

Instituciones y subdesarrollo: a vueltas con la divergencia

Fernando LÓPEZ CASTELLANO*
Universidad de Granada
flopezc@ugr.es

Received: 05/08/2016

Accepted: 02/11/2016

Resumen

Este artículo ofrece una exposición panorámica y actualizada de las principales aportaciones de la literatura neo-institucionalista del crecimiento a la explicación del “milagro europeo” y a la “divergencia” de Europa Occidental con respecto a otras regiones. También recoge las argumentaciones de la nueva historiografía, que cuestionan el supuesto del desempeño excepcional de las economías europeas en los siglos previos a la Revolución Industrial, e insisten en el carácter abrupto y tardío de la divergencia. Para enriquecer el debate sobre el desigual crecimiento económico a lo largo del tiempo y la divergencia, el artículo añade lo más representativo del Análisis Institucional Histórico y Comparativo sobre la “larga” divergencia entre Europa Occidental y Oriente Medio. El artículo concluye con una breve reflexión sobre la virtualidad de este debate para explicar las causas del desarrollo y el subdesarrollo.

Palabras clave: instituciones, subdesarrollo, divergencia, Ley islámica, estancamiento institucional

Clasificación JEL: B1, B2, B52, K19, N10, N95, O17, Z12

Institutions and underdevelopment: revisiting divergence

Abstract

This article provides an updated overview of Neo-institutionalist contributions on the European economic miracle and the great divergence between Western Europe and others regions of the world. Furthermore, new historiographic arguments, challenging the assumption of the outstanding performance of European economies in the Pre-industrial Revolution and insisting on the abrupt and belated character of its divergence, are collected. In order to enrich the debate on the European divergence, the article gathers the most representative of the Historical and Comparative Institutional Analysis accounts on the uneven economic development in Western Europe and the Middle East. The article concludes with a brief reflection on the virtuality of this debate to explain the causes of development and underdevelopment.

Keywords: institutions, underdevelopment, divergence, Islamic Law, institutional stagnation

JEL Classification: B1, B2, B52, K19, N10, N95, O17, Z12

La incapacidad de las sociedades para hacer cumplir de una manera eficaz y poco costosa los contratos es la fuente más importante tanto del estancamiento histórico como del subdesarrollo contemporáneo.

D. North (1990, p.54)

1. Introducción

En los recientes debates sobre el desarrollo económico ha surgido una literatura crítica con las explicaciones de los economistas del desarrollo, relativa a las diferencias en el desempeño de las economías a lo largo del tiempo y a la persistencia de las disparidades. Economistas e historiadores de la economía han focalizado su análisis en las interacciones existentes entre normas sociales, valores culturales y desempeño económico, con el objetivo de mostrar la incidencia de las instituciones políticas y económicas, los sistemas y códigos legales, y los mecanismos garantes del cumplimiento de los contratos en el crecimiento económico (Ferguson, 2012).

En el marco de esta literatura, la investigación de los orígenes y la expansión del capitalismo europeo se ha convertido en un tema de interés preferente de los historiadores económicos, en particular la referente a la evolución institucional que se produjo en Europa Occidental a finales

* Quiero agradecer las sugerencias a los evaluadores anónimos, porque han enriquecido el trabajo.

del medievo e inicios de la edad moderna. En las narrativas neoinstitucionalistas sobre la “paradoja de Occidente” se sostiene que la explicación del “milagro” del crecimiento y de la evolución histórica que posibilitó la gran transformación producida entre los siglos X y XVIII se encuentra en la matriz institucional. La clave del crecimiento, se especifica, estuvo en la creación de una organización económica eficiente y en la definición y protección de los derechos de propiedad, que generó incentivos para la inversión, y en la implantación de una estructura política que limitó el despotismo y amplió el marco de oportunidades económicas de los agentes privados (North and Thomas, 1973; North, 1990, 1995).

Sin embargo, nuevas investigaciones están planteando que la disparidad en términos de crecimiento entre las regiones más avanzadas de Oriente y Occidente se produjo más tarde, lo que pone en duda los fundamentos institucionales de la prosperidad de las naciones, singularmente los presupuestos relativos al carácter excepcional del crecimiento europeo respecto a otras regiones en los siglos precedentes a la revolución industrial. Con todo, pese a los intentos de resolver el “rompecabezas” de la “gran divergencia” de Europa Occidental con respecto al resto del mundo, el consenso entre los historiadores económicos está lejos de conseguirse (Pomeranz, 2000; Mokyr, 2003; Helpman, 2008; Lipsey, 2009).

De otro lado, la relativamente abundante literatura sobre la divergencia apenas ha contemplado Oriente Medio, pese a su gran importancia en la transición de una fase mediterránea a una fase atlántica de desarrollo del capital (Banaji, 2007). Autores como La Porta et al. (2008), que han subrayado la existencia de tradiciones jurídicas favorables al desarrollo, no se han detenido en los sistemas jurídicos de las sociedades islámicas. Tampoco la literatura económica más reciente sobre el poder del Estado se ha dedicado al estudio de la historia islámica (Cosgel et al., 2007) y, durante mucho tiempo, tanto economistas como historiadores económicos de Oriente Medio han ignorado o analizado superficialmente el papel de las instituciones y su impacto en el desarrollo económico (Pamuk, 2012; Coşgel, 2015).

En este trabajo se intenta paliar, en parte, tal ausencia y se exponen las investigaciones más recientes tendentes a resolver el “rompecabezas” de la “larga divergencia” entre Europa y Oriente Medio. En la estela de Douglass North, y con un análisis institucional histórico y comparativo, los estudios recogidos sugieren que en el momento en que Europa Occidental experimentaba grandes avances sustentados en innovaciones institucionales y organizacionales, el “complejo institucional” heredado del sistema islámico clásico provocaba la aparición de “trampas institucionales” que llevaron al estancamiento y dificultaron las reformas institucionales (Kuran, 2003, 2009, 2011, 2013; Rubin, 2011; Black, 2012). Lo más reseñable de esta literatura es que aporta dos nuevos elementos al debate sobre la divergencia: introduce en el análisis a Oriente Medio, una región hasta ahora poco estudiada, y explica la divergencia con respecto a Europa Occidental con el aparato analítico de la Nueva Economía Institucional, sustentando sus argumentaciones en una suerte de tesis de “La Ley islámica importa” y en la ausencia de innovación organizacional.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. Tras una breve introducción, se ofrece una somera panorámica de la literatura neoinstitucionalista del crecimiento a la explicación del “milagro europeo” y a la “divergencia” de Europa Occidental con respecto a otras regiones (sección 1). A continuación se recogen las argumentaciones de la nueva historiografía, que cuestionan el supuesto del desempeño excepcional de las economías europeas en los siglos previos a la Revolución Industrial, e insisten en el carácter abrupto y tardío de la divergencia (sección 2). En la sección 3 se expone una representación del Análisis Institucional Histórico y Comparativo sobre la “larga” divergencia entre Europa Occidental y Oriente Medio. El artículo concluye con una breve reflexión sobre la virtualidad de este debate para explicar las causas del desarrollo y el subdesarrollo.

2. La explicación neoinstitucionalista del “milagro” europeo y de la divergencia

Uno de los grandes interrogantes a los que pretende responder la literatura neoinstitucionalista se refiere a por qué las sociedades evolucionan a lo largo de trayectorias distintas de desarrollo institucional y por qué algunas sociedades no adoptan las instituciones económicamente más exitosas. En un sugerente artículo, North (1996) proponía un elemento clave para explicarlo: el

paso del intercambio personal al intercambio impersonal y el cambio de reglas e innovación organizacional que exige. Esta transición, calificada por el propio North de dramática, va más allá de una simple modificación en el intercambio, porque involucra a la evolución del comercio y a la sociedad que acoge tal evolución, dado que tal paso exige el desarrollo de instituciones económicas y políticas asociadas al intercambio.

Gracias a este criterio metodológico se puede distinguir entre sociedades caracterizadas por el intercambio personal, sustentado en la reciprocidad, los tratos reiterativos y las reglas informales, la mayor dependencia de la confianza y de las sanciones mutuas; de sociedades singularizadas por el intercambio económico más complejo, y la aplicación de reglas formales para llevar a cabo las transacciones. El mundo del intercambio impersonal involucra multitud de transacciones distintas y gran número de agentes, de ahí que exija un cambio de reglas. La complejidad del intercambio y la economía de escala asociada a un volumen creciente de comercio, requieren desarrollar instituciones políticas y mecanismos de coacción para garantizar el cumplimiento de los contratos, e innovaciones organizacionales para reducir los costes de información (North, 1990).

Para explicar cómo las distintas sociedades han solucionado estos problemas a lo largo del tiempo, se apela con frecuencia al “milagro” europeo. Con el tiempo, se aduce, en las sociedades occidentales se han ido diseñando complejas estructuras institucionales -legales y organizativas- con el objetivo de restringir las acciones de los agentes, reducir la incertidumbre en la interacción social, disminuir el coste de las transacciones y proteger los derechos de propiedad para favorecer el crecimiento económico (Greif, 2006; Bardhan, 2016).

Para estudiar ese complejo institucional, algunos autores han partido de la base de que los distintos sistemas políticos o constitucionales determinan diferentes modelos de incentivos, que influyen positiva o negativamente sobre la actividad económica y el crecimiento. Parlamentos, constituciones y otras instituciones de orden público favorecerían el crecimiento económico, porque proporcionaron el marco legal y político adecuado para garantizar la propiedad, estimular la inversión y coordinar a los agentes descentralizados (North, 1995). Otro supuesto de partida clave es el relativo a que las sociedades del pasado carecieron de poderes públicos capaces y dispuestos a hacer cumplir las normas institucionales para la actividad económica, y fueron sustituidos con éxito por instituciones de orden privado tales como gremios, ferias y coaliciones (Milgrom et al., 1990).

El progreso económico y el auge de Europa también se han explicado apelando a la revolución comercial que se produjo en Europa, entre 1000 y 1800, y sobre todo en el comercio transatlántico desde 1500. Para explicar las disparidades en términos de crecimiento entre las distintas regiones de Europa se propone una interacción entre geografía e instituciones, en la que se liga el buen acceso costero a la relación entre las restricciones al poder de la monarquía y el ascenso de la clase burguesa comercial. Según esta línea argumental, en los países con monarquías absolutas, como España y Francia, se tendió a conceder monopolios comerciales evitando así las reformas de los derechos económicos y de propiedad. Las sociedades de la fachada atlántica europea, como Gran Bretaña y los Países Bajos, con instituciones políticas menos absolutistas y derechos de propiedad más extendidos y protegidos, aprovecharon mejor las oportunidades que ofrecían las nuevas rutas comerciales. La consiguiente expansión del comercio fortaleció a los agentes más interesados en limitar el poder arbitrario de los gobernantes y consolidar las instituciones del mercado libre (Acemoglu y Robinson, 2005).

En la literatura clásica sobre los procesos de formación estatal se sostiene que el cambio institucional clave a largo plazo fue el aumento de la capacidad fiscal de los estados provocada por los continuos conflictos bélicos. El relato canónico argumenta que, en un marco organizacional definido por la ausencia de un orden económico y político de gran escala, las guerras constantes y las crisis fiscales desempeñaron un papel central en los cambios económicos y políticos. Esto significa que los conflictos bélicos entre estados y su preparación afectaron a la formación del Estado y a su estructura organizativa. La guerra tejió la red europea de estados nacionales y las organizaciones estatales -tesorerías, cortes, administración, burocracias- surgieron como productos secundarios de obtener recursos para financiarla (Tilly, 1992; North, 1995 y 2005).

Este proceso mediante el que los estados modernos europeos (1500-1800) monopolizaron la recaudación de impuestos es uno de los puntos de mayor interés en la literatura relativa al estu-

dio de la formación del Estado. La “Economía política del desarrollo”, vinculada al neo-institucionalismo de “elección racional”, explica la aparición del Estado-nación moderno partiendo de la idea de que la inseguridad militar frente al exterior y la necesidad de recursos públicos para financiar la defensa posibilitaron la creación de instituciones políticas “liberales”. Para aumentar su seguridad exterior, los reyes crearon sistemas políticos en el interior que facilitaron la disposición de los poseedores de capital a financiar los costes del gobierno. Para financiar las guerras, la Corona, monopolista de la violencia, en lugar de depredar la riqueza optó por la cooperación de sus propietarios y ésta se logró mediante la creación de cauces institucionales para lograr acuerdos. El mercantilismo, de seguir esta línea metodológica, sería una suerte de estrategia de la “seducción” para acceder a las nuevas fuentes de riqueza como fórmula más efectiva que la depredación, y las instituciones el cauce idóneo para llevarla a cabo. A tal fin, se adoptaron medidas destinadas a fomentar la economía urbana. Entre otras medidas, se limitó la importación de bienes acabados, imponiendo aranceles y contingentes, se redujo la exportación de materias primas y se fomentó el beneficio de los fabricantes urbanos con políticas de aprovisionamiento. A cambio del pago de impuestos se cedía poder al ciudadano para formar organizaciones económicas capaces de promover el crecimiento de la economía urbana y, por tanto, la base de ingresos del reino. Las formas parlamentarias de gobierno incentivaban a fomentar la riqueza, porque el poder se empleaba para garantizar a los propietarios del capital que el fruto de su inversión no sería objeto de depredación (Bates, 2001; López Castellano, 2010).

Recientemente, se han planteado nuevos marcos conceptuales que incorporan aspectos políticos y distributivos para explicar la influencia de las instituciones en el crecimiento a largo plazo. Así, North et al. (2009) establecen una estrecha relación entre el control de la violencia y el desarrollo; argumentan que el problema común a todas las sociedades consiste en regular la violencia y que del modo de hacerlo depende el desarrollo. A su vez, el modo de regulación de la violencia está determinado por las instituciones, las organizaciones y las creencias. Se confronta una sociedad en estado natural con una sociedad de entrada abierta, y se estudian las condiciones que permiten pasar de un tipo de sociedad a otro como camino hacia la prosperidad y el desarrollo. En la primera, el poder y la riqueza son controlados por las élites que usan la violencia para mantener privilegios, la segunda se caracteriza por la existencia de normas impersonales, mercados y competencia. Por su parte, Acemoglu y Robinson (2012) proponen un marco analítico basado en la dicotomía entre instituciones económicas y políticas, inclusivas y extractivas, asocian el desarrollo y la prosperidad económicos a la creación de instituciones inclusivas, y la pobreza y el estancamiento a la pervivencia de instituciones extractivas. Por instituciones políticas inclusivas entienden aquellas que permiten la distribución del poder político en la sociedad, es decir, centralizadas y pluralistas, propias de la democracia occidental; y por instituciones económicas inclusivas las que garantizan la propiedad, la libertad y el cumplimiento de los contratos y, por consiguiente, el funcionamiento del mercado.

2.1. Ingeniería constitucional y desempeño económico

Una gran parte de la literatura neoinstitucionalista se centra en investigar cómo resuelven las sociedades el dilema político fundamental, que describiera gráficamente Barry Weingast (1995): el Estado, como monopolista de la violencia crea las reglas del juego, pero su poder también le permite violarlas. Ahí reside, precisamente, el elemento diferencial de la separación, en términos de desarrollo, de Europa Occidental del resto del mundo, según North (1993). Europa Occidental fue capaz de crear restricciones al poder de los gobernantes con respecto a su compromiso creíble sobre los derechos de propiedad, generando el marco institucional necesario para la prosperidad económica sostenida.

La incertidumbre que genera la intervención excesiva del Estado puede limitarse aumentando la acción de particulares o creando mecanismos constitucionales que definan claramente sus competencias, un sistema de pesos y contrapesos entre poderes y un poder judicial independiente. La separación de poderes en Occidente pudo facilitar la emergencia de un sistema legal más equitativo, más favorable al comercio y por lo tanto al tránsito a un intercambio impersonal (Chaney, 2012). Enfatizando en el papel de la legislación, se ha comparado el sistema legal francés, tendente a reforzar el papel del Estado, confiriéndole mayor protección que a los indi-

viduos, con el sistema legal británico, impulsado con el objetivo de restringir el poder de la corona ante sus súbditos. En el primer caso, se originó un entorno legal con instituciones de derechos de propiedad muy débiles, que no favorecía la inversión ni la actividad empresarial. (Laporta et al., 2008).

En este sentido, se contraponen la particular combinación de libertades individuales y gobierno parlamentario constitucional en Inglaterra en 1688 como la precondition institucional del crecimiento económico inglés y de la posterior revolución industrial, a la actitud depredadora de monarquías absolutas como la española o la francesa y sus negativos efectos sobre el crecimiento. En un trabajo muy influyente, North y Weingast (1989) analizan la transición de las instituciones públicas británicas durante el siglo XVIII desde una situación de Estado depredador a una de Estado contractual, subrayando el papel de las restricciones institucionales en la creación de un compromiso creíble capaz de limitar la acción del Estado. Con la revolución de 1688, sostienen, se produjeron cambios esenciales en la política inglesa que contribuyeron críticamente al desarrollo de la economía, como atestiguan los datos relativos a la evolución de los mercados financieros y de la deuda del Estado. Tales cambios habría que atribuirlos, en su opinión, a que aumentaron las competencias parlamentarias y se crearon las condiciones institucionales previas para la Revolución Industrial. Se restringió la potestad fiscal, judicial y legislativa de la corona, reduciendo el riesgo de expropiación, facilitando la recaudación de impuestos, ampliando el mercado de capitales y creando los incentivos para la inversión.

Recientemente, Cox (2012) ha matizado el impacto de la revolución sobre los derechos de propiedad, enfatizando en el efecto producido en el enfrentamiento entre “la supremacía del parlamento” y el “absolutismo” de la Inglaterra de los Estuardo. A su juicio, después de la Revolución Gloriosa, la “ingeniería constitucional” impulsó la supremacía parlamentaria en detrimento de la Corona y produjo un flujo sin precedentes de impuestos y préstamos.

Basándose en la propuesta interpretativa de North and Weingast (1989), Acemoglu y Robinson (2012) sostienen que la Revolución Gloriosa de 1688 creó un marco institucional que incorporaba instituciones económicas inclusivas que protegieron la propiedad e incentivaron la inversión, el comercio y la innovación, allanando de este modo el camino para la prosperidad y la revolución industrial. Tras la Gloriosa, argumentan, se abolieron los impuestos arbitrarios, se racionalizaron los derechos de propiedad y se construyeron infraestructuras cruciales para el fomento de la riqueza manufacturera y mercantil. El desarrollo de las instituciones políticas inclusivas se debió, básicamente, a la existencia de un Estado centralizado y de una poderosa coalición que impuso limitaciones duraderas al poder de la monarquía y del ejecutivo, que se vieron obligados a aceptar estas demandas. Se sentaron las bases de las instituciones políticas plurales, que permitieron el desarrollo de instituciones económicas que respaldarían la primera revolución industrial. Las bases económicas y políticas, en fin, cambiaron los incentivos e impulsaron la prosperidad.

2.2. Gremios, ferias y coaliciones como solución privada eficiente al paso del intercambio personal al intercambio impersonal

Otra línea de investigación incide en que Occidente desarrolló instituciones privadas que se sustentaron en forma de organizaciones, y fueron clave del crecimiento durante el período medieval tardío y principios de la edad moderna. El gremio mercantil en la Europa medieval, se arguye, apareció porque era una solución eficiente al problema de garantizar la seguridad de los derechos de propiedad privada a los comerciantes de larga distancia, y contribuyó en gran medida a la expansión del comercio durante el período medieval (Greif, Milgrom y Weingast, 1994). En la Europa medieval, el gremio mercantil era la organización formal que coordinaba las respuestas de los comerciantes ante los abusos contra cualquiera de ellos en sus relaciones comerciales. La amenaza creíble de acción colectiva por parte de los gremios obligó a los gobernantes a comprometerse a respetar los derechos de propiedad de los comerciantes y a proporcionarles seguridad frente a agresores externos, favoreciendo el intercambio y la integración de los mercados (Greif, 2006; Dixit, 2009).

La literatura neoinstitucionalista también ha argumentado que las ferias de Champagne en el norte de Francia, que crecieron hasta convertirse en el más importante centro de comercio europeo desde finales del siglo XII hasta finales del siglo XIII, lograron su éxito gracias a que los

comerciantes implicados diseñaron sus propias disposiciones institucionales de orden privado para suplir la ausencia de instituciones de orden público capaces de garantizar los derechos de propiedad y hacer cumplir los contratos. Estas ferias locales y regionales proporcionarían un apoyo institucional a la integración del mercado convirtiéndose en la columna vertebral de la economía premoderna (North, 1995).

De otro lado, la explicación más acabada del “dramático” tránsito del intercambio personal al impersonal la ofrece Greif (2006), en un estudio basado en el efecto de los valores culturales sobre el desarrollo institucional y el desempeño económico. Mediante un enfoque definido como análisis institucional histórico comparativo estudió el comercio mediterráneo durante los siglos XI y XII analizando las prácticas comerciales de los mercaderes genoveses, que habían creado instituciones esenciales para el intercambio impersonal, y de los comerciantes magrebíes (los comerciantes judíos de Marruecos y el norte de África), que gestionaron el comercio a través de redes e instituciones de orden privado llamadas “coaliciones” y basadas en la religión judía común, en los lazos de parentesco y en las sanciones informales.

En dicho estudio, Greif contraponía creencias “individualistas” y “colectivistas” para sostener que los genoveses, de creencias individualistas, desarrollaron mecanismos bilaterales de cumplimiento de compromisos que entrañaban la creación de organizaciones legales y políticas formales para supervisar y hacer cumplir los acuerdos, un camino institucional y organizacional que permitía y generaba un comercio y un intercambio más complejos. Por su parte, los magrebíes, de creencias colectivistas, habían formado redes eficaces para grupos étnicos homogéneos y relativamente pequeños, pero inadecuadas para el intercambio impersonal que se origina con el tamaño creciente de los mercados y con la presencia de mercaderes de distintos orígenes étnicos, hecho que les impidió realizar los ajustes institucionales necesarios y les marginó del comercio mediterráneo.

2.3. *Instituciones particularizadas y generalizadas*

Con un planteamiento radicalmente distinto, Ogilvie (2007) rechaza las explicaciones neo-institucionalistas convencionales y las recientes distinciones entre órdenes sociales de libre acceso y de acceso limitado, y entre instituciones inclusivas y extractivas, por vagas y de limitada virtualidad explicativa, y propone distinguir las instituciones en función del alcance y la uniformidad de su aplicación a los distintos miembros y grupos sociales. Esta concepción de las instituciones permite comprender más acabadamente, a su juicio, el papel de los gremios y de las ferias, el comportamiento de los mercaderes genoveses y magrebíes, y el crecimiento comercial. Según esto, las instituciones “generalizadas”, de mayor alcance y de aplicación más uniforme serían propicias para el crecimiento; las instituciones “particularizadas” lo frenarían.

A partir de estas innovaciones conceptuales en materia de instituciones y a la luz de los nuevos datos, la historiografía más reciente está poniendo en duda las afirmaciones neo-institucionalistas sobre el crecimiento, relativas tanto a la importancia del papel de los parlamentos (Van Zanden et al., 2012), cuanto a que la Revolución Gloriosa de 1688 significara una ruptura en términos de seguridad de los derechos de propiedad. Así, se cuestiona la idea de que la Revolución Gloriosa de 1688 marcara una discontinuidad institucional decisiva para el crecimiento económico temprano del siglo XVIII y, menos aún, para la Revolución Industrial. Se afirma que la Declaración de Derechos de 1689 es un eslabón más en la cadena de la relación entre el Parlamento y el Ejecutivo y no una revolución en la ampliación de la autoridad del parlamento sobre el ejecutivo; y que los resultados empíricos reflejan que el crecimiento económico comenzó después de 1760 y fue relativamente lento hasta 1820 (Ogilvie y Carus, 2014).

También se ha escrito que las restricciones a los derechos de propiedad privada en Inglaterra aumentaron después de 1688 y que estas restricciones contribuyeron al crecimiento de Inglaterra en el siglo XVIII, desmintiendo la narrativa convencional sobre la necesidad de unos derechos de propiedad privada seguros y bien definidos para garantizar el crecimiento, y avalando la idea de que el crecimiento económico exige un estado fuerte e intervencionista y con capacidad para confiscar la propiedad de los particulares (Hoppit, 2011).

Apelando a la evidencia empírica se está cuestionado que las instituciones privadas sustituyeran históricamente a las de orden público para garantizar los derechos de propiedad privada,

hacer cumplir los contratos y favorecer el funcionamiento de los mercados durante la Revolución Comercial. Se afirma que las mejoras en los derechos de propiedad comercial generadas por los gremios de comerciantes no fueron tan grandes como se asegura, porque solo alcanzaban a los miembros del gremio, sin llegar a la economía en general, ni siquiera a la economía local. Incluso se sugiere que los gremios de comerciantes llegaron a reducir la seguridad de los derechos de propiedad comercial de los comerciantes rivales presionando a sus propios gobiernos con el objetivo de defender sus privilegios, sus mercancías particulares y las rutas del comercio (Edwards y Ogilvie, 2012). La aportación de instituciones medievales europeas como los gremios al ascenso de Europa y su divergencia de otras regiones del mundo fue en términos de creatividad tecnológica. Los gremios favorecieron el surgimiento de la ciencia y la tecnología en los siglos previos a la revolución industrial en Europa, frente a otras regiones que basaban la transmisión de conocimientos en las familias y en los clanes (Epstein, 2000; Mokyr, 2002; De la Croix et al., 2016).

Al contrario de lo que asegura la literatura neoinstitucionalista, la investigación histórica muestra que las instituciones generalizadas mejoraron la seguridad de los derechos de propiedad privada durante la Revolución Comercial. Los Estados principescos y gobiernos urbanos proporcionan seguridad generalizada a todos los comerciantes en los momentos y lugares en que el comercio a larga distancia se amplió, como en las ferias de Champagne, ejemplo claro de la importancia de las políticas y las acciones emprendidas por las autoridades públicas, entre mediados del XI y el siglo XII. Estas políticas y medidas fueron cruciales para la Revolución Comercial medieval, porque crearon un marco institucional favorable al crecimiento en su territorio. Además, los gobiernos locales organizaron la infraestructura necesaria (convoyes, seguridad personal y de los derechos de propiedad, regulación de pesos y medidas, garantía de cumplimiento de los contratos y orden público) para atraer a los comerciantes, incluidos los que no eran miembros de los gremios. La creación y dotación de estas reglas institucionales pone de manifiesto la importancia de las autoridades políticas en la prestación de los requisitos mínimos para que florezca la actividad económica basada en el mercado. Y además, muestra que la característica fundamental del marco institucional es que se generalice su alcance a todos los comerciantes, mercancías y personas que llegaban a la feria, y no se privilegie a comerciantes o grupos determinados (Edwards y Ogilvie, 2012).

También la afirmación de que los comerciantes medievales magrebíes carecían de mecanismos legales eficaces para la ejecución de los contratos y se apoyaron en las sanciones informales implementadas por coaliciones, ha sido discutida. Se argumenta, *sensu contrario*, que los comerciantes genoveses estaban protegidos de la inseguridad comercial por la armada genovesa, dada su importancia en el sistema de gobierno genovés, y que la capacidad de los magrebíes para mantener el crecimiento comercial se apoyó en instituciones de orden público. Estos últimos combinaron las sanciones basadas en la reputación con los mecanismos legales, con prácticas similares a las de los comerciantes medievales europeos, y sin que pueda distinguirse entre creencias culturales "colectivistas" e "individualistas". Lejos de constituir una coalición, para hacer cumplir los acuerdos en el comercio a larga distancia, determinados grupos de comerciantes formaron una red de socios para cumplir los contratos informales (Edwards y Ogilvie, 2012).

El comercio a larga distancia también aumentó en los períodos y lugares en los que las autoridades públicas garantizaron los derechos de propiedad de forma generalizada a todos los agentes económicos y no de forma particularizada a los miembros de los gremios privilegiados (Ogilvie y Carus, 2014). En efecto, el comercio constituye una parte crucial del éxito europeo, pero el comercio requiere el apoyo de los gobernantes y puede alterar la distribución del poder en las sociedades. Los patrones comerciales históricos se vieron fuertemente influenciados por el contexto geopolítico y el éxito comercial de Europa se logró mediante una combinación de comercio, coerción y colonización (Malik, 2012).

Findlay and O'Rourke (2007) enfatizan la estrecha relación entre el acceso privilegiado a los recursos obtenidos por las empresas europeas de ultramar relacionadas con la colonización, el comercio de esclavos y el descubrimiento del Nuevo Mundo, así como el sistema de producción que se creó en Europa, que impulsó la demanda de los consumidores en el país y creó nuevos mercados para sus exportaciones. El crecimiento del comercio y el comercio atlántico privado de larga distancia formaron parte de un proceso más amplio donde las empresas estatales colo-

niales prestaron una ayuda crucial. Las grandes empresas se beneficiaron de privilegios especiales y derechos de monopolio otorgados por el Estado, a cambio de su apoyo en el proceso colonizador. De vuelta en Europa, gran parte de estas empresas también se beneficiaron del creciente mercado de las importaciones.

El desarrollo de la empresa privada fue posible en un contexto externo que fortaleció al Estado, a sus fuerzas armadas y a la economía. En Occidente, la creación de mercados nacionales coincidió con la formación y expansión de las instituciones estatales. El Estado mercantilista inglés creó unos marcos de seguridad internos y externos en los que se podía cumplir y hacer cumplir las leyes y derechos, que permitieron el desarrollo de una economía de mercado (O'Brien, 2003). Tanto en Inglaterra como en Holanda, el Estado, para aumentar su poder recaudatorio, promovió y apoyó mediante medidas legales y administrativas la constitución de compañías marítimas. Epstein (2000) avanza la hipótesis de que las limitaciones institucionales del tamaño de los mercados y del crecimiento económico pre-moderno surgen de la incapacidad del Estado para articular un sistema fiscal y legal unificado y no discriminatorio.

En fechas más recientes, O'Brien (2011) ha investigado el proceso de construcción de una constitución fiscal por parte de las élites políticas de Inglaterra, para concluir que tuvo efectos positivos sobre la seguridad externa y orden interno, y posibilitó la implementación de políticas mercantilistas exitosas que propiciaron una revolución industrial precoz. También Karaman y Pamuk (2011) muestran pruebas relativas a los positivos efectos sobre la capacidad fiscal de los estados de los cambios en la estructura económica, representada por la urbanización, y la competencia interestatal, representada por la presión de la guerra. Por su parte, Dincecco y Prado (2012) a partir de las diferencias en las bajas sufridas en las guerras pre-modernas, estiman el impacto de la capacidad fiscal en el rendimiento económico. Los autores parten de la idea de que la matriz institucional de una sociedad se reproduce en el tiempo y conserva parte de los rasgos del pasado, para concluir que los continuos conflictos entre estados los obligaron a realizar innovaciones fiscales que persistieron y contribuyeron a dar forma a las instituciones fiscales actuales.

Autores como López-Alves (2003) han comparado el proceso de formación estatal, entendido como una vía hacia la "centralización del poder" en Europa y América Latina, siguiendo a Tilly. Pese a las notorias diferencias entre la independencia y las guerras entre Estados, López-Alves admite la influencia del conflicto bélico sobre el proceso de formación estatal y ubica a Latinoamérica en la categoría de "coerción capitalizada", en la que los formadores del Estado hacen uso de un capital escaso y de una coerción brutal para centralizar el poder. Centeno (2002), por su parte, observa el caso de América Latina como una excepción a la hipótesis de Tilly de la guerra como elemento clave de la creación de capacidad fiscal. Así, mientras que en Europa las guerras contribuyeron a concentrar el poder dentro de cada Estado, mediante la monopolización de la violencia, en América Latina, la guerra fomentó la fragmentación territorial y la creación de Estados despóticamente fuertes pero infraestructuralmente débiles. Para explicar los distintos modelos de formación del estado, Centeno distingue entre guerras totales, como las iniciadas en el siglo XVII y que culminaron con las guerras mundiales, y guerras limitadas, como las que tuvieron lugar en América Latina. Las primeras habrían producido Estados ricos y poderosos, gracias al aumento de la capacidad del Estado para extraer recursos, a la centralización del poder en las capitales nacionales y a cambios graduales en las relaciones de la población con las instituciones. Las segundas, de menor legado histórico e institucional, no exigían grandes recursos personales y fiscales y un Estado fuerte para imponerlas.

2.4. Instituciones formales e informales

Otros muchos autores sostienen que una investigación del desarrollo desde una perspectiva institucionalista debe integrar el análisis de la relación entre las instituciones formales y los resultados socioeconómicos y el del papel de las instituciones informales en la formación de las instituciones formales (Casson et al., 2010). Las instituciones formales se apoyan en relaciones impersonales, mientras que las informales lo hacen en relaciones más personales. Como se dijo más arriba, el proceso de modernización de las sociedades implica el tránsito del intercambio

personal al impersonal con la sustitución gradual de las instituciones informales por las formales que implica.

Mahoney and Thelen (2010) ejemplifican el viraje del institucionalismo histórico del análisis del cambio institucional desde las coyunturas críticas hacia el estudio del cambio gradual derivado de la interacción entre instituciones formales e informales. Para estos autores existen varias formas de cambio gradual: desplazamiento, consistente en la remoción de las reglas existentes y su sustitución por otras nuevas; solapamiento, que se produce cuando se solapan las nuevas reglas con las preexistentes; conversión, que se origina por las ambigüedades de la regla y sus interpretaciones.

Rosenthal y Bin Wong (2011) se han valido del marco institucional formal e informal para identificar los factores que ocasionaron la gran divergencia entre China y Europa en el siglo XIX. Frente a una literatura centrada en milagros, mitos y otras explicaciones, al estudiar las diferencias institucionales como factor causal de la divergencia, sostienen que las instituciones formales en Europa fueron la respuesta a su fragmentación política y la guerra permanente que generó indirectamente métodos de producción intensivos en capital; mientras que el imperio unificado de China respondió a las exigencias del comercio interno de larga distancia con instituciones informales y aprovechó la división del trabajo. A partir de 1750 se pusieron de manifiesto las ventajas de los métodos de producción intensivos en capital. De su investigación extraen una doble conclusión: hay que evitar el “monocultivo” institucional, esto es, la transferencia de modelos occidentales; la historia de China y Europa ofrece un ejemplo claro de la coexistencia de instituciones locales que experimentan una evolución gradual y de instituciones externas que se insertan en el marco institucional vigente.

La idea de que la relación entre instituciones formales e informales puede condicionar la eficiencia del marco institucional es crucial al analizar el pasado colonial donde se padecieron los efectos de un nuevo marco institucional superpuesto al tradicional, como ha puesto de manifiesto Alonso (2007, 2011). Pese a que el papel de las instituciones informales se torna especialmente relevante en el ámbito del cambio social, según Alonso, autores como Acemoglu et al. (2001) ignoran este importante papel. Frente a la interpretación de estos autores sustentada en que la implantación de instituciones favorables al crecimiento económico dependió de la estrategia colonizadora, determinada a su vez por las condiciones geográficas y climáticas, Alonso opone una explicación basada en la tensión entre las instituciones informales existentes y las formales del colonizador, y en la distinción entre colonización de tierras o de poblaciones. En el primer tipo de colonización prevalecerían las instituciones formales; en la segunda, las instituciones formales se solaparían con las instituciones informales existentes.

3. La divergencia entre Europa y Oriente Medio y las “trampas” institucionales

Como se decía más arriba, en la última década, y de la mano del creciente interés por la cuestión de la “Gran Divergencia”, ha resurgido el debate en torno a las causas del éxito de la Europa Occidental frente al estancamiento económico de otras regiones, sobre las funciones de las instituciones y acerca del papel de la cultura en el desarrollo (Khalil, 2012; Ibáñez, 2007). Esta literatura pone de manifiesto que en la emergencia del crecimiento económico sostenido concurren distintos factores causales, que no cabe reducir al perfeccionamiento progresivo de las instituciones políticas y económicas y al desarrollo gradual de mercados más eficientes. En este sentido, se destaca el papel de las contingencias históricas para explicar la “Gran Divergencia”, argumentando que el ascenso de Occidente es un acontecimiento moderno y que el éxito económico de Europa se sustenta en fenómenos más recientes, tales como el aumento de la economía basada en los minerales, el colonialismo o la economía del Atlántico (Pomeranz, 2000; Tetlock et al., 2006).

La tesis de Pomeranz es bien conocida. Con un profuso empleo de fuentes, sostiene que la “Gran Divergencia” se remonta al hecho de que el continente americano proporcionó un suministro mucho mayor de productos primarios y demanda de fabricación para las principales regiones del noroeste de Europa, que el que obtuvieron las regiones centrales de Asia del Este de sus propias periferias. La dotación nacional de hidrocarburos baratos fue esencial para el despegue de la revolución industrial en Gran Bretaña pero, sin el suministro de materias primas procedentes de América, hubiera sido imposible el desarrollo de la tecnología e investigación ten-

dentes al ahorro de mano de obra y el consumo intensivo de tierra y energía. Pomeranz compara Inglaterra y China para sostener que en las dos regiones los niveles de vida, medidos mediante diversos indicadores, eran casi similares, y que la diferencia crucial entre ambas regiones radicó en la dotación de depósitos de carbón cerca de las fuentes de agua, y en la capacidad para explotar los recursos naturales del nuevo mundo.

La explicación de la “Gran Divergencia” de Pomeranz ha sido cuestionada por Landes (2006) y Ricardo Duchesne (2006), que vuelven a la argumentación tradicional de que en algún momento de la era medieval y los inicios de la edad moderna, Europa emprendió una senda política y económica que la separó de otras regiones. La cuestión, para estos autores, no reside tanto en plantear si, en estas épocas, Europa estaba más avanzada que Asia en términos de rendimiento económico, capacidad tecnológica o nivel de vida, cuanto en demostrar que, a partir del siglo XII, inició un proceso acumulativo de innovación e invención que generó una forma única de desarrollo. Tanto Landes (2006) como McCloskey (2010) apuntan al cambio cultural y al desplazamiento de las creencias en los siglos XVII y XVIII, como factores decisivos que alentaron la iniciativa empresarial y facilitaron la revolución industrial en Inglaterra (Vries, 2001; Guiso et al., 2015).

Como puede observarse, la controversia acerca de la bifurcación entre las trayectorias económicas de Europa Occidental y Oriente persiste y atañe tanto al momento en que se produce cuanto a sus causas (Dobado el alt., 2013). Clark (2007) retoma la idea de la excepcionalidad de Europa para impugnar el razonamiento de Pomeranz, combinando una explicación culturalista -los valores compatibles con el crecimiento y el desarrollo económico- con la genética -la transmisión intergeneracional de estos valores-. En su trabajo minimiza la influencia de las instituciones, los avances tecnológicos y la economía ligada al carbón sobre la divergencia y apela a una explicación de corte maltusiano para explicarla. Clark muestra que la economía inglesa se encontraba encerrada en una trampa maltusiana de la que pudo escapar gracias a la Revolución industrial, que se produjo cuando la eficiencia de la producción superó al crecimiento de la población. Hasta entonces, sostiene, los avances técnicos no producían riqueza sino gente que consumía el excedente generado por el avance técnico. Clark sugiere que el cambio en los valores y la conducta de la clase media, la mayor resistencia a la enfermedad y el éxito reproductivo la clase rica inglesa fueron decisivos para salir de la trampa y distanciarse de economías como China o Japón.

Por su parte, Diamond (1997) había apelado a la geografía ambiental para explicar las diferentes trayectorias de las sociedades humanas. El autor asocia el medio natural a las instituciones “saludables” (imperio de la ley, garantía de la propiedad privada y respeto a los contratos) que permiten el incremento de los recursos y, por ende, el de la población. Mediante el desarrollo tecnológico -armas, acero- una sociedad vencer a sus enemigos en el dominio de los recursos naturales; el otro elemento clave a superar son los gérmenes, una consecuencia del incremento de población en un espacio cada vez más reducido, y de la práctica ganadera. La mayor inmunidad a las enfermedades y la mayor supervivencia de los ricos que derivó en una movilidad social descendente explican, según Diamond, la superioridad de los europeos sobre otras naciones. Coincidiendo con la explicación tradicional del “excepcionalismo europeo”, Morris (2010) defiende la hipótesis de que la gran divergencia se produjo con anterioridad a la Revolución industrial mediante un Índice de Desarrollo social, construido a partir de variables como la disponibilidad de combustibles fósiles, el nivel de urbanización, el grado de alfabetización y la eficacia bélica en Oriente y Occidente.

Gunder Frank, que celebró efusivamente la aparición de la obra de Pomeranz (Frank, 2001), había cuestionado con anterioridad las tesis del orientalismo afroasiático y de la excepcionalidad europea, argumentando que el desarrollo económico afroasiático y sus instituciones habían sido durante siglos superiores a los europeos y que los estudios comparativos no tenían en cuenta el sistema económico mundial. En *ReOrient*, Frank (1998) ponía en tela de juicio tanto la “supuesta” excepcionalidad europea cuanto la tesis de la discontinuidad sustentada en la ruptura con el pasado que habría supuesto la fecha de 1500, e incluso la metodología utilizada por el análisis histórico comparativo. Frank planteaba que los análisis comparativos entre sociedades “occidentales” y “orientales” estaban viciados desde la raíz, porque la elección de factores a

comparar no se hacía desde un análisis más amplio del sistema/economía mundial; y que nociones como “desarrollo” o “modernización” eran categorías “vacías”, porque partían de la idea de excepcionalidad europea. A partir de la hipótesis de que el ascenso de Occidente debió ocurrir dentro de la economía mundial, Frank defiende la necesidad de repensar la historia desde una perspectiva económico/sistémica mundial y una teoría mucho más global y holística que ponga de manifiesto que la decadencia de Oriente precedió al ascenso de Occidente, la naturaleza de sus relaciones y explique las causas del viraje económico/sistémico mundial. En su estudio, Frank apelaba a los historiadores a que desarrollaran la teoría de ciclos, “todavía bastante en el limbo”, en el marco de una economía/sistema de alcance mundial. En la actualidad, se están realizando importantes contribuciones al desarrollo de modelos matemáticos de ciclos sociodemográficos a largo plazo por parte de autores como Sergey Nefedov, Peter Turchin, Andrey Korotayev o Sergey Malkov. Los modelos de Nefedov centrados en las catástrofes maltusianas en sistemas agrarios complejos y los trabajos de Andrey Korotayev y Serguey Tsirel usando técnicas econométricas modernas basadas en el análisis espectral sobre los ciclos Juglar en el conjunto de la economía mundial son un ejemplo de estos últimos desarrollos.

Apoyándose en los últimos trabajos sobre la contabilidad nacional en perspectiva histórica, Bruce M. S. Campbell (2014) y Stephen Broadberry (2013) han escrito recientemente sobre las pautas históricas del desarrollo y el subdesarrollo y sobre los orígenes y persistencia de la Gran Divergencia. Para este último, los choques clave fueron la peste negra y las nuevas rutas comerciales que se abrieron desde Europa a Asia y América a finales del siglo XV; y entre los factores estructurales fundamentales, destaca la naturaleza de las instituciones del Estado.

El debate sobre el proceso que llevó a Europa Occidental a convertirse en hegemónica y a distanciarse, económica y socialmente, con respecto a otras regiones, se ha ampliado recientemente con la incorporación de un nuevo “rompecabezas”: la cuestión, apenas estudiada, de la divergencia entre Occidente y Oriente Medio. La “larga divergencia” del mundo islámico con respecto a Europa Occidental se ha convertido en un subtema de la cuestión principal de la “Gran Divergencia” (Barquín, 2012). En esta nueva orientación, el análisis se aparta del enfoque principal en que no busca las causas del crecimiento, sino las del estancamiento institucional y el subdesarrollo, centrando su atención en el particular sistema institucional que constituye el sistema jurídico, y en su influencia sobre la acumulación de riqueza para fines productivos, y proponiendo una teoría del cambio institucional asociado a la inexistencia de demanda de innovación organizacional.

Hasta ahora, las explicaciones convencionales del declive económico de Oriente Medio enfatizaban en los factores culturales y religiosos, mediante una visión esencialista que focalizaba el análisis en el carácter tradicionalista de la civilización islámica, incompatible con el desarrollo económico, como sugería la teoría de la modernización. Por su parte, la teoría económica islámica atribuía el origen del subdesarrollo de Oriente Medio a que las prácticas económicas musulmanas se apartaron de las directrices de las enseñanzas del Islam (Pryor, 1985). Esta cuestión remite al debate sobre la relación entre la religión, el cambio institucional y el crecimiento económico moderno, de especial relevancia en sociedades como las de Oriente Medio, donde no existe una separación clara entre la religión y la política y la legitimidad de las autoridades políticas deriva de las autoridades religiosas (Platteau, 2006; Kuran, 2007; Rubin, 2011). Otros, en fin, encuentran la causa del subdesarrollo de Oriente Medio en la influencia extranjera y, en particular, en los estados colonialistas europeos, subrayando las distorsiones que causa el poder de las economías desarrolladas sobre la política económica de los países en desarrollo (Griffin, 1989; El Ghazali, 1988).

La más reciente literatura sobre la “larga divergencia” se aleja de los enfoques esencialistas y se muestra muy crítica con las tesis dependencistas. En esta línea de investigación, uno de los pioneros, el economista y sociólogo Timur Kuran ha vuelto a visitar el “viejo puzzle” del subdesarrollo en el mundo islámico (Kuran, 1997), planteando el rompecabezas de la “larga divergencia” del imperio otomano con respecto a Europa occidental en los siguientes términos: por qué el complejo de instituciones económicas clásicas inherentes al Islam, claramente compatibles con el éxito económico en el contexto de la economía medieval, fracasó a la hora de asumir las transformaciones necesarias para hacer a Oriente Medio más competitivo a escala mundial. Para resolverlo compara la trayectoria seguida por las instituciones y las prácticas

económicas del Oriente Medio islámico, en particular del Imperio Otomano, con la de instituciones análogas de lugares como el norte de Italia, Francia, Inglaterra y los Países Bajos, desde el surgimiento del Islam hasta la actualidad. Kuran asocia el crecimiento económico moderno a la innovación organizativa que resulta de las transformaciones institucionales, y parte de la hipótesis de que Oriente Medio se rezagó con respecto a Occidente porque adoptó tardíamente instrumentos clave de la economía moderna tales como la legislación y las formas organizativas que favorecieron la movilización de los recursos productivos a gran escala, mediante sociedades privadas perdurables en el tiempo y en un marco de intercambio impersonal. Así, subraya, mientras que Occidente transitaba gradualmente a estructuras institucionales y organizativas más avanzadas desde el punto de vista comercial y financiero, en Oriente Medio se estancaban dichas estructuras (Kuran, 2003, 2008, 2009, 2011).

A lo largo de sus investigaciones tendentes a resolver el dilema de por qué las instituciones que se desarrollaron en el imperio otomano obstaculizaron la formación de capital y el desarrollo económico incide en un aspecto clave de la Nueva Economía Institucional que, en palabras de North (2005), sigue constituyendo la frontera de la investigación histórica, a saber, el paso del intercambio personal al impersonal. Por un lado, sostiene que mientras que Europa Occidental resolvió el tránsito del intercambio personal al intercambio impersonal, Oriente Medio siguió anclado en el intercambio personal; y, por otro, que la falta de complejidad de las empresas comerciales de Oriente Medio frente a las occidentales, desde el siglo X hasta la era industrial, y la persistencia del intercambio personal no hizo necesaria la necesidad de transformaciones institucionales esenciales para modernizar la economía.

3.1. Islam y subdesarrollo: las raíces legales del estancamiento económico en Oriente Medio

Identificar los obstáculos a la modernización económica de Oriente Medio implica estudiar las instituciones que determinan los incentivos o desincentivos en la actividad económica. En este sentido, Kuran sostiene que el Imperio Otomano, como todos los imperios musulmanes anteriores, fracasó a la hora de producir instituciones clave para la modernización de la economía, en particular instituciones que limitaran el poder gubernamental, lo que se manifestaba en impuestos arbitrarios y en derechos de propiedad privada muy débiles (Kuran, 2003, 2004).

Para explicar las fuentes del fracaso, Kuran centra su explicación en el determinante papel de la ley islámica, en concreto en las instituciones que, a su juicio, fueron decisivas para llevar a Oriente Medio al estancamiento institucional y al subdesarrollo económico, tales como las disposiciones coránicas en materia de sucesiones, la permisividad hacia la poligamia, la prohibición de la *riba*, o intereses sobre los préstamos en dinero, la prohibición de la apostasía, la ausencia del concepto de empresa y el derecho a la elección de la ley aplicable para los no musulmanes. A éstas añade otras instituciones clave, surgidas pasadas unas décadas del nacimiento del Islam, como el derecho contractual islámico, el *waqf*, el sistema judicial islámico, y las capitulaciones que los gobernantes musulmanes comenzaron a aplicar a los comerciantes extranjeros al principio del segundo milenio (Kuran, 2011, 2013).

Kuran intenta explicar el despegue de Occidente y el estancamiento de Oriente Medio, distinguiendo entre ventajas estáticas y dinámicas. Así, argumenta que desde el principio de la existencia del Islam hasta mediados del siglo XV, en Oriente Medio se desarrolló una legislación contractual bastante sofisticada para la época, con instituciones mercantiles y financieras muy flexibles, sin que la región presentara una desventaja institucional con respecto a Europa. Esta combinación de instituciones proporcionó ventajas estáticas a las regiones donde estaban implantadas, y la legislación societaria solucionó el problema de la cooperación entre personas no afines. Pero desde el punto de vista dinámico, la falta de adaptación de estas instituciones coartó la creación de nuevas estructuras organizativas e impidió la aparición del comercio privado. Kuran subraya que durante la época medieval, los tipos asociativos utilizados por las potencias marítimas italianas más comunes eran la *commenda* y la *societas maris*, muy similares a las sociedades que realizaban la actividad comercial en el Oriente Medio pre-moderno. El derecho societario islámico regulaba las relaciones entre comerciantes activos e inversores pasivos, mediante la *mudāraba* -el capital de la sociedad era proporcionado enteramente por uno o más

inversores que no tenían responsabilidad alguna sobre la gestión del negocio- o a través de la *mushāraka* -el comerciante aportaba el capital a la sociedad- (Kuran, 2011, 2013).

El problema, aduce, surgió con el paso del intercambio personal al intercambio impersonal. La *Sharia* contenía una serie de elementos, irrelevantes en sistemas comerciales sencillos, pero graves cuando el comercio se hacía más complejo. Entre otros, Kuran se refiere a la ley islámica de la herencia, que favorecía la igualdad en la distribución de las fincas, pero impedía la preservación y transmisión de grandes fortunas a través de generaciones. Tal división de riqueza desalentaba la acumulación, problema que se agravaba con la permisividad de la poligamia, que fragmentaba los activos de los ricos comerciantes con múltiples esposas e hijos. La fragmentación del patrimonio de los comerciantes prósperos impidió que las empresas crecieran e introdujeran innovaciones organizativas clave de cara a la competencia (Kuran, 2013).

Otro aspecto negativo, subraya, era que la ley islámica no reconocía la empresa, porque era hostil a la personalidad jurídica de una entidad sin cuerpo que pudiera ser castigado, ni alma que pudiera ser condenada. La ley de contratos limitaba la continuidad de las empresas, porque la muerte de un socio implicaba liquidar la sociedad, a petición de uno cualquiera de los socios, sin que los herederos del fallecido le sucedieran en sus derechos y obligaciones. La continuidad de la sociedad exigía formalizar una nueva relación contractual, lo que dificultaba la creación de grandes empresas y duraderas en el tiempo, reduciendo su eficiencia e impidiéndoles aprovechar las innovaciones tecnológicas. Las dificultades para crear una gran empresa y preservarla en el futuro tampoco favorecieron el desarrollo de instituciones comerciales más complejas para gestionarla.

La única manera de preservar una gran fortuna a través de generaciones era convertirla en bienes raíces y luego fundar un *waqf*, lo que constituyó un gran obstáculo para el surgimiento de la sociedad moderna en Oriente Medio. El funcionamiento del *waqf*, en su origen creado como institución religiosa y asistencial, estaba sujeto a las prescripciones establecidas en el documento de fundación, lo que dificultaba su adaptación a las cambiantes condiciones del mercado. El *waqf* era funcional en una sociedad pre-industrializada, pero carecía de dinamismo en una sociedad moderna ya que, a diferencia de las corporaciones occidentales, era económicamente ineficiente debido a su perpetuidad, su inflexibilidad y a la ausencia de personalidad jurídica propia (Kuran, 2005). En Oriente Medio, en fin, no se produjo una demanda de innovación organizativa del tipo de las producidas en Europa, lo que obstaculizó el surgimiento de iniciativas para el desarrollo de formas organizativas compatibles con las operaciones comerciales a gran escala y a largo plazo (Kuran, 2011).

En paralelo al estancamiento organizativo de Oriente Medio, Europa lideraba un proceso de modernización económica. El desgaste de la *commenda*, a partir del año 1000, creó el marco idóneo para el desarrollo de sociedades de más envergadura, alcance y duración. El efecto conjunto de estos cambios institucionales fue que las sociedades mercantiles de más tamaño y con un carácter más duradero desempeñaron un papel cada vez más importante en la actividad económica de Europa y de otras regiones del mundo. La innovación organizativa, por tanto, fue clave en la superación de los obstáculos al crecimiento por parte de las sociedades mercantiles occidentales. Éstas desarrollaron un sistema contable sofisticado para controlar los ingresos y facilitar la coordinación; aparecieron manuales de aritmética comercial para facilitar la supervisión de los negocios a inversores y comerciantes; se crearon los mercados de valores, que facilitaron la obtención de capital; apareció la prensa mercantil que redujo el coste de la información. A la postre, el comercio se convirtió en una actividad cada vez más impersonal y el intercambio entre desconocidos se hizo práctica habitual (Kuran, 2011).

Otro aspecto a destacar, según Kuran, es el referente a la expansión comercial de Europa durante los siglos XII y XIII y sus implicaciones para Oriente Medio. En el siglo XVIII, la revolución de los modelos organizativos en Occidente generó un crecimiento enorme del comercio a nivel mundial, incluyendo el flujo comercial entre Oriente Medio y Europa Occidental. El mayor flujo comercial entre ambas regiones generaba dos problemas adicionales. En primer lugar, un problema común a todos los estados modernos, el de reducir las incertidumbres contractuales que genera el comercio transnacional, derivadas de la heterogeneidad de las leyes nacionales, y de la predisposición de los tribunales nacionales a favor de los intereses locales. En segundo lugar, el de reducir las diferencias en los logros económicos entre comunidades diferentes origi-

nadas por los distintos ordenamientos jurídicos que regulan su actividad comercial, como se pone de manifiesto comparando los derechos legales de los que disfrutaron los musulmanes de Oriente Medio con los de la “gente de la *dhimma*” o “pueblos del Libro”, como eran conocidos los judíos y cristianos (Kuran, 2011, 2013).

La expansión del comercio entre Europa Occidental y Oriente Medio se inició durante el siglo XVII, en gran medida, por iniciativa de los comerciantes occidentales que establecieron colonias comerciales en los grandes centros de comercio del Mediterráneo y en algunas ciudades del interior, con cónsules que reunían y difundían información sobre las condiciones del mercado, las oportunidades de inversión y la reputación de los comerciantes. Además, estos comerciantes desarrollaron su actividad amparados por unos tratados comerciales llamados capitulaciones, que les permitieron acogerse a las instituciones que transfirieron de sus países de origen, lo que aumentó la eficiencia en sus tratos comerciales. Entre otros privilegios contaron con sus propios tribunales, el uso de nuevos métodos de financiación y modelos organizativos y la regulación de sus patrimonios según la legislación europea (Kuran, 2011).

Al llegar al siglo XVIII, numerosos miembros de las minorías religiosas en países musulmanes, “la gente de la *dhimma*”, experimentaron un auge económico a expensas de los musulmanes porque sus miembros tenían los mismos derechos fiscales, judiciales, financieros, comerciales y personales de los que venían disfrutando los occidentales en Oriente Medio bajo las capitulaciones. Bajo el sistema islámico de gobierno, los súbditos no musulmanes podían ejercer su actividad comercial fuera del ámbito de la jurisdicción islámica y, no habiendo musulmanes implicados, pedir la resolución del conflicto en cuestión a tribunales autónomos. La “gente de la *dhimma*”, desde el nacimiento del Islam hasta las reformas del siglo XIX, disfrutó de un derecho fundamental del que no gozaron los musulmanes, el de elegir la ley aplicable, excepto en lo concerniente al ámbito penal que era competencia exclusiva de los tribunales islámicos. Mientras la economía moderna cobraba forma en Europa Occidental, la ley islámica, al limitar este derecho a elegir la ley aplicable en asuntos mercantiles y financieros a los no musulmanes e impedirlo a los musulmanes, permitió que los primeros pudieran hacer tratos comerciales bajo el ordenamiento jurídico occidental, al menos entre occidentales, y contribuyó a aumentar la divergencia económica entre ambas comunidades. La implantación de pluralismo legal simétrico se hubiera traducido en la existencia del mismo derecho de desplazarse de una jurisdicción a otra, para todos. Sin embargo, el pluralismo jurídico islámico era asimétrico, lo que implicaba la existencia de más opciones legales a favor de unas comunidades que de otras. Si el Islam hubiera proporcionado las mismas opciones legales a todos los grupos, las presiones competitivas habrían hecho que la ley islámica fuese más receptiva a integrarse en la economía mundial en continuo desarrollo.

En definitiva, la elección de ley aplicable otorgó a cristianos y judíos una gran ventaja en el momento en que Occidente estaba desarrollando la infraestructura legal necesaria para el tránsito a la economía moderna. Las citadas minorías comenzaron a desarrollarse económicamente debido a que adoptaron métodos empresariales occidentales, constituyeron alianzas económicas con occidentales y sometieron sus conflictos a tribunales occidentales. El derecho de elección de ley aplicable permitió a la “gente de la *dhimma*” liquidar su patrimonio de acuerdo a sus propias leyes sucesorias y a desarrollar nuevos tipos de organización comercial como sociedades más complejas e incluso a desarrollar el concepto de empresa comercial. Por el contrario, los musulmanes, a los que tradicionalmente se les impidió elegir la ley aplicable, no pudieron beneficiarse de las instituciones modernas. El ascenso económico de las minorías religiosas de Oriente Medio y la inherente pérdida de rendimiento económico relativo de los musulmanes, constituyen una de las transformaciones sociales resultantes de la era moderna (Kuran, 2011, 2013).

Como se ha subrayado a lo largo del texto, el intercambio impersonal, característico de las relaciones económicas modernas, precisaba de un marco institucional diferente al del intercambio personal. El desarrollo de empresas de gran escala, tales como sociedades anónimas con acciones transferibles y las empresas bancarias, dependía de documentos y registros, y la práctica jurídica islámica no reconoció el valor probatorio de los documentos escritos, lo que impidió el incremento de los instrumentos financieros y el de las corporaciones. La persistencia hasta el

siglo XIX de los contratos verbales y de la resolución de conflictos basada en los testimonios orales contribuyó al estancamiento de la infraestructura comercial de Oriente Medio.

En comunidades acostumbradas al intercambio personal, como el Oriente Medio premoderno, el juramento tenía un gran valor. Los contratos escritos proporcionan justicia e imparcialidad en aquellos lugares en que los mecanismos de aplicabilidad de la ley basados en las relaciones personales son poco efectivos. Los extranjeros desconfiaban de la credibilidad de los contratos porque los tribunales islámicos basaban la carga de la prueba en el testimonio oral y recelaban de los documentos probatorios, porque podían ser falsos y sujetos a interpretaciones erróneas. En el Estambul del siglo XVII, un contrato escrito era raramente aceptado como prueba legal, salvo que se demostrara su autenticidad ante el tribunal. Las capitulaciones también les dieron cobertura legal en los tribunales locales contra las reclamaciones indocumentadas, privilegios que les eran negados a los comerciantes locales. Este reemplazo de los procedimientos de resolución de litigios característicos de las transacciones económicas personales las volvió más impersonales, a la vez que los tribunales islámicos seguían resolviendo los litigios mercantiles atendiendo a testimonios orales (Kuran, 2011).

3.2. La necesidad de ampliar el análisis más allá de la “Ley islámica importa”

Si los historiadores económicos sostienen que el ascenso de Europa es el resultado de múltiples procesos acumulativos y factores que se refuerzan mutuamente, es arriesgado explicar el declive económico y el subdesarrollo de Oriente Medio apelando a la relación entre el legado de la ley islámica y el estancamiento institucional. El problema principal de esta línea de argumentación es que reduce el problema de la divergencia a una sola causa. Si se asume que el complejo institucional es el resultado de un proceso histórico, analizarlo obliga a tener en cuenta las interrelaciones entre las instituciones, formales e informales, y las organizaciones (Aoki, 2001). El análisis institucional histórico y comparativo hace hincapié en un enfoque específico de contexto para el estudio de las instituciones, y las investigaciones de Kuran proporcionan el contexto de la aparición y persistencia de las leyes islámicas que rigen el comercio, elemento clave del análisis, pero ignoran el contexto político y social más amplio y, además, circunscriben la narrativa al Imperio Otomano en Oriente Medio. De otro lado, al identificar determinados aspectos de la ley islámica relacionados con la actividad comercial con frenos al desarrollo económico a largo plazo, el análisis incurre en una versión refinada y modificada del argumento cultural de que el Islam es contrario al desarrollo, y en una visión matizada de la muy cuestionada tesis de que “la Ley importa” o teoría de los orígenes legales (Lamoreaux y Rosenthal, 2004; Malik, 2012).

Otro aspecto discutible es el referente a la comparación entre la carencia de un poder político en Europa con el poder omnímodo de los otomanos (Vries, 2002; Pavel, 2012), para relacionar positivamente debilidad de la autoridad estatal con evolución de la empresa y aumento de la eficiencia organizativa, y restricción de la arbitrariedad del estado en Europa. El Imperio otomano, como una entidad centralizada y monolítica, no habría generado los beneficios económicos y políticos del “sistema descentralizado y competitivo de Estados” que ofrecía Europa.

Al relacionar las trayectorias institucionales con la distribución del poder político, se argumenta que el escaso poder político de los comerciantes redundó en la aplicación sistemática y prolongada en el tiempo de políticas antimercantilistas por parte de los gobiernos de Oriente Medio. Esta observación es consistente con una influyente literatura que subraya que las instituciones no son neutrales ni tienen como único fin promover el desarrollo de la sociedad, porque los actores con más poder intentan incidir en su diseño para beneficiarse. Las instituciones económicas determinan los incentivos y desincentivos y modulan los resultados económicos, beneficiando o perjudicando a diferentes grupos e individuos, lo que produce conflictos en términos de elección social, resueltos a favor de los grupos con mayor poder político (Acemoglu et al., 2005). Sin embargo, en las investigaciones sobre la “larga divergencia” no se profundiza en esta línea.

Plantear el desarrollo o subdesarrollo en términos de impedimentos legales y ausencia de innovación organizacional en el ámbito del comercio tampoco es correcto. Como señala Adelman (2000), el desarrollo económico es un proceso dinámico y multifacético, que exige cambios predecibles en las instituciones y en las políticas a lo largo del tiempo. El contraste entre las prácticas económicas llevadas a cabo en Europa y el Imperio Otomano se aprecia de forma ma-

nifiesta, precisamente, en el ámbito del comercio. La historia de las organizaciones empresariales europeas refleja que la sociedad anónima, las corporaciones, las sociedades mercantiles marítimas y las empresas financieras eran la respuesta a las condiciones políticas y económicas específicas en Europa. Las instituciones económicas eran el resultado de muchos otros factores, tales como los descubrimientos científicos, el uso de las máquinas, y mejoras en las técnicas de producción y los cambios en la composición de los cultivos, las invenciones, los nuevos mercados abiertos por el descubrimiento del nuevo mundo y el establecimiento de colonias, en su doble vertiente de fuente de materias primas y mercado para la venta de productos terminados, y las nuevas rutas marítimas del comercio europeo.

Durante mucho tiempo, Oriente Medio se benefició de su ubicación geográfica que lo colocó en el centro de las rutas comerciales terrestres del mundo, pero el desarrollo de rutas comerciales alternativas y baratas que evitaron la región le hicieron perder su ventaja comercial. Con la caída de Constantinopla y el descubrimiento del Cabo de Buena Esperanza, las rutas comerciales terrestres fueron reemplazadas por las rutas marítimas y el comercio se desplazó del Mediterráneo al Atlántico, con la consiguiente pérdida de ventaja económica. El Imperio Otomano perdió en el comercio de larga distancia y el estancamiento de la economía no generó ninguna necesidad de corporaciones modernas (Malik, 2012).

Los gobiernos occidentales alentaron y protegieron el comercio exterior, mediante la legislación y la creación de monopolios comerciales. La protección proporcionada por el gobierno para la industria y el comercio exterior y las capitulaciones con los gobiernos musulmanes proporcionaron un fuerte apoyo al mercantilismo. Por el contrario, algunos gobernantes musulmanes monopolizaron el comercio con efectos muy negativos para los comerciantes privados (Azim, 2012). El Estado otomano no alentaba la producción de excedentes, frenó la exploración marítima y con ella la industria de la construcción naval. Mientras Europa avanzaba en el comercio, la ciencia y la tecnología, los gobiernos de Oriente Medio desatendieron el desarrollo y modernización de la agricultura, la industria y el comercio. Los otomanos se contentaban con el botín de guerra, los impuestos y las remesas del resto de Oriente Medio, sin preocuparse por modernizar sus instituciones económicas (Çizakça, 2012).

Como escribió de forma gráfica Jones (2003), mientras que Europa “navegó en su revolución comercial”, los otomanos “fueron confinados a la tierra”. Las élites gobernantes en el Medio Oriente vivían de los ingresos generados por la tierra y no participaron en el comercio. Bajo los otomanos, a diferencia de Europa Occidental, los comerciantes no gozaron de oportunidades ni de incentivos para la innovación, porque los gobernantes otomanos desalentaban la formación de organizaciones empresariales, temerosos de que desafiaran su poder. Para frustrar cualquier poder político o económico que pudiera suponer una amenaza se confiscaban los bienes de productores y comerciantes privados ricos. La causa de la pérdida de poder económico y político de los comerciantes residió en estas políticas, más que en el sistema de herencia.

4. Reflexiones finales

La historiografía más reciente sobre la explicación de las causas de la riqueza y de la pobreza de las naciones incide en que las instituciones son fundamentales para los resultados económicos, sociales y políticos. El pensamiento “institucionalista” resuelve la incógnita del desarrollo enfatizando la sólida vinculación entre crecimiento y marco institucional. En este artículo se ha ofrecido una visión panorámica de las principales aportaciones de la literatura neo-institucionalista a la explicación del “milagro” europeo y a la “divergencia” entre Europa y las demás regiones.

También se han recogido las principales argumentaciones de la nueva historiografía sobre el crecimiento y la divergencia, que ponen en cuestión el supuesto de que las economías europeas experimentaron un desempeño excepcional en los siglos previos a la Revolución Industrial y enfatizan, en cambio, el carácter abrupto y tardío de la divergencia en sus trayectorias de desarrollo. La literatura sobre la “Gran Divergencia” cuestiona la interpretación institucionalista del milagro europeo, centrada en el perfeccionamiento progresivo de las instituciones económicas y políticas y el desarrollo gradual de mercados más eficientes, y añade nuevos elementos explicativos sobre las causas del auge o el declive económicos. En este sentido, las explicaciones plau-

sibles para la divergencia en el desarrollo son múltiples. Se reafirma la importancia de la intervención estatal, de su capacidad tanto para producir bienes públicos como para promover una inserción ventajosa de las economías locales en los mercados mundiales. En este sentido, se argumenta que la expansión ultramarina de Europa no fue sólo expresión de su dinamismo mercantil, y que la violencia constante en el seno de un sistema interestatal fuertemente competitivo impulsó un tipo de estado activista y agresivo en el escenario internacional. En este contexto de competencia interestatal, de expansión en el extranjero y de aumento del comercio a larga distancia, las empresas europeas generaron nuevas formas organizativas y mecanismos de financiación.

En los últimos años, en el seno de la literatura sobre la “larga divergencia” se ha ampliado el debate, al replantearse los viejos problemas con el aparato analítico de la nueva economía institucional y añadir Oriente Medio a la narrativa histórica. Las investigaciones de Kuran, siendo controvertidas, representan una excelente contribución a la comprensión de su historia económica y del funcionamiento de sus instituciones comerciales y sus consecuencias dinámicas, y proporcionan un buen marco general para futuras investigaciones sobre la región. Ahora bien, pese a la magnífica descripción de la base legal de las prácticas económicas durante un milenio, su énfasis en la idea de que la ley islámica fue la principal causa del estancamiento institucional y del atraso económico, le impide describir acabadamente la naturaleza social e histórica de las sociedades y civilizaciones que operaban bajo la ley islámica.

La ampliación de la problemática de la divergencia con la incorporación de Oriente Medio, si bien añade más elementos explicativos para conocer las causas del estancamiento institucional y el subdesarrollo, al circunscribir el relato al Imperio Otomano en el Medio Oriente, y relacionar estos elementos a una sola causa, el sistema legal, concretamente, algunos aspectos de la ley islámica contrarios a la acumulación de capital y la modernización organizativa, limita el alcance de tales explicaciones.

Frente a las distinciones más recientes en materia de instituciones, de dudosa virtualidad explicativa, con la propuesta conceptual de instituciones generalizadas y particularizadas se puede abordar mejor la problemática de las capitulaciones y de los sistemas legales asimétricos. Los privilegios otorgados a los comerciantes occidentales mediante estos tratados y la posibilidad de elección de la ley por parte de la “gente de la *dhimma*” son un claro ejemplo de instituciones particularizadas, que profundizaban, desde su implantación, en la divergencia económica entre las distintas comunidades.

5. Bibliografía

- Azim Islahi, Abdul. 2012. The long divergence: how Islamic law held back the Middle East by Timur Kuran, *JKAU: Islamic Econ.*, vol. 25 (2), 253-261.
- Acemoglu, Daron; Johnson, Simon y Robinson, James A. 2001. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation, *American Economic Review*, vol. 91 (5), 1369-1401.
- 2005. The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth, *American Economic Review*, vol. 95 (3), 546-579.
- Acemoglu, Daron y Robinson, James A. 2012. *Why Nations fail*. New York, Crown Publishers.
- Adelman, Irma. 2000. Fallacies in Development Theory and Their Implications for Policy. En Meier, Gerald M., and Stiglitz, Joseph E. (eds.), *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*. New York, Oxford University Press, 103-134.
- Alonso, José Antonio. 2007. Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente, *Revista de la CEPAL*, 93, 63-84.
- 2011. Colonisation, Institutions and Development: New Evidence, *Journal of Development Studies*, vol. 47 (7), 937-958.
- Aoki, Masahiko. 2001. Towards a Comparative Institutional Analysis: Motivations and Some Tentative Theorizing, *The Japanese Economic Review*, vol. 47 (1), 1-19.
- Banaji, Jairus. 2007. Islam, the Mediterranean and the Rise of Capitalism, *Historical Materialism*, vol. XV (1), 47-74
- Barquín Gil, Rafael. 2012. Reseña a “Timur Kuran: The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East”, *Investigaciones de Historia Económica*, vol. 8 (1), 57-58.

- Bates, Robert H. 2001. *Prosperity and Violence*, New York, W. W. Norton.
- Black, Antony. 2012. Review to “Kuran, Timur. The Long Divergence: How Islamic Law held back the Middle East”, *Journal of Early Modern History*, 16, 81-94
- Broadberry, Stephen. 2013. Accounting for the Great Divergence, *Economic History Working Papers* 184.
- Campbell, Bruce M. S. 2014. Decline, stagnation, stability and growth: the experience of late-medieval Italy, Spain, England and Holland. En *Accounting for the Great Divergence*, The University of Warwick in Venice, 22-24, May.
- Casson, Mark C., della Giusta, Marina and Kambhampati, Uma S. 2010. Formal and Informal Institutions and Development, *World Development*, vol. 38 (2), 137–141.
- Centeno, Miguel Ángel. 2002. *Blood and Debt: War and the Nation-State in Latin America*. Pennsylvania, Pennsylvania State University Press.
- Chaney, Eric. 2011. Review Essay. Islamic Law, Institutions and Economic Development in the Islamic Middle East, *Development and change*, vol. 42 (6), 1465–1472.
- Çizakça, Murat. 2012. The Ottoman Government and Economic Life, 1453-1606. En Faroqhi, Suraiya y Fleet, Kate, *Cambridge History of Turkey*. Cambridge, Cambridge University Press, vol. II.
- Clark, Gregory. 2007. *A farewell to alms. A brief economic history of the world*. Princeton, Princeton University Press.
- Coşgel, Metin M. 2015. The political economy of institutional change: illustrations from the Ottoman Empire. En Durlauf, Steven N. and E. Blume, Lawrence (eds), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan.
- Coşgel, Metin, Rasha Ahmed, y Thomas Miceli. 2009. Law, State Power, and Taxation in Islamic History, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71, 704-717.
- Cox, Gary W. 2012. Was the Glorious Revolution a Constitutional Watershed? *The Journal of Economic History*, vol. 72 (3), pp 567-600.
- De la Croix, David; Doepke Matthias y Mokyr, Joel. 2016. Clans, Guilds, and Markets: Apprenticeship Institutions and Growth in the Pre-Industrial Economy, *Human Capital and Economic Opportunity Global Working Group*, Economics Research Center University of Chicago, Working Paper 2016-008.
- Diamond, Jared. 1997. *Guns, Germs, and Steel*. New York, W.W. Norton.
- Dincecco, Mark y Mauricio Prado. 2012. Warfare, Fiscal Capacity, and Performance, *Journal of Economic Growth*, vol. 17 (3), 171–203.
- Dixit, Avinash. 2009. Governance Institutions and Economic Activity, *American Economic Review*, vol. 99 (1), 5-24.
- Dobado, Rafael, García-Hiernaux, Alfredo, Guerrero, David E. 2013. West versus East: Early Globalization and the Great Divergence, Working Papers 2255-5471 DT CCEE-1308.
- Duchesne, Ricardo. 2006. Asia First? *Journal of The Historical Society*, vol. 6 (1), 69–91.
- Edwards, J. y Ogilvie, S. 2012. Contract enforcement, institutions and social capital: the Maghribi traders reappraised, *The Economic History Review*, vol. 65 (2), 421–444.
- El Ghazali, Abdel Hamid. 1994 [1988]. *Man is the Basis of the Islamic Strategy for Economic Development*. Yidda, Islamic Research and Training Institute of Islamic Development Bank.
- Epstein, Stephan R. 2000. *Freedom and Growth: The Rise of States and Markets in Europe, 1300-1750*. London, Routledge.
- Ferguson, Neill. 2012. *The Great Degeneration: How Institutions Decay and Economies Die*. N. York, Penguin Books.
- Findlay, Ronald y O'Rourke, Kevin H. 2007. Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium (Preface), *Institute for International Integration Studies*, IIS Discussion Paper 205.
- Gunder Frank, Andre. 1998. *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley, University of California Press.
- 2001. Review of The Great Divergence, *Journal of Asian Studies*, vol. 60 (1), 180-182.
- Greif, Avner. 1998. Historical and Comparative Institutional Analysis, *The American Economic Review*, vol. 88 (2), 80-84.

- 2002. Institutions and Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 158 (1), 168-204.
- 2006. *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge University Press.
- Greif, Avner; Milgrom Paul y Weingast, Barry. 1994. Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, *Journal of Political Economy*, vol. 102 (4), 745-76.
- Griffin, Keith. 1989. Pensamiento sobre el desarrollo. La visión más amplia, *Desarrollo*, 15, 3-5
- Guiso, Luigi; Sapienza, Paola y Zingales, Luigi. 2015. Corporate Culture, Societal Culture, and Institutions, *Chicago Booth Research Paper* 15-10.
- Haynes, Michael. 2009. History, markets, hierarchies and institutions, *Int. J. Management Concepts and Philosophy*, vol. 3 (3), 205-224.
- Helpman, Elhanan (ed.). 2008. *Institutions and Economic Performance*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hoppit, Julian. 2011. Compulsion, Compensation and Property Rights in Britain, 1688–1833, *Past and Present*, 210, 93–128.
- Ibáñez Rojo, Enrique. 2007. El debate sobre la “Gran Divergencia” y las bases institucionales del desarrollo económico, *Investigaciones de Historia Económica*, 7, 133-160.
- Jones, Eric L. 2003. *The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Karaman, K. Kivanç and Şevket Pamuk. 2011. Different Paths to the Modern State in Europe: The interaction between domestic political economy and interstate competition, *LEQS Paper*, 37/2011.
- Korotayev, Andrey y Tsirel, Serguey. 2010. A spectral analysis of world GDP dynamics: Kondratieff waves, Kuznets swings, Juglar and Kitchin cycles in global economic development, and the 2008-9 economic crisis, *Structure and Dynamics*, vol. 4 (1), 3-57.
- Kuran, Timur. 1997. Islam and underdevelopment: An old puzzle revisited, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 153, 41-71.
- 2003. The Islamic commercial crisis: institutional roots of economic underdevelopment in the Middle East, *Journal of Economic History*, 63, 414–446.
- 2004. Why the Middle East Is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation, *Journal of Economic Perspectives*, 18, 71-90.
- 2005. The absence of the corporation in Islamic law: origins and persistence”, *The American Journal of Comparative Law*, vol. 53 (4), 785-834.
- 2008. Sous-développement économique au Moyen-Orient : le rôle historique de la culture, des institutions et de la religion, *Afrique contemporaine*, 226, 31-54
- 2011. *The long divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton, Princeton University Press.
- 2013. The political consequences of Islam’s economic legacy, *Philosophy & Social Criticism*, Vol. 39 (4-5), 395-405.
- Lamoreaux, Naomi and Jean-Laurent Rosenthal. 2004. Legal Regime and Business’s Organizational Choice: A Comparison of France and the United States during the Mid-Nineteenth Century, *NBER Working paper*, 10288.
- Landes, David S. 2006. Why Europe and the West? Why Not China? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20 (2), 3–22.
- La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio y Shleifer, Andrei. 2008. The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, vol. 46 (2), 285-332.
- Lipsey, Richard G. 2009. Economic growth related to mutually interdependent institutions and technology, *Journal of Institutional Economics*, vol.5 (3), 259-288.
- López-Alves, Fernando. 2003. *La formación del Estado y la democracia en América Latina 1830-1910*. Bogotá, Norma.
- López Castellano, Fernando. 2010. Prosperidad y violencia. Economía política del desarrollo. Reseña a Robert H. Bates, *Revista de Economía Institucional*, vol.12 (22), 315-320.
- Malik, Adeel. 2012. Was Middle East’s economic descent a legal or political failure? Debating the Islamic Law Matters Thesis, *CSAE Working Paper WPS 2012/08*.

- McCloskey, Deirdre. 2009. The institution of Douglass North. Munich Personal RePEc Archive <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/21768>
- Milgrom, Paul; North, Douglass C. y Weingast, Barry. 1990. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the champagne fairs. *Economics and Politics*, 2, 1–23.
- Mokyr, Joel. 2003. The Riddle of <”The Great Divergence”: Intellectual and Economics Factors in the Growth of the West, *Historically Speaking*, vol. 5 (1), 2-6.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- 1993. Institutions and credible Commitment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149 (1), 11-23.
- 1995. The paradox of the West. En Davis, Richard W. (comp.), *The Origins of Modern Freedom in the West*. Stanford, Stanford University Press.
- 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, Princeton University Press.
- North, Douglass C., and Thomas Robert P. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge, Cambridge University Press.
- North, Douglass C. y Weingast, Barry. 1989. Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in 17th century England. *Journal of Economic History*, 49, 803–832.
- North, Douglass C.; Wallis, J.J. y Weingast, Barry R. 2009. *Violence and Social Orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge, Cambridge University Press.
- O’Brien, Patrick K. 2001a. Metanarratives in Global Histories of Material Progress, *The International History Review*, vol. 23 (2), 345-367.
- 2011b. The Nature and Historical Evolution of an Exceptional Fiscal State and its Possible Significance for the Precocious Commercialization and Industrialization of the British Economy from Cromwell to Nelson, *Economic History Review*, 64, 408-446.
- Ogilvie, Sheilagh. 2007. Whatever is, is right? Economic institutions in pre-industrial Europe, *Economic History Review*, vol. 60 (4), 649–684.
- Ogilvie, Sheilagh y Carus, A. W. 2014. Institutions and Economic Growth in Historical Perspective: Parts 1 & 2, *CESifo Working Paper*, 4862.
- Pamuk, Sevet. 2012. Political power and institutional change: lessons from the Middle East, *Economic History of Developing Regions*, 27, 41-56.
- Platteau, J.-P. 2006. Religion, politics, and development? lessons from Europe and the lands of Islam, *EUDN Working Paper*, 2006–11.
- Pomeranz, Kenneth. 2000. *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton, Princeton University Press.
- Pryor, Frederic L. 1985. The Islamic Economic System, *Journal of Comparative Economics*, 9, 197-223.
- Rosenthal, Jean-Laurent y R. Bin Wong. 2011. *Before and Beyond Divergence: The Politics of Economic Change in China and Europe*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Rubin, Jared. 2011. Institutions, the Rise of Commerce and the Persistence of Laws: Interest Restrictions in Islam and Christianity, *The Economic Journal*, vol.121 (557), 1310–1339.
- Tetlock, Philip; Lebow, Richard N. y Parker, Geoffrey (eds.). 2006. *Unmaking the West: “What If?” Scenarios that Rewrite World History*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Van Zanden, Jan Luiten; Buringh, Eltjo y Bosker, Maarten. 2012. The rise and decline of European parliaments, 1188–1789, *The Economic History Review*, vol. 65 (3), 835–861.
- Vries, Peer H.H. 2001. The Role of Culture and Institutions in Economic History. Can Economics Be of any Help?, *NEHA-Jaarboek*, 64, 28-60.
- 2002. Governing Growth: A Comparative Analysis of the Role of the State in the Rise of the West, *Journal of World History*, vol.13 (1), 67-138.
- Weingast, Barry. 1995. “The economic Role of Political Institutions”, *The Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 11 (1), pp.1–31.