

**Reseña de Timur KURAN (2017): *La larga divergencia. La influencia de la ley islámica en el atraso de Oriente Medio*, Editorial Universidad de Granada, Granada.**

Javier GUIRADO ALONSO

TEIM

javierguiradoalonso@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8241-7421>

**Para citar este artículo:** Javier GUIRADO ALONSO (2018), Reseña de Timur KURAN (2017): *La larga divergencia. La influencia de la ley islámica en el atraso de Oriente Medio*, Editorial Universidad de Granada, Granada en *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, 25, 200-205.

Publicado originalmente en 2011 en inglés como *The Long Divergence. How Islamic Law Held Back the Middle East* por Princeton University Press, el ya clásico estudio de Timur Kuran sobre las razones del atraso económico de Oriente Medio respecto a Europa occidental apareció español en 2017 en la Editorial Universidad de Granada con un título más prudente: *La larga divergencia. La influencia de la ley islámica en el atraso de Oriente Medio*.

Ajeno a esencialismos, y siguiendo los modelos de autores como Avner Greif o el Nobel Douglass North, vinculados a la Nueva Economía Institucional, *La larga divergencia* propone que las instituciones existentes en Oriente Medio bloquearon la demanda de estructuras organizativas y legales que permitieran una gestión de los recursos más productiva. Ha sido, además, base fundamental para obras que tratan no solamente de explicar este estancamiento, sino de responder a preguntas derivadas como por qué las tasas de convergencia en Oriente Medio y en otras regiones del mundo han sido tan desiguales, particularmente en los siglos XIX y XX. El estudio de 2017 de Jared Rubin (*Rulers, Religion and Riches: Why the West Got Rich and the Middle East Did Not*, publicado por Cambridge University Press), discípulo de Timur Kuran, es ejemplo de esta línea de investigación.

Traducida por María Olalla Luque Colmenero e Ignacio Garrido Manrique, la presente edición de *La larga divergencia* incluye un prólogo de Fernando López Castellano en el que resume y contextualiza los principales hallazgos del libro, y un nuevo prólogo a la edición española del propio autor. En él, deja de lado a Al Ándalus de los principales argumentos que se tratan más

REIM Nº 25 (diciembre 2018)

ISSN: 1887-4460



adelante por tener lugar antes de que el aumento del comercio mundial convirtiera las instituciones islámicas en disfuncionales.

En la introducción, Kuran analiza los argumentos dados sobre el estancamiento económico de Oriente Medio y presenta el marco y los límites de su propuesta. La primera parte se centra en la descripción y el análisis de las instituciones islámicas más importantes históricamente, fundamentalmente el *waqf*, en comparación con los nuevos modelos organizativos que surgen en Europa occidental desde el siglo XV y que se desarrollan sobre todo a partir del XVIII. La segunda parte analiza el estancamiento frente a la aparición de comerciantes occidentales en Oriente Medio y su impacto en el comercio, la política y las minorías religiosas de la región. En la cuarta parte Kuran recapitula y ofrece una serie de conclusiones sobre la propuesta.

Kuran plantea que el objetivo de la larga divergencia es “dilucidar por qué la combinación de instituciones económicas clásicas inherentes al islam, que sí eran compatibles con el éxito económico en el contexto de la economía medieval, fracasó al asumir las transformaciones necesarias que deberían haber hecho de Oriente Medio una zona competitiva a escala mundial” (p. 27).

En el primer capítulo, Kuran explica que el declive de las economías de Oriente Medio es solo un declive relativo producido por un crecimiento más lento que los países más ricos (p. 38). Así, en torno al año 1000, Oriente Medio y Europa occidental mostraban un desempeño económico similar. Sin embargo, Oriente Medio falló al adoptar las medidas que hicieron despegar a los Estados europeos (p. 39).

El capítulo 2 justifica la relevancia de presentar el islam como argumento para explicar el porqué del atraso económico de Oriente Medio, y define algunos de los términos clave del libro. En cuanto a lo primero, Kuran aduce tres razones: que las instituciones económicas de la región estaban vinculadas a la ley islámica; que la religión, y en concreto el islam, tiene gran importancia como indicador de estatus social, otorgando diferentes derechos y obligaciones a los musulmanes y a los no musulmanes; y que han sido muchos los gobiernos y pueblos que han seguido la ley islámica en el diseño de sus instituciones (pp. 59-60).

El capítulo 3, que abre la tercera parte, dedicada al estancamiento en los modos de organización, se centra en cómo el islam, en sus comienzos, supuso un estímulo a la actividad comercial. Sin embargo, de igual modo que la peregrinación anual a La Meca (*haji*) supuso la islamización de una feria comercial, la penetración de la religión en las prácticas comerciales fue un freno al desarrollo de otras (p. 83). El propio *haji* desincentivó el surgimiento de otras ferias comerciales y reforzó los lazos familiares a nivel económico, dificultando la acumulación de capital a través de otras fuentes (pp. 80-81). Sin embargo, en la primera etapa del islam, las formas comerciales eran similares a las formas más innovadoras en Europa. Kuran compara la *mudaraba* (sociedad con un inversor sedentario y el comerciante que viaja) con la *commenda* europea, y la *musharaka* (los mercaderes también contribuyen a la financiación del trayecto) con la *societas maris* (p. 85).

En el capítulo 4 Kuran comienza a definir la persistencia de las formas organizativas propias de la ley islámica que, pese a todo, fue perfectamente eficaz hasta el siglo XV (p. 96). Sin embargo, algunas características como la excesiva facilidad para romper las relaciones contractuales no

fomentaba la inversión de grandes cantidades por muchos socios para empresas más lejanas (p. 97). Tampoco permitían que los sucesores heredaran las participaciones, lo que supone una traba a nivel temporal. En el marco europeo se desarrollaron la *compagnia*, en la Italia del siglo XIII, una *commenda* que permitía la herencia de participaciones, o el sistema de distribución radial, que permitía unir sociedades jurídicamente independientes, sistema que siguieron los Médici (p. 106). De origen medieval también son la sociedad colectiva, la sociedad limitada y la sociedad anónima, algunos de cuyos primeros representantes fueron las compañías de las Indias Orientales inglesa, francesa u holandesa (p. 108). Esta forma, además, fomentó el desarrollo de la personalidad jurídica, fundamental a nivel legal y comercial más adelante. Kuran señala que el éxito de estos modelos se debe a su dinamismo y a haber sido desarrollados por agentes privados (p. 110).

Apunta después el autor que uno de los principales frenos al desarrollo de este tipo de sociedades en el mundo islámico fue el sistema de sucesión (p. 110), tema del que se ocupa el capítulo 5. Precisamente, uno de los aspectos que más regula el Corán es la herencia. En lo relativo al ámbito comercial, lo fundamental es que la ley islámica fragmenta la propiedad. Uno de los recursos para mantener unida la propiedad de un individuo es el *waqf*. Sin embargo, su vocación de servicio lo hace ineficaz como forma comercial (p. 113). La poligamia, por otro lado, aunque solo fue común entre los ricos, también contribuyó a la fragmentación de la propiedad (p. 116), que no favorece el desarrollo comercial.

El capítulo 6 analiza la inexistencia del concepto de corporación en la ley islámica. Aunque aparece en el siglo XIX tomada del Código Mercantil francés, no se difundió en Oriente Medio de forma mayoritaria hasta el siglo XX. Comparando el bloqueo de la ley islámica con el surgimiento de la corporación en Europa, Kuran llega a la conclusión de que en determinados momentos se dio un contexto de vacío de poder que favoreció la creación de sistemas jurídicos privados (p. 135) que se enmarcan en una trayectoria a largo plazo favorable a la empresa.

Los mecanismos que llevaron al surgimiento de la figura de la empresa en Europa occidental y las barreras que hubo en Oriente Medio para que no surgiera son analizados en el capítulo 7. Una de las innovaciones fundamentales fue la introducción de la sociedad por participaciones, que al ser transferibles reducían el riesgo que asumían los accionistas en proyectos cada vez más complejos (pp. 151-152). En cambio, en Oriente Medio no se reconocía la personalidad jurídica -otra de las innovaciones fundamentales- y lo más parecido a una sociedad mercantil era el *waqf*. Se hacía necesario incorporar “las bolsas de valores, los bancos, la contabilidad moderna, la prensa económica e incluso un nuevo sistema judicial” (p. 159) para que fraguara la sociedad mercantil en Oriente Medio. Las características del *waqf*, que no busca generar beneficios, que no tiene una participación transferible, que no delimita una separación entre la propiedad del *waqf* y la de su administrador y que carece de personalidad jurídica, actuó como inhibidor de tales innovaciones (p. 160). Del mismo modo, las rentas que obtenían los *cadíes* de los *waqfs* hicieron que fueran un grupo poco favorable a su evolución (p. 161), y otros sectores que podrían haber demandado otras formas de organización, como los recaudadores de impuestos o los gremios, notaron la falta de apoyo o la limitación que imponían las autoridades evitaron su desarrollo (pp. 163-165, p. 167).

El interés y el crédito son el centro del capítulo 8. No fue hasta el siglo XIX cuando aparecieron bancos modernos en el Imperio otomano. Además, seguían el Código Mercantil francés, no normativa local. Kuran traza el origen de este desequilibrio en la *riba*, una institución prohibida por

el Corán que consistía en doblar la deuda de un prestatario si no se satisfacía a tiempo (p. 176). Tal prohibición se extendió en la ley islámica a todo tipo de interés, pese a que no hay en el Corán ninguna pena terrenal por su cobro (p. 180). De todas maneras, en el Imperio otomano se cobraron intereses de forma subrepticia, con eufemismos presentes en documentos contractuales como “pago por ropa”, “cumplimiento religioso” o “impuesto de timbre once por diez” (p. 181). Frente a los estados de Europa occidental, las sociedades mercantiles islámicas no favorecieron el desarrollo de la banca moderna en Oriente Medio, ya que se disolvían con la muerte de uno de sus fundadores, contaban con escasos depósitos (pp. 188-189) y carecían de personalidad jurídica.

El capítulo 9 inaugura la tercera parte del libro y analiza el éxito de las minorías etnorreligiosas, sobre todo griegos y armenios, y algo menos los judíos, en el Imperio otomano en el XIX, atribuido “al favoritismo de Occidente hacia la población no musulmana, al imperialismo europeo y al carácter exclusivista de las propias minorías” (p. 201). Las potencias europeas crearon unas redes comerciales que beneficiaron sobre todo a estas minorías, que tenían la posibilidad de elegir bajo qué jurisdicción operaban, inclinándose en muchos casos por la más favorable legislación de los Estados europeos. La elección de jurisdicción procede de una tradición que se origina en el pacto de Omar, que data del siglo VIII, según el cual judíos y cristianos podían elegir un tribunal no islámico, salvo en el ámbito penal, y se desarrolla plenamente con el sistema de *millet* otomano. Sin embargo, no fue hasta el siglo XVIII cuando las minorías religiosas se inclinaron por elegir tribunales no islámicos de forma mayoritaria, ya que, señala el autor, los tribunales propios eran más difíciles de costear y las organizaciones comerciales islámicas fueron lo suficientemente flexibles hasta ese siglo (p. 212).

Así, no fue hasta el siglo XIX cuando las minorías se desarrollaron económicamente frente a la población musulmana, tal como explica el capítulo 10. Frente a la creencia generalizada de que el comercio en Oriente Medio estuvo siempre ligado a judíos y cristianos, las fuentes demuestran que hasta el siglo XIX fueron los musulmanes los principales comerciantes (p. 222). A partir del siglo XVIII, su actividad descendió en picado y fueron griegos, armenios y judíos quienes se hicieron cargo de las profesiones más lucrativas (p. 226), ocupando el distrito de Gálata, en Estambul, centro financiero del Imperio otomano. En ciudades como Esmirna, el comercio quedó en manos de los griegos; en Beirut, a cargo de cristianos. El fenómeno se dio en las principales ciudades comerciales. Kuran apunta que esto se debió a la protección que recibieron de las potencias extranjeras a través de los consulados, extendiendo no solo modelos organizativos sino también redes comerciales y figuras privilegiadas como la del dragomán, intérprete y asesor local de cónsules y comerciantes extranjeros en el terreno (pp. 231-232).

Las capitulaciones, tratados de comercio bilaterales del Imperio otomano, son explicadas en el capítulo 11. Abolidas con la Gran Guerra, comienzan a firmarse a finales de la Edad Media y, aunque marginaron a los que no pertenecieran al grupo afectado, introdujeron innovaciones institucionales a largo plazo que sentaron las bases de algunas reformas cruciales a principios del XIX (p. 242). Las capitulaciones, en origen, pretendieron atraer a comerciantes extranjeros, que tributaban por sus mercancías más que los musulmanes, mediante la concesión de privilegios, derechos y exenciones.

Como explica el capítulo 12, muchos de estos privilegios tuvieron que ver con los tribunales. El valor que se le daba a los contratos orales frente a los documentos, o la mayor veracidad que se

concedía al testimonio de un musulmán frente al de un comerciante de otra confesión eran parte de un sistema que Max Weber llamó “justicia-cadí” y que tildó de arbitrario (p. 263). En general, un sistema cerrado, centrado el intercambio personal, generaba unos incentivos que bloqueaban los requisitos legales del comercio a la europea. Por ello, se introdujo la posibilidad de que los extranjeros pudieran regirse por sus propios códigos mercantiles.

El capítulo 13 analiza la figura del cónsul. Los comerciantes de Oriente Medio, a diferencia de los europeos, no tuvieron a su servicio una red de cónsules que velaran por sus intereses, según el autor porque las instituciones comerciales, acostumbradas al comercio a pequeña escala, no demandaban una figura de este tipo. Kuran denomina de forma genérica cónsul a la figura que protegía los intereses de los comerciantes, frente al embajador, que protegía los de los Estados (p. 289), y determina que su función principal era la de “salvaguardar los privilegios capitulares” (p. 290).

La principal conclusión que extrae el autor es que todo el entramado institucional de Oriente Medio se reforzaba a sí mismo y contribuyó al estancamiento comercial y económico de la región. Frente a creencias esencialistas, señala que “la región no estaba precisamente abocada a ser una zona subdesarrollada” (p. 314) ya que contaba con una legislación contractual bastante sofisticada para la época. No fue hasta el siglo XIX cuando se materializó este estancamiento relativo a Europa occidental.

De hecho, Kuran sostiene que los descubrimientos que los Estados europeos realizaron incentivaron el desarrollo de innovaciones organizativas que permitieran financiar empresas comerciales de mayor volumen a regiones más lejanas. A partir de esta expansión comercial, las minorías religiosas que vivían en Oriente Medio se beneficiaron de este desarrollo (pp. 317-319).

En cambio, Oriente Medio sufrió el obstáculo de una serie de instituciones. Kuran distingue dos tipos, las que estaban presentes en las primeras décadas del surgimiento de islam y las que se desarrollaron más tarde. Del primer grupo señala el sistema sucesorio y la poligamia, que evitan la concentración de la riqueza; la prohibición de los intereses; la ausencia de un concepto de corporación; la elección de legislación de las minorías, que bloqueó el desarrollo del resto de la población; la prohibición de la apostasía, que impidió a musulmanes beneficiarse de dicha elección; y la inexistencia de organizaciones que protegieran los intereses de los comerciantes (p. 321).

Del segundo grupo señala el derecho contractual; la institución del *waqf*, que bloqueó el desarrollo de instituciones más flexibles; el sistema judicial; y las capitulaciones, que concentraron el desarrollo en extranjeros y minorías. Como respuesta, las reformas que se hicieron, que no fueron lo suficientemente eficaces; el alto nivel de corrupción y nepotismo; la incapacidad de los gobernantes de asumir innovaciones; la debilidad del sector privado y la sociedad civil; o la incertidumbre política que han supuesto los gobiernos autocráticos e islámicos (p. 328), tampoco han contribuido a que Oriente Medio haya crecido al nivel de Occidente.

No es, concluye Kuran, el conservadurismo del islam, como se suele decir, el causante del estancamiento de Oriente Medio, sino un entramado institucional que se refuerza a sí mismo (p. 334).

Falta, quizá, alguna referencia a la escasa convergencia entre las economías de Oriente Medio y las economías más desarrolladas durante el siglo XX o a la ausencia de iniciativas industriales de cualquier tipo, más allá del comercio con Europa.

En cualquier caso, La larga divergencia presenta, desde el marco de la economía institucional, la que probablemente sea ya la hipótesis por defecto sobre el estancamiento económico en Oriente Medio, y se ubica en una literatura junto a otros economistas como Pamuk o Rubin, antes citado, que proporciona herramientas para el tratamiento de la divergencia no solo para esta región y marco temporal.