

Timur KURAN, *La larga divergencia. La influencia de la ley islámica en el atraso de Oriente Medio*, Universidad de Granada, Granada, 2017, 447 pp., prólogo de F. López Castellano

Esta obra fue publicada originalmente en inglés en 2010, y por tanto ha sido ya objeto de numerosas críticas y reseñas de su versión inglesa¹ y, más recientemente, de la española.² El título original (*The long divergence. How Islamic law held back the Middle East*) ya nos advierte claramente de su intención: por un lado, se trata de un estudio comparado a largo plazo entre dos sociedades que *divergen* (en este caso la sociedad occidental y el Medio Oriente) siguiendo el exitoso camino inaugurado por Kenneth Pomeranz y su «Gran Divergencia», entre Europa y Asia oriental.³ El autor, aquí, ha preferido calificar esta divergencia de larga, y no de grande, no de modo caprichoso. Por otro lado, la clave de esa divergencia, inicialmente desapercibida (a finales del siglo XVIII o principios del XX estaba lejos de ser evidente), estaría en la «ley islámica», que sería aquello que condena al «Oriente Medio»⁴ al «atraso». Atraso entendido como dificultad para desarrollar lo que la nueva historia institucionalista califica de «*good institutions*», es decir, aquellas que fomentan el desarrollo capitalista. En este sentido, la presencia del islam actúa como factor inhibitorio o retardatario de la modernización, ya que, de forma muy esquemática, crea dificultades (o imposibilita totalmente el acceso) al sistema capitalista. Este sistema tiene como efecto más directamente positivo fomentar el crecimiento económico a través de la mejora de la productividad. Para ello, resulta imprescindible la capacidad de acumulación y liber-

1. Ziauddin Sardar (2011); Abdul Hazim Islahi, *JKAU, Islamic Economics Institute*, vol. 25, pp. 253-261, Jeddah (2012); Ahmed Fakyr Ibrahim, *New Middle Eastern Studies*, 2011; Salim Rashid. University Utara Malaysia, *Reason Papers* 38, n.º 2 (Winter 2016): 117-131, 2016.

2. Javier Guirado Alonso, *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, Universidad de Granada (2018).

3. Un Occidente y un Oriente no tan fáciles de identificar como lo serían para Rudyard Kipling. Véase I. Morris, *¿Por qué manda occidente... por ahora? Las pautas del pasado y lo que revelan sobre nuestro futuro*, Ático de los Libros, Barcelona, 2018, donde considera «Occidente» todo lo que se extiende al oeste de las llanuras indias.

4. Obsérvese la molesta pero necesaria profusión de entrecomillados. El propio concepto de Oriente Medio resulta un término fluctuante, como Kuran resalta en los mapas de las pp. 42-43. En realidad se está refiriendo a las zonas de dominio musulmán al oeste de la India. En el siglo X el Oriente Medio ocuparía, por ejemplo, casi toda la península ibérica (al-Andalus), mientras que en el XVIII incluiría la mayor parte de los Balcanes.

tad de movimiento crecientemente ilimitados de capital en manos privadas, y estos aspectos son, precisamente, los que impide o dificulta la ley islámica.

Esta cuestión ya ha surgido en numerosas ocasiones. En 1966 Maxim Rodinson ya se la planteaba en su *Islam y capitalismo*,⁵ desde una óptica marxista, y a pesar de su enfoque radicalmente distinto (para él, el hecho de que el islam dificultara el acceso al capitalismo no era particularmente negativo, ya que abría una puerta a la revolución socialista). En cualquier caso, no hace sino reiterar la perplejidad occidental, ya planteada por Edward Said⁶ sobre las sociedades no occidentales ¿por qué no han evolucionado como nosotros?, lo que supone atribuir una normalidad a Occidente y una anormalidad a todo lo que no se ajusta a los criterios de evolución occidentales.

Timur Kuran (Nueva York, 1954), profesor de la Duke University de Durham (N. Carolina) es una persona más que perfectamente calificada para responder a estas preguntas. Se trata de un economista y sociólogo norteamericano de origen turco. Su planteamiento en esta obra se inscribe básicamente dentro de la nueva historia institucional o neoinstitucionalismo, muy en la línea de otro turco-estadounidense como D. Acemoglu. Este planteamiento, como señala Fernando López Castellano en su magnífico prólogo a la edición española, da lugar a que «con el tiempo... en las sociedades occidentales se fueron diseñando complejas estructuras institucionales (legales y organizativas) que favorecieron el crecimiento económico, porque restringieron el poder de los gobernantes, redujeron la incertidumbre en la interacción social, disminuyeron el coste de las transacciones y protegieron los derechos de propiedad» (p. 11).

En este sentido, el relato que se nos ofrece no es tanto el porqué del «atraso» musulmán, o de otras áreas extraeuropeas, sino el «éxito» de Occidente, que es el éxito del capitalismo. La época axial del capitalismo europeo comenzó durante la Edad Media, cuando las monarquías de los países occidentales (Inglaterra, Francia, Castilla, Aragón) pactaron con las corporaciones de mercaderes para obtener unos ingresos regulares que permitieran su expansión, y no depender exclusivamente de los brazos nobiliario y eclesiástico. Los parlamentos, cortes, etc., fueron el origen del poder de las burguesías. Después, a lo largo de la Edad Moderna, solo Inglaterra y Holanda mantuvieron estas instituciones, que acabaron cuajando en corporaciones tan poderosas como las compañías de las Indias Orientales.

La preexistencia de figuras del derecho romano, que permitían separar el concepto de persona del de ser humano, facilitó la creación de las personas jurídicas. Pero entonces ¿por qué no ligar la aparición del capitalismo con el derecho romano? Este aspecto permitiría abrir una interesantísima polémica respecto a las diferencias originarias entre la ley islámica, en la cual el peso del derecho romano es casi inexistente, o muy inferior, al menos, al de las sociedades europeas occidentales.

Kuran plantea la paradoja de que siendo el origen del islam básicamente una forma de organización de base comercial (el papel de las caravanas y el *hajj* o peregrinación a la Meca son fundamentales), se acabara produciendo un gran estancamiento, que fue aprovechado por un Occidente que ya había roto amarras. A lo largo de cator-

5. Edición española de 1973.

6. E. W. Said, *Orientalismo* (1978).

ce capítulos, agrupados en dos partes, el autor se plantea en la primera parte el estancamiento organizativo derivado por la propias instituciones islámicas *ab origine*, mientras que en la segunda se estudia la evolución posterior, y de qué manera los intentos de modernización económica no hicieron sino empeorar las cosas.⁷ Inicialmente, las instituciones islámicas que obstaculizaron el camino hacia la modernización económica eran consecuencia de la «simplicidad» de la sociedad mercantil islámica (cap. 4), del sistema sucesorio (cap. 5), de la ausencia y las barreras para el surgimiento de corporaciones mercantiles (caps. 6 y 7), y la inexistencia de un sistema bancario que proporcionara crédito suficiente (cap. 8), aspecto este último en el que la prohibición de la *riba* o usura resulta fundamental, aunque de hecho no impidiera totalmente el crédito. Ampliaré a continuación los aspectos más relevantes de alguno de estos capítulos.

En el capítulo 4 se señala que la estructura de la sociedad mercantil islámica, inicialmente muy desarrollada, se estancó posteriormente. Entre 1100 y 1500 el número de profesiones relacionadas con el ámbito comercial, la burocracia y el ejército se triplicó, y en la educación, el derecho y la religión, se quintuplicó. Estos son los elementos que permiten hablar de «simplicidad», ya que se produjo un estancamiento de la organización comercial islámica que consistía básicamente en la pervivencia de relaciones personales, cosa que la revolución comercial había ido sustituyendo por relaciones impersonales en Occidente. Eso daba lugar a una relativa escasez de escritos contractuales, y la confianza en la palabra era fundamental.

El sistema sucesorio y la poligamia (cap. 5) facilitaban la fragmentación de la propiedad. Una cuestión aparte es el *waqf*,⁸ que, pese a contribuir a una gran estabilidad social, era poco dinámico e ineficiente en un sistema moderno por su perpetuidad, inflexibilidad y carencia de personalidad jurídica propia (p. 17).

Las corporaciones (caps. 6 y 7), inexistentes en la ley islámica, contaban para su inexistencia con la falta de reconocimiento de la personalidad jurídica de personas no humanas. Fue necesario adoptar figuras jurídicas occidentales, a partir del siglo XIX, para incorporar formas parecidas a las sociedades mercantiles. En este sentido, el *waqf* actuó como un factor retardatorio.

La segunda parte de la obra expone sobre todo cómo tras el período inicial del islam el peso de la economía financiera fue recayendo, crecientemente, en las minorías

7. Eso queda muy sintéticamente resumido y sistematizado en el cuadro 14.1 de la p. 321, donde Kuran identifica las instituciones islámicas que obstaculizaron el camino a la modernización económica, dividiéndolas entre las que estaban presentes en las primeras décadas del islam (sistema sucesorio, poligamia, prohibición de la *riba*, ausencia del concepto de corporación, derecho de elección aplicable para las comunidades no musulmanas, prohibición de la apostasía, falta de organizaciones de comerciantes) y las desarrolladas, en parte o completamente, con posterioridad (derecho contractual, *waqf*, sistema judicial, capitulaciones).

8. El *waqf* en el islam es una donación religiosa de bienes inmuebles inalienable ofrecida por una persona a religiosos musulmanes o para obras de utilidad pública o caritativa. Es una donación en usufructo a perpetuidad, que en el mundo islámico se torna, por tanto, inembargable y destinada a una causa piadosa. Estaba concebido para redistribuir riqueza entre los pobres y, por tanto, no para generar beneficios. El *waqf* no tiene una participación transferible, de manera que no delimita una separación entre la propiedad del *waqf* y la de su administrador, y carece de personalidad jurídica, lo que lo convirtió en un inhibidor de las innovaciones económicas (p. 160).

religiosas del Imperio otomano (cristianos y judíos) y en los inversores extranjeros, muy a menudo a salvo de la ley otomana en función de sus privilegios. En el capítulo 12 Kuran expone, en un ejemplo muy representativo, cómo un embajador inglés eludió en 1665 el impago de una deuda en virtud de una ley que establecía que, en los casos en que se viera involucrado al menos un comerciante inglés, no se tendrían en cuenta las reclamaciones o testimonios que carecieran de documentos de apoyo (*hüccet*). Como previamente se había ido reiterando, la mayor parte de los contratos comerciales eran acuerdos verbales, de manera que resultaba imposible, en la competencia con extranjeros, establecer pruebas fehacientes. Eso sería consecuencia de unos bajos niveles de alfabetización, pero también de una menor conflictividad contractual, fruto de una mayor cohesión social, basada en la confianza mutua.

Un buen balance de la obra sería dejar claro que el islam inicial no constituía ningún obstáculo real para el desarrollo económico, y que sus instituciones iniciales más bien fueron un acicate a un desarrollo comercial muy fuerte durante sus primeros tiempos. La historia cuenta, de todos modos, y a partir del siglo XI, que los países musulmanes se vieron envueltos en una dinámica en la que ya no dominaban el mundo. Sus instituciones tenían un papel muy importante a nivel interno, pero la realidad exterior lo era más aún. Desde la reconquista española a la conquista turca, y hasta los siglos XIV-XV, el islam se vio a la defensiva, precisamente en el momento en que en Europa (sobre todo en Italia) se desarrollaban instituciones comerciales y financieras que después darían lugar al capitalismo pleno. Cuando el Imperio otomano se estabilizó a partir de su expansión en los siglos XV-XVI, sus relaciones con Europa ya corrían a expensas de la «revolución comercial» europea. Los otomanos pudieron recomponer un sistema de relaciones comerciales con los europeos, pero el comercio ya empezaba a manifestar síntomas de un «subdesarrollo» aún apenas perceptible, pero que ponía ya la iniciativa en manos de los financieros europeos y de los *millet* o naciones judíos y cristianos del imperio. Todos los factores se habían aliado ya en el siglo XIX, y la capacidad de acumular e invertir capital era extraordinariamente desigual. Los intentos estatales, aparte de ir muy frecuentemente en contra de los fundamentos del islam y de producir una creciente brecha social, no hacían sino agravar la situación, al tiempo que resultaban insuficientes para producir los efectos deseados, es decir, la «modernización» de la economía.

¿La modernización de la economía era realmente lo que se pretendía? El islam no es un sistema igualitario, ni de lejos, pero instituciones como el *waqf* funcionaban razonablemente bien, y eran un paliativo para la desigualdad social. Pero el atraso respecto a los países occidentales de capitalismo desarrollado obligó a adaptar las instituciones islámicas, sin que esto implicara hacerlas realmente «eficientes».

Kuran completa su obra planteándose hasta qué punto el subdesarrollo económico pueda haberse convertido en algo crónico e insoslayable, y en este sentido articula tres tipos de respuesta, acusándose perfectamente en cada una de ellas la *path dependence*, como 1) la falta de instituciones complementarias, que daría lugar a una sociedad civil débil, con altos niveles de corrupción y poca confianza en las organizaciones; 2) la existencia de sistemas políticos poco innovadores y con tendencia a gobiernos autocráticos; 3) fracasos económicos que han generado reacciones contraproducentes

para el desarrollo, dando lugar a ideologías encerradas en sí mismas y a un nuevo auge del islamismo.

¿Tiene el islam capacidad para el cambio en el futuro? El islam demostró, a lo largo del siglo XIX, la compatibilidad con la transferencia institucional de otras religiones y culturas, a pesar de unas limitaciones internas y unas inercias muy potentes. Como dice finalmente el propio autor, «una sociedad predominantemente musulmana no tiene por qué ser incompatible con una economía que se base en el libre mercado y que esté abierta a la innovación y la experimentación, y que cuente con un gobierno dispuesto a fomentar y respaldar la empresa privada más que a reprimirla».

RICARD SOTO
Universidad de Barcelona