev. hist.* IV (1877), pág. 16.

¹² Pol. I, 95.

sobrecargo, quien viajaba con las mercancías y tomaba todo tipo de decisiones útiles sobre las mismas¹³. Esta vigilancia tan exhaustiva sobre la carga se hacía para evitar posibles fraudes por parte de los prestatarios. En las ocasiones en las que el sobrecargo no acompañaba a la mercancía, era el correspondiente del *emporos* en el puerto de llegada quien se encargaba de ella y se aseguraba de que, en caso de que estuvieran gravadas con un préstamo sobre la cargada de ida y vuelta, fuera reemplazada por otra carga¹⁴.

A menudo, el correspondiente del *emporos* era la persona encargada de recibir las mercancías que llegaban y de venderlas. Actuaba como una especie de consignatario. Este cargo podía ser desempeñado por un esclavo, un asociado o un comisionario que servía de intermediario entre la venta de la mercancía de ida y la adquisición del flete de vuelta. Aunque lo más normal era que los *emporoi* recurrieran al próxenos de la ciudad con la que pretendían negociar. Recordemos que el próxenos era el representante de los intereses de una polis en otra, es decir, una especie de cónsul; entre cuyos privilegios cabe destacar que podían estar exentos de pagar impuestos y tener el derecho a la importación y exportación de mercancías¹⁵.

Los emporiones o barrios especializados en comercio a gran escala

Mientras los pequeños comerciantes desempeñaban su profesión en el ágora o cerca de ella, los grandes comerciantes centraban sus negocios en los *emporiones*, que eran emplazamientos griegos ubicados en lugares donde el comercio era una actividad económica habitual, como el caso de las costas del Próximo Oriente, del mar Mediterráneo o del Ponto Euxino. Así pues, solían ser enclaves portuarios, especializados en el comercio a gran escala, que funcionaban como colonias de comercio, pero que, a diferencia de una colonia griega al uso, los *emporiones* no tenían una conexión directa con su metrópoli de origen¹⁶. Es decir, estaríamos hablando de un barrio especializado en el

¹³ Plut. *Cat. Major*, 21; Digesto, XXXV, 1, fr. 122,1.

¹⁴ Dem. *C. Form.* 8 y 28: Crisipo escribió a su correspondiente para encargarle una misión de este tipo, pero Formión no entregó la carta.

¹⁵ Santiago Álvarez, Rosa-Araceli (2013): De hospitalidad a extranjería, en *Faventia Supplementa* 2, págs. 91-92.

¹⁶ Murray, Oswin (1983): "Estilos de vida: la economía" en *La Grecia Arcaica*, Taurus, España, págs. 200-209.

comercio a gran escala situado, casi siempre, muy cerca de un puerto comercial. Normalmente estaba constituido por una serie de almacenes dedicados a las grandes transacciones comerciales. Se ha documentado diferentes tipos de almacenes; los más cercanos al puerto eran galerías cubiertas, tipo stoa, por las que se podía transitar sin ningún tipo de obstáculo. De este tipo los encontramos sobre todo en el Pireo, en Delos y en Cesarea¹⁷.

En la mayor parte de los enclaves comerciales, como el Pireo, Calcis o Delos¹⁸, la zona donde se depositaban las mercancías constituía un puerto franco, donde los productos y manufacturas podían ser expuestos y examinados libres de cualquier impuesto hasta que penetraban en el interior del territorio de la ciudad correspondiente. A este efecto, la zona franca del emporion estaba delimitada por una línea de piedras¹⁹ que hacían las veces de mojón o hitos; e incluso por las murallas del puerto, si se trataba de un enclave amurallado, para evitar los fraudes. Tal fue el caso de los puertos del Pireo y Calcis.

El interior de un puerto franco estaba ocupado por locales apropiados para realizar las transacciones. Había almacenes para depositar mercancías²⁰, tiendas para venderlas²¹ y hasta una especie de salas abiertas a modo de vestíbulos, llamadas "*deigma*" para realizar ventas sobre muestras sin disponer todavía de la totalidad de los productos, ósea, como si se tratase de una venta por catálogo, que parecen ser un espacio esencial en los grandes puntos comerciales griegos. Este tipo de salas abiertas se han localizado en los *emporiones* de Rodas²², Olbia²³, el Pireo²⁴ y Samos. Los emporoi exponían allí las muestras de sus mercancías y podían cerrar sus ventas en base a vista de dichas muestras. Así pues, estos espacios abiertos se convertían en el punto de encuentro de los comerciantes muy cómodo pues les dispensaba de ir al

¹⁷ Flavio Josefo, Guerra contra los judíos, I, 24, 7; Antigüedades judías, XV, 9, 6; donde se refiere al *emporion* de Cesarea.

¹⁸ Polibio, XXXI, 7, 12

¹⁹ En el Pireo se conservan dos de ellas: Corp. Inscr. Att. I, núm. 519; IV, 2, núm. 519 a

²⁰ Como era el caso de Alejandría, según Estrabón XVII, pág. 794.

²¹ Jenofonte, De reidit. III, 12.

²² Polibio, V, 88, 8; Diodoro, XIX, 45.

²³ Corp. Inscr. Gr., II, 2058 B

²⁴ Aristófanos, *Equit.* 978.

domicilio de sus clientes, como tenían que hacer en determinadas ocasiones²⁵, cargando las muestras de sus productos.

La venta: limitación de cantidades, especulaciones y fraudes

Por norma general, los *emporoi* vendían sus mercancías al detalle, ya que pocas veces tenían la suerte de poder vender la carga entera a un solo comprador²⁶. En este punto cabe recordar que los *emporoi* tienen por clientes habituales a los revendedores, no a los consumidores finales; de modo que los pequeños comerciantes que se dedican a la reventa no tienen capital suficiente para invertir por adelantado en grandes stocks de mercancías, así pues, compran solo una parte de los productos ofrecidos; aquellos que tiene mejor salida en los mercados locales que controlan. Aun así, la compra de determinadas mercancías, como los productos de primera necesidad, especialmente el trigo, estaba limitada la cantidad que podía adquirir una persona de una vez, por temor al acaparamiento y especulación que se pudiera llevar a cabo. Por ejemplo, en Atenas estaba prohibido por ley, bajo pena de muerte, comprar de una sola vez más de cincuenta cargas de trigo²⁷. Sin embargo, a pesar de la prohibición, el fraude era fácil de cometer. Bastaba con que el especulador se pusiera de acuerdo con varios comerciantes que compraran en nombre propio para sobrepasar impunemente el máximo legal.

Hasta este punto hemos explicado como era una campaña comercial a larga distancia normal y legal. Pero también debemos reseñar que los *emporoi* o grandes comerciantes ponían en práctica estrategias comerciales destinadas a aumentar sus riquezas mediante el fraude y la especulación. Lisias, en su obra *Contra los vendedores de trigo*²⁸, menciona que estas maniobras se centraban tanto en el acaparamiento de mercancías como en hacer correr rumores falsos para romper el equilibrio de los negocios²⁹. Siguiendo con el ejemplo del trigo, dice que eran los propios comerciantes de trigo los que inventaban desastres, la pérdida de una expedición comercial en el Ponto Euxino o la captura de otra por parte de los Lacedemonios; o incluso el cierre de mercados porque la paz se ha

²⁵ Plutarco, *Demóstenes*, 23.

²⁶ Aristóteles, *Economía*, II, 1347 b, 8.

²⁷ Lisias, *Contra los vendedores de trigo*, 5, 13, 18.

²⁸ *Ibid.* 21, 22.

²⁹ *Ibid.* 14.

visto quebrada por algún conflicto entre ciudades, para encarecer el precio del cereal. De este modo, los *emporoi* conseguían enriquecerse rápidamente.

Conclusión

A modo de recapitulación, podemos decir que en la Antigua Grecia los émporoi eran marinos mercantes que viajaban en barcos ajenos, dedicándose al comercio internacional; comprando mercancía que no habían fabricado ellos para transportarla en un barco que no les pertenecía hasta otro puerto, donde venderla y sacar el máximo beneficio, valiéndose, en ocasiones, de tretas especulativas y fraudulentas.

BIBLIOGRAFÍA

BASLEZ (dir.), MARIE-FRANÇOISE (2007). *Économies et sociétés - Grèce ancienne*, París: Atlande.

Bogaert, Raymond (1968). *Banques et banquiers dans le monde grec*. Leyde: Liège edición.

CORVISIER, JEAN-NICOLAS (2008). *Les Grecs et la mer*. París: Belles Lettres.

MURRAY, OSWIN (1983): "Estilos de vida: la economía" en *La Grecia Arcaica*, España: Taurus.

PÉBARTHE, CHRISTOPHE (2007). «Commerce et commerçants à Athènes à l'époque de Démosthène». (<https://issn.org/resource/issn/0031-0387>).

PÉBARTHE, CHRISTOPHE (2008). *Monnaie et marché à Athènes à l'époque classique*. París: Belin.

REED, CHARLES (2003). *Maritime Traders in the Ancient*.

Santiago Álvarez, Rosa-Araceli (2013): "De hospitalidad a extranjería", en *Faventia Supplementa 2*.

VÉLISSAROPOULOS, JULIE (1980). *Les Naoclères grecs. Recherches sur les institutions maritimes en Grèce et dans l'Orient hellénisé*. Ginebra.

FUENTES CLÁSICAS

ARISTÓFANES (1881). *Comedias*. Obra completa. Madrid: Editorial Gredos.

1. *Volumen I: Los acarnienses. Los caballeros*. Introducciones, 1995.
2. *Volumen II: Las nubes. Las avispas. La paz. Las aves*. 2011.
3. *Volumen III: Lisístrata. Las Tesmoforias. Las ranas. Las assembleístas. Pluto*. 2013.

ARISTÓTELES (2001). *Obras completas*. Editorial Gredos. Madrid. Aristóteles/ Pseudo Aristóteles. *Constitución de los atenienses/ Económicos*.

DEMÓSTENES (1983): *Discursos privados I. Contra Lacritos*. Editorial Gredos, Madrid.

DIODORO SÍCULO (1548). *Biblioteca histórica*. Obra completa. Madrid: Editorial Gredos. Volumen VI: Libros XVIII-XX. 2014.

ESTRABÓN (2015): *Geografía*. Obra completa. Editorial Gredos. Madrid. Volumen VI: Libros XV-XVII.

FILÓSTRATO (1992): *Vida de Apolonio de Tiana*. Editorial Gredos, Madrid.

FLAVIO JOSEFO (1997). *La guerra de los judíos*. Madrid: Editorial Gredos. Volumen I: Libros I-III.

JENOFONTE (1993). *Recuerdos de Sócrates; Económico; Banquete; Apología de Sócrates*. Madrid: Gredos.

LISIAS (1988, 1995). *Discursos*. Obra completa. Editorial Gredos. Madrid

Plutarco: *Vidas paralelas*. Obra completa. Madrid: Editorial Gredos.

1. Volumen IV: Arístides y Catón; Filopemen y Flaminino; Pirro y Mario. 2007
2. Volumen VIII: Foción y Catón el Joven; Demóstenes y Cicerón; Agis y Cleómenes; Tiberio y Gayo Graco. 2010.

POLIBIO (1990). *Historias*. Obra completa. Madrid: Editorial Gredos. Libros I-IV. 1990.

