

Avner Greif*

TEORÍA DE JUEGOS E HISTORIA DE LA EMPRESA**

El estudio de la evolución histórica de la organización empresarial ha estado durante mucho tiempo dominado por el concepto de organización como solución a los problemas de coordinación. La teoría de juegos ha permitido extender el análisis para considerar las organizaciones como respuestas a los problemas de cumplimiento de los contratos. Esta perspectiva, más amplia, permite un estudio de la organización empresarial, de su dinámica y, a la vez, de las interrelaciones con los aspectos contractuales, tecnológicos e institucionales de la sociedad de la que dicha organización forma parte. Para ilustrar las ventajas de este enfoque, el presente artículo analiza cómo la propia organización de las relaciones de intercambio se ha ido adecuando a la necesidad de hacer cumplir los contratos, cómo han ido respondiendo las distintas organizaciones a la ausencia o presencia de instituciones que fomentasen dicho cumplimiento, y cómo estas organizaciones constituían una parte integral de tales instituciones.

Palabras clave: teoría de juegos, historia económica, empresas, contratos, grupos, propiedad intelectual.
Clasificación JEL: C7, K12, L14, N43, N83, P14.

1. Introducción

Las fronteras de la historia de la empresa fueron establecidas por Chandler (e.g. 1977; 1990), quien revitalizó esta área del conocimiento estudiando la dicotomía entre mercados y jerarquías o, lo que es lo mismo, entre la coordinación de la actividad económica y la subsiguiente asignación de recursos mediante la mano invisible del mercado o la mano visible de los administradores. La historia de la empresa analiza, por tanto, los logros alcanzados por estos últimos a la hora de reorganizar la estructura interna de la empresa con el fin de

conseguir una mejor coordinación y asignación de los recursos¹.

Para Chandler la coordinación es el principal problema de organización que las empresas tienen que afrontar. Sin embargo, el cumplimiento de los contratos puede ser un problema organizativo igualmente importante, puesto que el intercambio es fundamental para cualquier actividad económica, tanto si se desarrolla en el mercado como entre empresas. Puesto que las relaciones de intercambio conllevan una separación temporal y/o geográfica entre el *quid* y el *quo* intercambiados, estas relaciones precisan de un mecanismo que garantice

* Department of Economics, Stanford University.

** GREIF, A.: «Game Theory and Business History». Traducción de Valentín Sanz Iglesias.

¹ Para una ampliación reciente e innovadora de este marco en el que se enfatiza la coordinación, véase LAMOREAUX, RAFF y TEMIN (2003).

el cumplimiento de las obligaciones contraídas, ya sean explícitas o implícitas. Se da porque se espera recibir. Sin estas expectativas, los individuos no realizarían intercambios que, de otro modo, habrían beneficiado a ambas partes. Por lo tanto, los intercambios necesitan de mecanismos que permitan a los individuos comprometerse con el cumplimiento fiel de los términos contractuales. Tales mecanismos alivian el problema fundamental del intercambio, porque facilitan que las partes contratantes sepan *ex ante* que va en el propio interés de todas ellas cumplir *ex post* las obligaciones establecidas en el contrato (Greif, 2000).

La economía institucional sostiene que las instituciones son los mecanismos principales que mitigan el problema fundamental del intercambio (North, 1981 y 1990). En particular, se ha afirmado que el cumplimiento de los contratos, necesario para que las transacciones tengan lugar, se fundamenta en las leyes y regulaciones establecidas y ejecutadas por el Estado. Sin embargo, a lo largo de la historia, la propia organización de las relaciones de intercambio ha sido parte esencial de los mecanismos que posibilitaron dichos intercambios. Por lo tanto, entender cómo estas relaciones se organizaban —dada la necesidad de hacer respetar los contratos—, cómo distintas organizaciones respondieron a la ausencia o presencia de instituciones que fomentasen dicho cumplimiento de los contratos y cómo las organizaciones constituían parte integrante de tales instituciones, es esencial en el estudio de la Historia de la Empresa (Greif, próxima publicación, capítulo 5).

Como explicaré a continuación, enfatizar los aspectos del cumplimiento de los contratos, en vez de los de coordinación, amplía notablemente el campo de acción de la Historia de la Empresa. Este enfoque nos permite examinar formas de organización empresarial aparentemente tan distintas como grupos, redes de empresas, comunidades autogobernadas, cámaras de compensación, bolsas y gremios desde una misma perspectiva. Asimismo, podemos analizar la organización empresarial y su dinámica histórica dentro del ámbito de sus interrelaciones con aspectos institucionales, contractua-

les y tecnológicos de la sociedad de la que dicha organización forma parte².

Para entender cómo las organizaciones son a la vez una respuesta al problema fundamental del intercambio y parte integrante de los mecanismos que permiten ese intercambio, necesitamos un marco analítico adecuado. Tal marco tiene que servirnos para conocer qué expectativas de comportamiento pueden prevalecer en un entorno determinado, así como las relaciones existentes entre esas expectativas, la organización empresarial y las formas contractuales. La teoría de juegos nos proporciona ese marco. Se trata de una teoría del comportamiento en situaciones en las que la mejor decisión de un individuo depende del comportamiento y de las expectativas de comportamiento de los demás. Al examinar tales situaciones estratégicas, la teoría de juegos impone una restricción intuitiva (la restricción de Nash) al comportamiento admisible o de «equilibrio». Esta restricción limita el comportamiento de cada jugador, de modo que su decisión sea la mejor siempre que sus expectativas sobre el comportamiento de los demás jugadores sean correctas. De esta manera, por ejemplo, podemos estudiar cómo la organización de las relaciones contractuales en un grupo puede constituir un sistema en el que la decisión óptima de cada miembro sea respetar sus obligaciones contractuales y seguir perteneciendo al grupo. En tal caso, hablaremos de sistemas de autocumplimiento, en oposición a los sistemas en los que el cumplimiento de los contratos viene impuesto desde fuera por un poder coercitivo.

Para examinar las interrelaciones entre la organización empresarial, los resultados económicos y el cumplimiento de contratos articularé mi trabajo en torno a tres casos que combinan la teoría de juegos con el análisis histórico. Conceptualmente, el primero prueba que la organización de las relaciones de intercambio respondieron, al menos en algunos casos, a la necesidad de ha-

² Para este *Análisis Comparativo e Histórico Institucional*, véase GREIF (1998; próxima publicación).

cer cumplir los contratos; el segundo analiza las soluciones alcanzadas por una organización en ausencia de instituciones que hicieran cumplir los contratos, y el tercero estudia la manera en que ciertas organizaciones formaban parte de tales instituciones.

Más concretamente, el primer caso examina cómo, en ausencia de instituciones legales que garantizaran el cumplimiento de los contratos, la organización de las relaciones comerciales en torno a un grupo cuyos miembros compartían unas determinadas creencias o expectativas sobre el comportamiento de cada uno de ellos —es decir, el contrato implícito que gobernaba sus relaciones—, permitió que los miembros del grupo comerciasen entre ellos e influyó sobre la elección de distintos contratos. El segundo caso estudia la manera en que determinadas organizaciones formaron parte integrante de las instituciones que permitieron a los gobernantes comprometerse creíblemente a respetar los derechos contractuales de los comerciantes extranjeros. El último caso analiza cómo la organización de las relaciones de intercambio permitió transacciones impersonales en situaciones donde el sistema legal era incapaz de hacer cumplir los contratos.

En conjunto, estos tres casos arrojan luz sobre algunos aspectos importantes de la relación entre la organización empresarial y los resultados económicos conseguidos durante la expansión comercial de la Baja Edad Media, que duró, aproximadamente, desde 1050 hasta 1350 (López, 1976). Fue durante esa época cuando el comercio a larga distancia se incrementó sustancialmente en el Mediterráneo, por lo menos en Europa, y cuando surgieron nuevas organizaciones y técnicas empresariales.

2. Grupos, relaciones de agencia y contratos

La expansión e integración de los mercados durante la Baja Edad Media se vio impulsada por la reducción de los costes en el comercio que conllevaba el empleo de *agentes* en ultramar: el uso de agentes ahorraba a los comerciantes el tiempo, las incomodidades y el riesgo de viajar

ellos mismos, permitiéndoles diversificar sus ventas. La contribución de las relaciones de agencia a la reducción de los costes del comercio y, en consecuencia, a la integración de los mercados se refleja en el hecho de que este tipo de relaciones está presente en las principales formas de asociación empresarial de la época³. Sin embargo, para que las relaciones de agencia promoviesen efectivamente la eficiencia económica era preciso que los agentes tuviesen control sobre el capital de los comerciantes en el extranjero, lo que posibilitaba que los primeros se apropiaran del capital perteneciente a los comerciantes o se comportaran de forma oportunista. Como afirma Cipolla (1992, página 201), un agente que comerciase utilizando el capital de otra persona: «podría haber desaparecido fácilmente con el capital, o trampear en negocios hechos en mercados lejanos donde ninguno de sus socios tenía posibilidad de controlarlo».

Hasta no hace mucho, la teoría económica no ofrecía ningún marco teórico dentro del cual se pudiesen investigar estos problemas contractuales. Así, algunos especialistas, como López (1976) y De Roover (1965), han restringido su análisis a las formas de asociación empresarial a través de las cuales se organizaba el comercio, asumiendo implícitamente que el sistema legal era capaz de supervisar y hacer cumplir todos los contratos. Siguiendo a Weber (1927), muchos investigadores han subrayado el papel de la ética en la resolución de problemas contractuales, enfatizando, tanto implícita como explícitamente, el altruismo («obtención de placer derivada de la satisfacción de los demás»), el altruismo impuro (normas de comportamiento interiorizadas) y el temor de Dios. Otros estudiosos han examinado la existencia de relaciones de «confianza» entre comerciantes, centrándose especialmente en el papel de los sistemas de control social. Sombart (1953) señaló la importancia de las relaciones dentro de «grupos naturales» como, por ejemplo, clanes y tribus, mientras que Rosenberg y Birdzell

³ DE ROOVER (1965, páginas 43, 45 y ss., 70 y ss.); POSTAN (1973, páginas 66 y ss.); LÓPEZ y RAYMOND (1955, página 174).

(1986) hicieron hincapié en las relaciones de lealtad dentro de un grupo natural específico como es la familia.

Sin embargo, la combinación del análisis histórico con la teoría de juegos indica que, en realidad, existieron instituciones distintas del sistema legal que permitieron las relaciones de agencia entre individuos sin ningún vínculo familiar y sin apelar a la ética o al castigo social. La institución que gobernó las relaciones de agencia entre los comerciantes magrebíes que operaban en el Mediterráneo musulmán durante el siglo XI, es un excelente ejemplo de ello (Greif, 1989, 1993)⁴. Los magrebíes eran descendientes de los comerciantes judíos que, durante el siglo X, abandonaron los cada vez menos seguros alrededores de Bagdad para establecerse en el norte de África. Ya a finales del siglo X los magrebíes comerciaban por todo el Mediterráneo⁵.

Las relaciones de agencia entre los magrebíes fueron posibles porque se organizaron dentro del ambiente de interacción económica propio de los miembros del grupo de comerciantes magrebíes, y porque existía un mecanismo de reputación multilateral que gobernaba las relaciones de agencia mediante un contrato implícito asociado. Los comerciantes magrebíes se empleaban entre sí como agentes y creían, de una parte, que el resto del grupo sólo contrataría como agentes a otros de los miembros y, de otra parte, que todos los constituyentes del grupo dejarían de contratar a cualquier individuo de entre ellos que hubiese estafado a un integrante de la coalición. La red social y comercial de los magrebíes recababa la información necesaria para detectar y hacer públicas las estafas, de este modo el castigo multilateral se autocumplía, porque lo que hacía que un agente fue-

se honesto era el miedo a perder el flujo de rentas que obtendría en sus futuros negocios con «*todos*» los magrebíes. Concretamente, ningún agente magrebí se habría arriesgado a perder las ganancias de sus relaciones futuras con el resto de miembros del grupo dada su creencia de que, en el caso probable de descubrirse su engaño, sus servicios nunca más volverían a ser contratados. Dichas creencias eran confirmadas por el hecho de que, efectivamente, ningún miembro del grupo habría querido contratar a un agente cuya conducta hubiese sido condenada, puesto que la renta que habría tenido que pagarle para inducirle a comportarse honestamente era mucho mayor de la que tendría que pagar a cualquier otro miembro del grupo. Esto era así porque, para motivar un comportamiento honesto por parte del agente en ausencia de castigo colectivo, un comerciante habría tenido que conceder a su agente una renta inusualmente alta que aumentase suficientemente el valor futuro de sus relaciones bilaterales. Evidentemente, esto habría supuesto una reducción del beneficio de los comerciantes, que preferían contratar a agentes que esperaban fuesen contratados por otros. De este modo, el castigo colectivo se autocumplía⁶.

El castigo multilateral por parte de todos los miembros del grupo incrementaba la eficiencia y la rentabilidad en comparación con el castigo bilateral —consistente en que sólo el comerciante estafado tomaba represalias—, porque permitía la contratación de agentes incluso cuando se esperaba que las relaciones entre una pareja concreta «comerciante-agente» no fuesen a repetirse. Las ganancias adicionales resultantes de la cooperación, el valor de los flujos de información y las expectativas concernientes a futuras contrataciones, aseguraban la pervivencia de la coalición. En otras palabras, mientras que los magrebíes tenían motivos para contratar y ser contratados por otros magrebíes, los no magrebíes no tenían ninguno para contratar a magrebíes.

⁴ Para una comparativa, véanse los trabajos de GREIF (1994) y GONZÁLEZ DE LARA (2002) sobre Génova y Venecia, respectivamente.

⁵ Para una introducción general a los comerciantes magrebíes y a los documentos de «geniza» sobre su comercio, véase GOITEIN (1967), también los apartados «Introducción» y «Geniza» en HOUTSMA (1978), volumen 3, páginas 987-989. [N. del T. La ley judía prohíbe la destrucción de cualquier objeto o documento que contenga el nombre de Dios. De este modo, los documentos rituales deteriorados o fuera de uso deberían ser enterrados o almacenados en una habitación denominada «geniza». Es especialmente famosa la de El Cairo].

⁶ En la teoría de juegos esta estrategia se llama equilibrio perfecto en subjuegos, véase GREIF (1993).

Existe evidencia directa e indirecta que apoya esta hipótesis. La evidencia directa la constituyen los documentos explícitos referentes a aspectos como, por ejemplo, el funcionamiento de las expectativas que regían las relaciones laborales, la naturaleza económica del castigo infligido a los estafadores, el vínculo entre el comportamiento pasado y las recompensas económicas futuras, o el interés que todos los miembros de la coalición tenían en las relaciones específicas de los demás integrantes. Muestra de ello son dos cartas de 1055 en las que se refleja el carácter colectivo de las sanciones infligidas sobre un estafador. Según estas cartas, Abun ben Zedaka, un agente que vivía en Jerusalén, fue acusado (aunque no procesado) de malversar los caudales de un comerciante magrebí. Cuando la noticia de la acusación se divulgó, comerciantes magrebíes de lugares tan lejanos como Sicilia suspendieron sus relaciones de agencia con él⁷. En la primera década del siglo XI, Samhum ben Da'ud, un importante comerciante de Túnez, envió una carta a su socio, Joseph ben 'Awkal, de Fustat⁸. La carta recoge el condicionamiento de las relaciones futuras al comportamiento en el pasado, que es precisamente la clave del sistema de reputación. Joseph dejaba este punto muy claro cuando sometió sus futuros negocios con Samhun a la siguiente cláusula: «sólo te enviaré mercancías si gestionas mis negocios correctamente»⁹.

La evidencia indirecta, es decir, la confirmación de las predicciones hechas bajo el supuesto de que el mecanismo de reputación multilateral presidía las relaciones de agencia, también prueban la hipótesis de partida. Dichas predicciones hacen referencia, por ejemplo, a la selección de los contratos mercantiles, al carácter social del grupo de comerciantes, a los sistemas de contabilidad y a la reticencia a establecer relaciones de agencia

con no magrebíes que, en ausencia de costes de agencia, habrían sido muy provechosas.

Los comerciantes magrebíes conocían cinco formas de asociación mercantil: préstamo marítimo, *commenda*, sociedad, amistad formal y relaciones de factor. El préstamo marítimo consistía en un préstamo a interés fijo con la particularidad de que su devolución dependía de la llegada del barco a puerto, o de la realización del viaje con éxito. La *commenda* se establecía habitualmente entre dos partes: una que ponía el capital y otra que aportaba trabajo, viajando y vendiendo las mercancías en ultramar. Los beneficios o pérdidas se repartían de acuerdo con lo estipulado a la firma del contrato. El contrato de sociedad vinculaba a dos o más partes que invertían capital y trabajo, aunque no necesariamente a partes iguales. La asociación mediante la amistad formal consistía en que dos comerciantes, que operaban en zonas comerciales distintas, se intercambiaban servicios comerciales sin compensación económica. Este intercambio de servicios ni se basaba en la amistad, ni constituía un intercambio recíproco; era más bien una relación puramente mercantil. La relación nacía con un acuerdo y cada una de las partes podía ponerle fin en cualquier momento. Sin embargo, mientras el acuerdo estuviese vigente, todas las partes estaban obligadas a prestar a su «amigo formal» servicios comerciales. Finalmente, en la relación de factor, el factor prestaba servicios mercantiles a un comerciante ausente, habitualmente a cambio de una comisión¹⁰.

No obstante, los comerciantes magrebíes usaron casi exclusivamente la sociedad, la amistad formal y a las relaciones de factor¹¹. Mientras que estas tres formas de asociación comercial se mencionan en todas y cada una de sus cartas, las referencias a la *commenda* son difíciles de encontrar. En el siglo XII, la situación en Italia era radicalmente distinta, siendo la *commenda* la forma de

⁷ GIL (1983b), volumen 3, páginas 218-233.

⁸ N. del T.: Ciudad árabe, anterior y vecina a la de El Cairo, y hoy engullida por ésta.

⁹ GIL (1983b), volumen 1, página 41.

¹⁰ Para más información, véase GREIF (1989).

¹¹ GOITEIN (1970); GOITEIN (1973), páginas 11 y ss.; GIL (1983b) volumen 1, páginas 216 y ss.

asociación comercial más común¹². ¿Cómo se explica esta diferencia? ¿Por qué comerciantes italianos y magrebíes, conociendo idénticas modalidades de asociación comercial, recurrían a tipos distintos?

Las relaciones de agencia entre los magrebíes también se caracterizaban por su flexibilidad. Los comerciantes sedentarios servían de agentes a los que viajaban, y viceversa. Los comerciantes ricos servían de agentes a los pobres, y los pobres a los ricos. Generalmente, un comerciante trabajaba como agente para varios comerciantes, al tiempo que recibía servicios de agencia de ellos y de otros¹³. Esta flexibilidad supone una gran diferencia con las prácticas del siglo XII en Italia. Aunque los comerciantes italianos también recurrían a la *commenda* y a la sociedad, estos tipos de asociación se usaban de forma muy distinta. Los contratos de *commenda* se establecían normalmente entre comerciantes ricos, que permanecían en sus ciudades de origen, y agentes jóvenes y ambiciosos, quienes viajaban con las mercancías. Las sociedades, por su parte, se creaban principalmente para organizar la propiedad común y establecer relaciones de agencia mediante una empresa familiar¹⁴. Estas diferencias nos llevan a cuestionarnos: ¿por qué los magrebíes trabajaban como agentes y comerciantes simultáneamente? y ¿por qué sus relaciones de agencia eran tan flexibles?

Para comprender estas observaciones debemos tener en cuenta que las expectativas que prevalecían entre los magrebíes eran tales que todos creían que, si un agente culpable de estafa quisiera contratar a otros magrebíes como agentes, estos últimos serían libres de engañarle sin ser castigados por ello. Estas creencias se reflejan en una carta con fecha de 1041 ó 1042. En ella, un comerciante de Fustat acusaba a su agente tu-

necino de no haberle enviado los ingresos de cierta venta. Tras recibir esta acusación el agente se quejaba de que: «la gente empezó a alborotarse y a ser hostil [conmigo], y los que me debían [dinero] conspiraban para no devolvérmelo»¹⁵. Tales expectativas o creencias creaban una prima de capital, puesto que incrementaban los rendimientos del capital de los comerciantes miembros del grupo al reducir el salario que éstos tenían que pagar a un agente para que trabajara honestamente. Un agente que poseía capital, es decir, un comerciante que actuaba también como agente, era menos propenso a estafar o engañar que un agente sin capital, porque tendría presente el hecho de que en caso de hacerlo perdería la prima de capital que podría haber ganado. Además, sus propios agentes le engañarían y, de acuerdo con el contrato implícito entre los magrebíes, no serían castigados¹⁶. Por lo tanto, el sueldo que un comerciante magrebí tenía que pagar a otro comerciante magrebí era menor que el que tenía que pagar a un magrebí que sólo fuese agente, por lo que los comerciantes magrebíes preferían contratarse entre ellos antes que emplear a un agente sin capital.

Este razonamiento teórico, clave para la explicación de los fenómenos anteriormente mencionados, se presta a una evaluación empírica dado que las predicciones que genera pueden ser confirmadas o refutadas por la evidencia. La teoría nos dice que los comerciantes preferían utilizar a otros comerciantes como agentes, ya que el contrato implícito entre los magrebíes incluía una prima de capital. Si la teoría es correcta, las formas de asociación comercial deberían reflejar esta preferencia por la organización de las relaciones de agencia mediante aquellas formas que exigiesen inversiones por parte de los agentes. La evidencia nos muestra que, efectivamente, los magrebíes usaron predominante-

¹² DE ROOVER (1965).

¹³ Para una descripción de las relaciones comerciales, véase MICHAEL (1965) y STILLMAN (1970).

¹⁴ DE ROOVER (1965), páginas 51 y ss.; LÓPEZ y RAYMOND (1955), páginas 174, 185-186; LANE (1944), páginas 178 y ss.; SOMBART (1953), páginas 31 y ss.

¹⁵ GOITEIN (1973), página 104.

¹⁶ Un comerciante-agente podría evitar estas pérdidas contratando a un agente que no perteneciese al grupo de los magrebíes. Esto, sin embargo, exigiría una prima mayor y supondría una reducción en el valor del capital del comerciante.

mente formas de asociación que requerían que las dos partes invirtiesen en el comercio. En Italia, sin embargo, las relaciones de agencia no se organizaron como había acontecido en el grupo o coalición de los magrebíes y, por tanto, los comerciantes preferían emplear como agentes a individuos que no tuviesen la posibilidad de comerciar con su propio capital. Esto era así porque, en ausencia de sanciones colectivas, el salario que hay que pagar a un agente para que se comporte adecuadamente es menor cuanto menores son sus ingresos procedentes de su mejor ocupación alternativa (es decir, cuanto menor es su utilidad de reserva). Puesto que los comerciantes italianos preferían contratar a agentes desprovistos de capital, no podían recurrir a formas de asociación como la sociedad o la amistad formal. Por esta razón, los comerciantes italianos contrataban agentes mediante relaciones de *commenda*.

La organización de las relaciones de agencia en torno a un grupo y a un mecanismo de reputación multilateral, que estimulaba a los comerciantes a contratar como agentes a otros comerciantes del grupo, explica, por lo tanto, el motivo por el que los comerciantes magrebíes actuaban simultáneamente como comerciantes y agentes, y la razón por la que las relaciones de agencia eran tan flexibles. En términos más generales, el hecho que la institución que gobernaba las relaciones de agencia entre los magrebíes generase una prima de capital, determinaba las características sociales del grupo. Socialmente, los magrebíes no formaban dos «clases» separadas (la clase de los comerciantes y la de los agentes), sino que constituían un grupo homogéneo de clase media donde cada uno de ellos operaba como comerciante y agente al mismo tiempo.

La homogeneidad del grupo se refleja en su «tasa de agencia». La tasa de agencia se define como el número de veces que un individuo operaba como agente, dividido entre el número de veces que operaba, bien como comerciante, bien como agente. Equivale a uno si el individuo en cuestión trabajaba sólo como agente, a cero si sólo operaba como comerciante y a algún valor intermedio, si ejercía como agente y como comerciante. A través

de las 175 cartas escritas por magrebíes que han llegado hasta nosotros y que hacen mención a 652 relaciones de agencia, sabemos que casi el 70 por 100 de los 119 individuos que aparecen más de una vez tienen una tasa de agencia entre cero y uno. Además, cuanto más se nombra a un individuo en los documentos, más probable es que tenga una tasa de agencia entre cero y uno.

Este análisis también nos ayuda a entender la relación existente entre la historia general de los magrebíes y el nacimiento de su particular organización comercial. El origen y la extensión de su organización parecen ser producto tanto de la inmigración de los magrebíes al norte de África, como de sus propias particularidades culturales. La inmigración hizo posible la sanción colectiva coordinando expectativas y creando una red social de transmisión de la información. Al mismo tiempo, factores culturales hicieron del castigo colectivo un antecedente para futuros comportamientos (un punto focal en la terminología de juegos evolutivos). Los magrebíes eran *mustarbin*, es decir, no musulmanes que aceptaban los valores de la sociedad musulmana. Entre estos valores figuraba la idea de ser miembros de la misma *umma*. Este término, aunque se traduce como «nación», proviene de la palabra *umm*, que significa «madre» y refleja el valor básico de la responsabilidad mutua de los miembros de esa sociedad (Cahen, 1990). Además, los miembros de la *umma* compartían el deber fundamental no sólo de obrar el bien, sino también de asegurarse de que los otros no cometiesen pecados (Lewis, 1990). Asimismo, los magrebíes formaban parte de la comunidad judía, dentro de la cual la idea de que «todo Israel es responsable de cada miembro» es fundamental. De ahí que la inmigración iniciada por factores políticos en conjunción con factores sociales y culturales diera lugar al nacimiento de una coalición de comerciantes magrebíes.

3. Negociación de la protección: gobernantes y comerciantes extranjeros

Durante la Baja Edad Media, con entidades políticas relativamente pequeñas, la especialización regional de

la producción exigía que el comercio fuese transfronterizo. Esto entrañaba un problema, puesto que cualquier gobernante medieval, poseyendo el monopolio local del poder de coerción, estaba cuanto menos tentado de expropiar a los comerciantes extranjeros que frecuentaban sus dominios. En ausencia de una institución que permitiese a un determinado gobernante comprometerse *ex ante* a no vulnerar *ex post* los derechos de los comerciantes que visitaran sus territorios, los comerciantes no se habrían dirigido a dichos territorios, privando, por tanto, a la población, al mismo gobernante y a los comerciantes de los beneficios del comercio. La relación existente entre las expectativas de los comerciantes extranjeros sobre la seguridad de sus derechos de propiedad y la expansión comercial estaba clara para Eduardo I, rey de Inglaterra, quien en 1283 afirmaba: «muchos comerciantes [temiendo la falta de seguridad] aplazan viajar a nuestro país con sus mercancías en detrimento de los comerciantes de todo el reino» (English Historical Documents, página 420)¹⁷.

Como cabía esperar que los intercambios comerciales se repitiesen, este problema de falta de compromiso podría haberlo solucionado una institución que generase incentivos para que los gobernantes respetasen los derechos de los comerciantes mediante un mecanismo de reputación bilateral (en el que la expectativa de que los comerciantes que hayan sufrido abusos dejen de comerciar disuade a los gobernantes de cometer los abusos) o un mecanismo de reputación multilateral no-coordinado (en el que un subgrupo de comerciantes, más numeroso que el que fue víctima de los abusos, deja de comerciar). Puesto que estos sistemas crean un vínculo *ex ante* entre la conducta pasada y el flujo de ganancias futuras, un gobernante que valorase muy positivamente sus ingresos futuros podría comprometerse *ex ante* a no violar los derechos de los comerciantes *ex post*. Para estudiar estas hipótesis, Greif, Milgrom y Weingast

(1994) representaron esta situación mediante un juego en el que las ganancias del gobernante, procedentes de los impuestos pagados por el comerciante «*marginal*», disminuyen a medida que el volumen de intercambios se incrementa. Este análisis indica que, aunque los dos sistemas anteriores pueden sustentar cierto volumen de intercambios, ninguno puede soportar el volumen eficiente de comercio (independientemente de cómo se repartan las ganancias del comercio entre los comerciantes y el gobernante, y de cuán paciente sea este último). El mecanismo de reputación bilateral es insuficiente porque en el nivel eficiente de comercio el valor de las transacciones futuras con los comerciantes «*marginales*» para el gobernante es cero y, en consecuencia, estaría tentado de vulnerar sus derechos. Por la misma razón, en un mundo plagado de asimetrías informacionales, donde la comunicación es lenta y son plausibles diferentes interpretaciones de los hechos, el sistema de reputación multilateral es propenso a fallar.

La teoría nos indica que, para superar el problema de falta de compromiso del gobernante en el nivel eficiente de comercio es necesaria una organización que «coordine» las represalias de los comerciantes. Cuando se logra esta coordinación, entonces, la amenaza de «*todos*» los comerciantes, de interrumpir su actividad si los derechos de «*cualquiera*» de ellos fuesen vulnerados, conduce al gobernante a comprometerse con el respeto a los derechos de todos y cada uno de ellos, siempre y cuando dicha amenaza sea creíble. Desgraciadamente, la amenaza no resulta creíble porque exige un embargo completo durante el cual el comercio se hundiría por debajo del nivel en el que, por ejemplo, el sistema de reputación bilateral sería efectivo. De este modo, algunos comerciantes renegociarían con el gobernante para reanudar su actividad¹⁸. Esto implica una disminución sustancial de la sanción que una organización de comer-

¹⁷ Para más testimonios de este problema, véase LÓPEZ (1943), páginas 181-184 y GRIEF *et aliter* (1994).

¹⁸ Dicho de otra forma, no hay ningún equilibrio de Nash fuerte a la renegociación en este juego. Para un estudio reciente de la noción de «prueba de renegociación» de los equilibrios en juegos repetidos, véase PEARCE (1992).

ciantes puede imponer sobre un gobernante, y constituye un impedimento a la capacidad de coordinación necesaria para que una organización pueda aliviar el problema de falta de compromiso por parte de un gobernante.

Algunos testimonios históricos confirman la necesidad de tomar medidas extraordinarias para impedir envíos a ciudades embargadas. Por ejemplo, en 1284, un mercante alemán fue atacado y saqueado por piratas noruegos. En respuesta a este agravio las ciudades alemanas impusieron un embargo a Noruega en el que la exportación de grano, harina, vegetales y cerveza fue prohibida. De acuerdo con el cronista Detmar: «sobrevino una hambruna tan grande que (los noruegos) terminaron por arrepentirse». No obstante, estas situaciones de desabastecimiento eran tan tentadoras para los contrabandistas, que las ciudades alemanas tuvieron que apostar barcos de vigilancia en los estrechos daneses con el fin de mantener el embargo¹⁹. De igual modo, en 1358, las ciudades alemanas impusieron un embargo a Brujas, la cual trató de defenderse ofreciendo a los comerciantes de Colonia amplios privilegios comerciales²⁰.

Por tanto, es posible que, para mantener el volumen eficiente de comercio, sea necesario complementar el mecanismo multilateral de reputación con una organización capaz de coordinar represalias y asegurar que los comerciantes respeten los embargos. Era preciso que los comerciantes medievales diseñasen algún mecanismo que hiciera creíble la amenaza de acción colectiva. El análisis formal apoya, por consiguiente, la tesis de De Roover (1965) de que el papel de la organización formal de los comerciantes era «por supuesto, garantizar la protección colectiva en el extranjero, conseguir, en la medida de lo posible, privilegios comerciales y vigilar el estricto cumplimiento de los que estaban en vigor».

Los documentos históricos indican que, durante la Baja Edad Media, la organización del comercio mediante *gremios de comerciantes* y los mecanismos de reputación a los que éstos daban lugar fomentaron la expansión del comercio y la integración de los mercados. Los gremios adoptaban una gran variedad de formas administrativas, que iban desde un departamento de la administración en una ciudad, como lo era en el caso de las Ciudades-Estado italianas, hasta una organización entre ciudades, como la Hansa alemana. No obstante, sus funciones eran las mismas: asegurar la coordinación y la lealtad necesarias para hacer que la amenaza de acción colectiva fuese creíble.

Por ejemplo, el acuerdo firmado en 1261 por los comerciantes flamencos de Gante, Ypres, Douai, Cambrai y Dixmude, todos ellos compradores de lana inglesa, atestigua, tanto la estrategia gremial de condicionar los tratos comerciales futuros a la protección recibida en el pasado y de usar el ostracismo (en vez de la concesión de privilegios o rebajas de precios) para lograr la seguridad de sus miembros en el extranjero, como la relación existente entre la adquisición de información, la capacidad de coordinación y el éxito de los embargos. «Para el bien del comercio», establecieron que, en el caso de que «un clérigo o un tratante de la lana estafase en cualquier parte de Inglaterra a algún comerciante de esta alianza (...) engañándole con un peso falso, un almidonado falso, o un producto falso (...) y no quisiera compensarle, decidimos que ningún miembro presente o futuro de esta alianza osará comerciar con ellos». Para hacer que esta amenaza se cumpliera, «decidieron que en cada una de esas ciudades debía existir una persona que vigilase y juzgase las injusticias, y persuadiera a los malhechores de la necesidad de rectificar» (Moore, 1985, página 301).

Las normativas flamencas de 1240 ilustran el reconocimiento de la necesidad de dotar a todos los comerciantes de incentivos para apoyar el embargo: cualquier comerciante que ignorase la prohibición impuesta por el gremio en otra ciudad sería expulsado, perdiendo así su flujo de rentas.

¹⁹ DOLLINGER (1970), página 49.

²⁰ DOLLINGER (1970), páginas 65-66.

«Si alguien de Ypres o Douai fuera en contra de aquellas decisiones [tomadas por el gremio] (...) para el bien común en materia de sanciones o cualquier otra, a esa persona se le prohibirá vender, alojarse, almorzar, o almacenar su lana o tela en barcos con el resto de los comerciantes (...). Cualquiera que violase este ostracismo, será multado con cinco chelines» (Moore, 1985, página 298).

La Hansa alemana es quizá uno de los mejores ejemplos de instituciones que fomentaron la expansión del comercio al limitar la rapacidad de los gobernantes mediante un sistema de auto-cumplimiento. Por razones históricas, la pertenencia a la unidad de organización básica que coordinaba las actividades de los comerciantes alemanes en el extranjero —el *Kontor*— no estaba condicionada a la residencia en una ciudad en particular. Cualquier comerciante alemán que llegase a una ciudad no alemana podría unirse al *Kontor* local. El *Kontor*, igual que el gremio, tenía la función de coordinar a los comerciantes alemanes en sus conflictos con la ciudad; sin embargo, carecía de la capacidad de sancionar a los comerciantes en las ciudades donde residían, lo que limitaba su capacidad para hacer cumplir las sanciones que imponía a sus miembros.

En 1252 un *Kontor* de comerciantes alemanes obtuvo grandes privilegios de la ciudad de Brujas (Flandes), que era el primer centro comercial del norte de Europa en aquella época. Los comerciantes alemanes presentes en la ciudad eligieron a seis concejales, dos de cada región de Alemania, para que dirigieran el *Kontor*²¹. Sin embargo y contrariamente a lo prometido, los derechos de propiedad de los comerciantes extranjeros que operaban en Brujas fueron continuamente violados. Esta situación es descrita en un documento de 1280 que informa de que:

«... desdichadamente, es demasiado bien conocido que los comerciantes que viajan a Flandes han sido objeto de todo tipo de abusos en la ciudad de Brujas y que no han sido capaces de protegerse de ellos»²².

El embargo impuesto a Brujas por todos los comerciantes extranjeros desde 1280 hasta 1282 consiguió proteger los derechos de los italianos y de los españoles en la ciudad, pero falló a la hora de asegurar los derechos de los alemanes. Este fallo se debió a las diferencias entre los mecanismos de que disponían los alemanes y el resto de los comerciantes para hacer cumplir sus contratos. Puesto que las unidades políticas de los comerciantes italianos y españoles eran relativamente grandes y bien organizadas, podían suplementar el sistema de autocumplimiento que gobernaba las relaciones entre sus comerciantes y la ciudad de Brujas con un mecanismo estatal que hiciera creíbles las amenazas de embargos comerciales futuros. Por el contrario, como el *Kontor* incluía solamente a los comerciantes alemanes presentes en Brujas, en vez de a todos los alemanes que potencialmente podrían querer comerciar durante un embargo, sus amenazas de sanciones contra Brujas no eran creíbles²³.

Los alemanes tuvieron que realizar otro embargo, entre 1307 y 1309, para forzar a Brujas a respetar sus derechos de propiedad. El éxito de este embargo permitió que el comercio entre Flandes y Alemania floreciera durante los siguientes cincuenta años (Dollinger, 1970, página 51). Lo que cambió entre 1280 y 1307 fue la habilidad de las ciudades alemanas para coordinar sus represalias y obligar a cumplir sus decisiones de embargo. Destaca lo ocurrido en 1284, cuando las ciudades lusacianas²⁴ impusieron un embargo sobre Noruega, embargo al que los comercian-

²¹ DE ROOVER (1965), página 114; DOLLINGER (1970), página 86; WEINER (1932), página 218.

²² Urkundenbuch der Stadt Lübeck (Archivo de la ciudad de Lübeck), volumen I, número 156, página 371, traducido al inglés por DOLLINGER (1970), página 383.

²³ Para más información sobre el embargo de 1280 y su fracaso (parcial), véase DOLLINGER (1970), páginas 48-51.

²⁴ N. del T. Lusacia: actualmente región del SE de Alemania y SO de Polonia.

tes de la ciudad de Bremen rechazaron adherirse. Esta negativa trajo consigo la decisión del resto de ciudades alemanas de excluir a los comerciantes de Bremen de todos los *Kontore* alemanes²⁵. Las ciudades alemanas habían logrado la coordinación necesaria para excluir a uno de sus miembros de los beneficios económicos generados por sus actividades comunes. La amenaza de exclusión, a su vez, daba incentivos al conjunto de los ciudadanos de todas las ciudades alemanas a autocumplir las decisiones de embargo y a presionar sobre las autoridades políticas de sus ciudades para que impidiesen que ningún comerciante quebrantase el embargo. De hecho, para mantener el embargo de 1284 las ciudades alemanas tuvieron que apostar barcos en los estrechos daneses con el propósito de impedir que comerciantes alemanes vendiesen mercancías de contrabando a Noruega²⁶.

La importancia del poder de coacción de las ciudades alemanas sobre sus comerciantes, para reforzar el mecanismo de reputación multilateral que regía las relaciones entre sus comerciantes y los gobernantes extranjeros, quedó patente cuando las relaciones con Brujas se enraizaron a mediados del siglo XIV. La guerra entre Inglaterra y Francia incrementó para Brujas el coste de proteger la vida y las propiedades de los comerciantes alemanes. Para garantizar su protección la Hansa necesitaba no sólo mejorar su capacidad para imponer un embargo comercial a Brujas, sino también demostrar esta capacidad. En 1356 la Hansa convocó su primera Dieta (asamblea de representantes de todas las ciudades hanseáticas) y declaró su autoridad sobre el *Kontor* de Brujas. Como afirma el reputado historiador de la Hansa, F. Dollinger:

«... mediante la Dieta general las ciudades establecieron su autoridad sobre los comerciantes de los puertos extranjeros por ley, y no sólo de hecho» (Dollinger, 1970, página 63).

La mejora de la capacidad de las unidades políticas para ejercer su poder de coacción sobre sus comerciantes contribuyó al buen funcionamiento de las instituciones de autocumplimiento que motivaban a los gobernantes de Brujas a respetar sus acuerdos con dichos comerciantes. Durante el embargo de las ciudades hanseáticas a Brujas en 1358 se anunció que cualquier acto de desobediencia, de una ciudad o de un particular, sería castigado con la exclusión de la Hansa a perpetuidad. Brujas intentó contrarrestar el embargo ofreciendo privilegios comerciales a ciudades específicas, en su mayoría no pertenecientes a la Hansa, como Kampen, pero también a la ciudad hanseática de Colonia. Las ciudades no hanseáticas aceptaron las condiciones de Brujas, pero Colonia las rechazó. El embargo resultó un éxito y, en 1360, Brujas llegó a un acuerdo con la Hansa²⁷.

Se puede decir que la Hansa alemana se consolidó, por tanto, gobernando las relaciones entre los comerciantes alemanes, sus ciudades y las ciudades extranjeras con las que comerciaban. La Hansa se basaba en una combinación de mecanismos de autocumplimiento y mecanismos estatales de coacción que, al menos durante un tiempo, favorecieron el intercambio. El liderazgo de la Hansa facilitó la coordinación y la cooperación entre los comerciantes alemanes y sus ciudades, promoviendo una cooperación que, al menos inicialmente, sirvió a los intereses de todas las partes involucradas.

4. Contratos entre extraños: el sistema de responsabilidad comunitaria²⁸

La formación e integración de los mercados durante la Baja Edad Media requería instituciones capaces de hacer respetar transacciones caracterizadas por la separación temporal y/o geográfica del *quid* y el *quo* intercambiados, puesto que dicha separación posibilitaba

²⁵ DOLLINGER (1970), página 49; WEINER (1932), página 219.

²⁶ DOLLINGER (1970), página 49. Véase también su descripción del embargo de Novgorod (página 48). Aquéllos que quebraran el embargo perderían su vida y todos sus bienes serían confiscados.

²⁷ DOLLINGER (1970), páginas 63-66; WEINER (1932), página 220.

²⁸ Esta argumentación está basada en GREIF (2002: en preparación, cap. 8).

comportamientos oportunistas. Los tribunales podían y, de hecho, hacían cumplir los derechos de propiedad fruto de transacciones al contado o entre miembros de la misma comunidad. Sin embargo, el sistema legal europeo no podía respaldar intercambios complejos entre comerciantes de «diferentes» comunidades, al menos antes del siglo XIII²⁹. Puesto que el sistema legal era de naturaleza local y cada tribunal tenía jurisdicción sobre un área geográfica limitada, un tribunal local no tenía ni la potestad, ni los medios para identificar a un infractor procedente de otra comunidad y extraditarle utilizando el poder de coerción de su Estado. De ahí que los tribunales locales fuesen incapaces de sustentar el funcionamiento de, por ejemplo, los mercados de crédito, los mercados de seguro o los mercados de futuros de mercancías entre comerciantes de distintas comunidades.

No obstante, la documentación histórica de la Baja Edad Media indica que individuos pertenecientes a comunidades y unidades políticas distintas realizaban frecuentemente transacciones caracterizadas por la separación entre el *quid* y el *quo* intercambiados. En Génova, por ejemplo, las relaciones de crédito hacia la mitad del siglo XII se establecían predominantemente entre comerciantes locales y extranjeros (Reynolds, 1929, 1931; Face, 1958), como atestigua, entre muchos otros, un documento redactado el 28 de marzo de 1210 en el que se reconoce que, como contratado en Génova, Rubeus de Campo de Génova había pagado en Londres una deuda de cien marcos esterlinos en nombre de Vivianus Jordanus de Lucca (Lanfranco, 1952, volumen 1, número 524, página 234). En las ferias de Champaña, donde tuvo lugar gran parte del comercio entre la Europa del Norte y la del Sur durante los siglos XII y XIII, comerciantes de diferentes comunidades establecían acuerdos cuyo cumplimiento no sería inmediato, como operaciones de crédito o de entrega a plazo. ¿Cómo se llevaron a cabo estos intercambios?

²⁹ Véase más adelante cómo los tribunales locales formaban parte de un sistema que permitía tales mercados.

La combinación de la teoría de juegos con el análisis histórico indica que, ya desde el siglo XII, la organización del comercio en el contexto de comunidades medievales autogobernadas —comunidades a medio camino entre, lo que hoy llamaríamos, comunidades y Estados— facilitó dicho intercambio. Estas comunas eran similares a las comunidades por el trato familiar que recibían sus miembros, y a los Estados, porque estaban investidas de la autoridad legal para ejercer el monopolio local (geográfico) del poder de coerción. Sus sistemas legales eran, no obstante, *parciales* y atendían a los intereses de sus miembros, más que a los principios de imparcialidad o de interés general hoy impuestos por terceras partes.

La organización de las relaciones bilaterales entre comerciantes en el propio ámbito de las comunas permitió el intercambio impersonal entre miembros de distintas comunidades. Los comerciantes se regían por el principio de responsabilidad comunitaria, que atribuía a cada comerciante una responsabilidad solidaria con respecto al comportamiento de todos y cada uno de los miembros de su comunidad. Un comerciante perteneciente a la misma comunidad que otro comerciante que no hubiera actuado honestamente era responsable de los perjuicios causados por el segundo. Por ejemplo, en el caso de que un deudor no acudiese a una feria donde tenía que satisfacer alguna obligación y su comunidad rechazase pagar u obligarle a pagar, el acreedor podía exigir que la corte local confiscase las mercancías de cualquiera de los compañeros del deudor presentes en la feria. Los comerciantes cuyos bienes fuesen confiscados podrían reclamar sus pérdidas al deudor original ante la corte de justicia local a la que ambos estaban sometidos. En esencia, los comerciantes empleaban mecanismos de cumplimiento intracomunitarios para respaldar los intercambios intercomunitarios.

En los archivos históricos abundan las pruebas directas e indirectas que confirman la relevancia de este Sistema de Responsabilidad Comunitaria (SRC). La estrategia asociada aparece claramente incluso en documentos relacionados con intercambios intercomunitarios dentro

de una misma unidad política. En un fuero otorgado a Londres en algún momento entre 1130 y 1133, el rey Enrique I estableció que:

«... todos los que deban a los habitantes de Londres [que] paguen sus deudas, o [que] demuestren en Londres que no deben nada; si alguno rechaza pagar o venir y aportar pruebas, entonces los ciudadanos a los que se les debe podrán tomar prendas dentro de los confines de la ciudad de cualquier habitante del municipio, aldea o condado en el que el deudor viva»³⁰.

Las pruebas indirectas relacionadas con la organización del comercio son múltiples. La afirmación de que el SRC favorecía el intercambio impersonal intercomunitario gana en verosimilitud tras examinar los detalles de la organización del comercio durante la Baja Edad Media. Consideremos, por ejemplo, las curiosas características de las ferias de Champaña, probablemente las más importantes ferias de comercio interregional en la Europa de los siglos XII y XIII (Verlinden, 1979). Las ferias no se organizaban como un lugar de encuentro entre comerciantes individuales de diferentes localidades. Por el contrario, se organizaban como puntos de reunión de comerciantes de diferentes comunidades, las cuales disponían de sus propias residencias, almacenes, representantes permanentes y escribas dentro de la feria. En la segunda mitad del siglo XIII, por ejemplo, al menos quince comunidades italianas tenían representación en las ferias: Alba, Asti, Bolonia, Como, Florencia, Génova, Lucca, Milán, Orvieto, Parma, Pistoia, Piacenza, Roma, Siena y Venecia. Cada una de ellas tenía sus propios escribas y un cónsul con autoridad legal sobre sus miembros presentes en las ferias. A pesar de que las autoridades de las ferias acordaron con algunos de los gobernantes de los alrededores el derecho de paso

de los comerciantes que se dirigían a las ferias y la salvaguardia de sus derechos de propiedad dentro de las mismas, sin embargo, dichas autoridades a veces violaban los derechos de propiedad de los comerciantes una vez que estaban allí.

Todos estos aspectos del comercio formaban parte de las características organizacionales del SRC. Las residencias comunes, los escribas y los cónsules formaban parte del sistema que permitía determinar la identidad de cualquier comerciante y la comunidad a la que pertenecía sin necesidad de conocer personalmente al comerciante. El hecho de que el escriba de una determinada comunidad redactase un contrato demostraba, en el ámbito del intercambio intercomunitario, que un miembro de dicha comunidad había adquirido una obligación contractual. El grado en el que esto facilitaba el intercambio impersonal entre miembros de distintas comunidades se refleja en los mismos documentos redactados por los escribas. Por ejemplo, tan sólo en quince contratos, compilados por un cierto escriba italiano en 1296, se mencionan a individuos pertenecientes a las comunidades de Piacenza, Génova, Milán, Asti, Como, Savona, Florencia, Montpellier, Narbona, Aviñón, Carpentras y St. Flour.

Asimismo, un requisito para que una determinada comunidad pudiera hacerse responsable de los actos de sus miembros es que dicha comunidad dispusiera de la representación necesaria para comprobar la identidad de sus miembros y emprender medidas contra ellos cuando fuese necesario. Igualmente, las autoridades de las ferias tenían que poder identificar a los miembros de una comunidad concreta y a sus representantes, por si alguna vez necesitaran dirigirse a ellos. De hecho, en 1260, los administradores de las Ferias de Champaña tenían la potestad de dictar sentencias de expulsión, no sólo contra los culpables de un impago, sino también contra todos sus compatriotas, en el caso de que las respectivas autoridades judiciales de las ciudades o principados no obligasen a los morosos a cumplir sus obligaciones. Años después, el rey de Francia transfirió la autoridad legal de las ferias a las propias autoridades

³⁰ *English Historical Documents*, volumen II, 1012-1013. Véase STUBBS (1913).

judiciales de las distintas comunidades que frecuentaban las ferias pero, advirtiendo que dicho traspaso había traído consigo una disminución del comercio, restauró el SRC en 1326 (Thomas, 1977).

En las ferias menores y en las ciudades resultaba más sencillo identificar a un individuo y a la comunidad a la que éste pertenecía. Los comerciantes de la misma comunidad viajaban juntos, se alojaban juntos (habitualmente en las residencias construidas especialmente para ellos), y servían de testigos los unos a los otros en sus contratos. Los miembros de comunidades distintas, incluso cuando pertenecían a la misma entidad política, se diferenciaban claramente en aspectos tan triviales como la forma de hablar, vestir y cocinar. Italia es la región donde la estructura medieval comunal ha perdurado durante más tiempo y, de hecho, los dialectos locales se han conservado hasta el siglo XXI. Que los comerciantes medievales conocían la afiliación comunal de los demás lo demuestran los contratos y los procesos judiciales que han llegado hasta nosotros y que, invariablemente, identifican a las partes por su comunidad de origen.

En regiones dotadas de una autoridad política central relativamente fuerte los administradores de las ferias preferían proceder como establecía el SRC, de modo que no se les denunciase ante la autoridad central por incumplimiento de las normas. La amenaza de denuncia aparece bien documentada en un proceso judicial del siglo XIII en la feria de Saint Botolph en Inglaterra. Un tal James denunció que varios comerciantes de Bruselas le habían engañado. Después de verificar los cargos el alguacil de la feria confiscó la lana de los comerciantes de Bruselas presentes en la feria, pero por alguna razón se la devolvió poco después. Acto seguido, James presentó una denuncia contra el alguacil ante el rey de Inglaterra en la que se quejaba de que:

«... el alguacil de la feria susodicha había devuelto erróneamente los costales de lana susodichos a los comerciantes [de Bruselas] susodichos, causando grave daño y pérdidas manifiestas al propio

James en tanto que la susodicha comuna [de Bruselas] todavía no le había satisfecho la deuda susodicha». (*Selected Cases Concerning the Law Merchant*, volumen II, número 7, 11-12.)

De forma más general, sin embargo, los administradores de las ferias debieron seguir la estrategia propia del SRC, es decir, debieron considerar a las comunidades responsables de las obligaciones contractuales de sus miembros, porque gestionar eficazmente una feria era un negocio muy rentable. Sin duda, el atractivo que los comerciantes sentían por las ferias dependía, al menos en parte, de la capacidad de éstas para dotarse de un sistema de cumplimiento de contratos capaz de sustentar intercambios impersonales entre miembros de distintas comunidades. Esta capacidad, a su vez, se fundaba sobre el SRC, por lo que el éxito de una feria dependía en última instancia del SRC³¹. Sin él, los administradores no serían capaces de extender su autoridad más allá de los límites geográficos de la feria, siendo poco efectivas las amenazas de excluir a un comerciante por impago o estafa; incluso cuando el acceso a las ferias le fuese negado a un individuo en particular, éste podría continuar sus negocios mediante agentes o familiares, y nada le disuadiría de faltar a sus obligaciones contractuales cuando fuera anciano.

De hecho, el SRC puede haber sido una de las razones por la que las ferias fueron tan importantes durante este período. Cabe destacar que, bajo el SRC, los centros de comercio sin una comunidad de comerciantes afiliada tenían ventaja sobre aquéllos que sí la tenían. En efecto, las comunidades de comerciantes no tenían incentivos para convertirse en centros comerciales en los que operase un SRC porque, en caso de que los tribunales de las comunidades de comerciantes condenadas por fraude disputasen la validez de la sentencia, serían los propios comer-

³¹ Para más ejemplos del uso del Sistema de Responsabilidad Comunitaria (SRC) en los tribunales de las ferias inglesas, véase MOORE (1985).

ciantes de la comunidad que administraba el SRC quienes sufrirían las represalias. Esta preocupación aparece explícitamente en documentos legales florentinos: sólo los habitantes de Florencia podían exigir el embargo de las mercancías de comerciantes extranjeros ante un tribunal florentino (Vecchio, 1975, páginas 14-15).

Las ferias que no tenían una comunidad de comerciantes afiliada se encontraban, por tanto, en mejor posición para establecer un sistema de intercambio impersonal e intercomunitario basado en el SRC. Así, no sorprende que los principales centros comerciales de la Baja Edad Media no tuviesen, por lo general, una comunidad de comerciantes afiliada, y que sus propios comerciantes operasen sólo localmente y no viajaran a otros centros de comercio.

El SRC se extendió por toda Europa. Examinando los fueros de las ciudades inglesas, que todavía se conservan, podemos observar que, antes de 1256, al menos el 65 por 100 de población urbana de Inglaterra estableció en sus ciudades Sistemas de Responsabilidad Comunitaria³². En Italia, todas las grandes ciudades comerciales (Venecia, Génova, Florencia, Milán y Pisa), así como numerosas ciudades pequeñas establecieron un SRC (Arias, 1901; Vecchio, 1975). La región de Flandes, la más próspera económicamente del Norte de Europa, también tenía un SRC, como el anteriormente expuesto, al igual que Francia (Patourel, 1937). Incluso las relaciones entre comerciantes europeos y musulmanes fueron organizadas en torno a un SRC ya antes del siglo XV. Un escritor árabe afirmó que:

«... los cónsules son los jefes de los francos³³ y son rehenes de cada comunidad. Si ocurre algo

³² El número de habitantes de las ciudades lo he tomado de BAIROCH *et aliter* (1988). Sólo he considerado las ciudades de al menos 5.000 habitantes antes de 1300. Se considera que una ciudad tenía un Sistema de Responsabilidad Comunitaria (SRC) si sus fueros así lo permitían. Sobre los fueros, véase BALLARD y TAIT (1913, 1923). Para documentos sobre la existencia de SRC en Inglaterra, véanse MOORE (1985) y PLUCKNETT (1949).

³³ N. del T. Tras la primera cruzada liderada por franceses, el mundo musulmán llamó «francos» a todos los invasores europeos y, posteriormente, a los comerciantes procedentes de Europa.

por parte de alguna comunidad que agravie al Islam, el cónsul es el responsable» (Lewis, 1990, página 134)³⁴.

No se conoce el origen del SRC. Documentos italianos de los siglos X y XI dan cuenta de su existencia, aunque no está claro que sus antecedentes se encuentren en el derecho romano o en el derecho consuetudinario germano (Wach, 1868). Los documentos del siglo XIII, a los que me he referido anteriormente, indican que el SRC era ya común en el norte de los Alpes. Con anterioridad ya predominaba en las regiones comerciales más pobladas de Europa —Italia y Flandes—, en la mayor unidad política de la época —Francia— y en el país mejor organizado —Inglaterra—. La abundancia de documentos históricos que señalan sus diferentes características ya fue apuntada por una temprana generación de investigadores (e.g. Santini, 1886; Arias, 1901; Maitland y Bateson, 1901; Patourel, 1937; Moore, 1985). Sin embargo, estos investigadores lo consideraron un sistema bárbaro y arcaico, reliquia del pasado que estorbaba, más que beneficiaba, al comercio. El análisis que he presentado en este artículo sugiere, contrariamente, que el SRC fue esencial para el funcionamiento de los mercados intercomunitarios.

Durante el siglo XIII el SRC perdió su importancia. Irónicamente, fueron aquellos procesos que favoreció (aquéllos por los que el comercio se expandió y las comunidades de comerciantes crecieron en tamaño, número y heterogeneidad social), los que redujeron su eficiencia económica y su viabilidad política dentro de cada comunidad. Sin embargo, la capacidad de las comunidades para sustituir el SRC por una institución alternativa dependía de sus circunstancias políticas. En algunos países, como Inglaterra, el sistema político con-

³⁴ Téngase en cuenta que, en el mundo islámico, crimen y pecado son sinónimos, lo que implica que un engaño en materia comercial significa deshonorar al Islam.

dujo a una transición hacia el cumplimiento de contratos basado en la responsabilidad legal individual. Incluso allí, esta transición no fue repentina, sino un proceso gradual. En otras naciones, como Alemania e Italia, este cambio no se produjo en los siglos inmediatamente posteriores al XIII. La transición hacia el sistema existente actualmente, en el que la responsabilidad individual es la norma y la responsabilidad colectiva es consensual y contractual, llevó mucho más tiempo. Como cabía esperar, el declive del SRC trajo consigo cambios en la organización empresarial para acomodarse a la nueva realidad, entre los que podríamos destacar el nacimiento de grandes empresas familiares en Italia a finales del siglo XIII. La desaparición del SRC favoreció esta forma de organización ya que la capacidad de las grandes empresas para comprometerse con el cumplimiento de sus obligaciones contractuales en el extranjero era mayor. Así, los incentivos a establecer dichas empresas familiares de gran tamaño aumentaron con el declive del SRC.

5. Conclusiones

La teoría de juegos, que extiende las áreas de investigación de la historia de la empresa desde ámbitos tradicionales, como el de la coordinación, hacia campos inexplorados, como el del cumplimiento de contratos, nos permite profundizar en nuestro conocimiento sobre la organización empresarial y su desarrollo histórico. Como los estudios desarrollados en este trabajo demuestran, la teoría de juegos puede ser muy útil para analizar diversas formas de organización empresarial, como grupos de comerciantes, gremios, comunidades autogobernadas, ferias y empresas, dentro del ámbito más amplio de las instituciones para el cumplimiento de los contratos, de las que dichas organizaciones forman parte integrante. El estudio, tanto histórico como comparativo de la organización empresarial desde esta perspectiva ampliada promete mejorar nuestro entendimiento, tanto de las distintas trayectorias de la organización empresarial, como de los múltiples resultados económicos que observamos.

Esta promesa no se circunscribe únicamente al análisis de economías de nuestro pasado lejano, o de procesos de larga duración, o de las transacciones comerciales. Estudios similares a los que aquí presento se han aplicado fructíferamente a la investigación de temas actuales y diversos, entre ellos: la importancia de los grupos étnicos en el proceso de globalización actual (Rauch, 2001; Casella y Rauch, 2002), la aparición de distintos sistemas nacionales de empleo en Estados Unidos y Japón (Moriguchi, 2003), el papel de las organizaciones de intermediación en los países menos desarrollados (Gabre-Madhin, 2001), la función de los sindicatos (Hogan, 2001), el papel de las asociaciones empresariales o de las cadenas de hoteles a la hora de facilitar los intercambios en países desarrollados y subdesarrollados (Bernstein, 2001; Ingram, 1996; McMillan y Woodruff, 2000), y el nacimiento de mercados de acciones y de derivados (Banner, 1998; Koszner, 1998). Todavía queda mucho camino por recorrer.

Referencias bibliográficas

- [1] ARIAS, G. (1901): *I Trattati Commerciali della Repubblica Fiorentina*, Successori le Monnier, Florencia.
- [2] BAIROCH, P., BATOU, J. y CHÈVRE, P. (eds.) (1988): *The Population of European Cities from 800 to 1850*, Center of International Economic History, Ginebra.
- [3] BALLARD, A. y TAIT, J. (eds.) (1913): *British Borough Charters, 1042-1216*, The University Press, Cambridge (Reino Unido).
- [4] BALLARD, A. y TAIT, J. (eds.) (1923): *British Borough Charters, 1216-1307*, The University Press, Cambridge (Reino Unido).
- [5] BANNER, S. (1998): «The Origin of the New York Stock Exchange, 1791-1860: A Study in Self-Regulation», *Journal of Legal Studies* XXVII (enero), páginas 113-140.
- [6] BERNSTEIN, L. (2001): «Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms and Institutions», *Michigan Law Review*, 99 (7), páginas 1724-1790.
- [7] CAHEN, C. (1990): «Economy, Society, Institutions», en HOLT, P. M., LAMBTON, A. K. S. y LEWIS, B. (eds.): *The Cambridge History of Islam*, Cambridge University Press, Cambridge.

- [8] CASELLA, A. y RAUCH, J. E. (2002): «Anonymous Market and Group Ties in International Trade», *Journal of International Economics*, 58 (1), páginas 19-47.
- [9] CHANDLER, A. D. Jr. (1987): *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- [10] CHANDLER, A. D. Jr. (1996): *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias, Zaragoza.
- [11] CIPOLLA, C. M. (1992): *Historia económica de la empresa preindustrial*, Alianza [tr. Esther Benitez], Madrid.
- [12] DE ROOVER, R. (1972): «La organización del comercio», en POSTAN, M., RICH, E. y MILLER, E. (dir.), *Historia Económica de Europa. Volumen III. Organización y Política Económica en la Edad Media*, páginas 52-147, Revista de Derecho Privado, Madrid.
- [13] DOLLINGER, P. (1970): *The German Hansa*, Stanford University Press, Stanford, CA.
- [14] DOUGLAS, D. C. y GREENAWAY, G. W. (eds.) (1968): *English Historical Documents*, volumen II, páginas 1042-1189, Eyre and Spottiswoode, Londres.
- [15] FACC, R. D. (1958): «Techniques of Business in Trade between the Fairs of Champagne and the South of Europe in the Twelfth and Thirteenth Centuries», *The Economic History Review*, 10, páginas 427-438.
- [16] GIL, M. (1983^a): «The Jews in Sicily under the Muslim Rule in the Light of the Geinza Documents», MS, Tel Aviv University, *Italia Judaica*, Instituto Poligrafico e Zecca dello Stato (en italiano), Roma.
- [17] GIL, M. (1983^b): *Palestine During the First Muslim Period (634-1099)*, volúmenes 1-3, The Ministry of Defense and Tel Aviv University Press (en árabe y hebreo), Tel Aviv.
- [18] GONZÁLEZ DE LARA, Y. (2002): «Institutions for Contract Enforcement and Risk-Sharing: from Debt to Equity in Late Medieval Venice», Memo, Ente Einaudi, Bank of Italy.
- [19] GOITEN, S. D. (1967): «A Mediterranean Society», *Economic Foundations*, 1, University of California Press, Los Ángeles.
- [20] GOITEN, S. D. (1970): «Mediterranean Trade in the Eleventh Century: Some Facts and Problems», en COOK, M. A. (ed.): *Studies in Economic History of the Middle East*, Oxford University Press, Londres.
- [21] GOITEN, S. D. (1973): *Letters of Medieval Jewish Traders*, University Press, Princeton NJ.
- [22] GREIF, A. (1989): «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders», *Journal of Economic History*, XLIX, 4, páginas 857-882.
- [23] GREIF, A. (1993): «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition», *American Economic Review*, 83, 3, páginas 525-548.
- [24] GREIF, A. (1994): «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *The Journal of Political Economy*, 102, 5, octubre, páginas 912-950.
- [25] GREIF, A. (1997): «Contracting, Enforcement, and Efficiency: Economics Beyond the Law», en BRUNO, M. y PLESKOVIC, B. (eds.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, The World Bank, Washintong DC.
- [26] GREIF, A. (1998): «Historical and Comparative Institutional Analysis», *American Economic Review*, mayo, 2, páginas 80-84.
- [27] GREIF, A. (2000): «The Fundamental Problem of Exchange: A Research in Historical Institutional Analysis», *Review of European Economic History* 4, 3, diciembre, páginas 251-284.
- [28] GREIF, A. (2002): «Institutions and Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility», *The Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 158, 1, páginas 168-204.
- [29] GREIF, A. (próxima publicación): *Institutions: Theory and History. Comparative and Historical Institutional Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [30] GREIF, A., MILGROM, P. y WEINGAST, B. (1994): «Coordination, Commitment and Enforcement: The Case of Merchant Guild», *The Journal of Political Economy*, 102, 4, agosto, páginas 745-776.
- [31] HOGAN, C. (2001): «Enforcement of Implicit Employment Contracts Through Unionization», *Journal of Labor Economics*, 19, 1, páginas 171-195.
- [32] HOUTSMA, M. (ed.) (1978): *The Encyclopedia of Islam*, 2.^a ed., Leyden, Brill, Países Bajos.
- [33] INGRAM, P. (1996): «Organizational Forms as a Solution to the Problem of Credible Commitment: The Evolution of Naming Strategies among U.S. Hotel Chains, 1896-1980», *Strategic Management Journal*, 17, páginas 85-98.
- [34] KOSZNER, R. S. (1998): «Derivatives Clearing Houses: Historical Development, Over-the-Counter Innovations, and Implications for Public versus Private Regulations of the Payment System», *Working paper*, Chicago Business School.
- [35] LAMOUREAUX, N. R., RAFF, D. M. G. y TEMIN, P. (2003): «Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History», *American Historical Review*, abril, páginas 404-432.
- [36] LANE, F. C. (1944): «Family Partnerships and Joint Ventures in the Venetian Republic», *Journal of Economic History*, 4, páginas 178-196.
- [37] LANFRANCO SCRIBA, 1202-1226 (1952-1954) en KRUEGER, H. G. y REYNOLDS, R. L. (eds.): *Notari Liguri del secolo XII e del XIII*, I-III, Génova.
- [38] LEWIS, B. (1990): *El lenguaje político del Islam*, Madrid, Taurus [tr. Mercedes Lucini].
- [39] LÓPEZ, R. S. (1943): «European Merchants in the Medieval Indies: The Evidence of Commercial Documents», *Journal of Economic History*, 3, páginas 164-184.

- [40] LÓPEZ, R. S. (1976): *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*, Cambridge University Press, Londres.
- [41] LÓPEZ, R. S. y RAYMOND, I. W. (1955): *Medieval Trade in the Mediterranean World*, Columbia University Press, Nueva York.
- [42] MAITLAND, F. W. y BATESON, M. (1901): *The Charters of the Borough of Cambridge*, The University Press, Cambridge.
- [43] McMILLAN, J. y WOODRUFF, C. (2000): «Private Order under Dysfunctional Public Order», *Michigan Law Review*, 98, 8, páginas 2421-2458.
- [44] MICHAEL, M. (1965): *The Archives of Naharay ben Nissim, Businessman and Public Figure in Eleventh Century Egypt*, Tesis doctoral, The Hebrew University, Jerusalem (en hebreo y árabe).
- [45] MOORE, E. W. (1985): *The Fairs of Medieval England*, Pontifical Institute of Medieval Studies, Toronto.
- [46] MORIGUCHI, C. (2003): «Implicits Contracts, the Great Depression and Institutional Change: A Comparative Study of U.S. and Japanese Employment Relations», NBER Working paper número 9559. Próxima publicación en *Journal of Economic History*.
- [47] NORTH, D. C. (1994): *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza [tr. M.^a Dolores Dionis], Madrid.
- [48] NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [49] Le PATOUREL, J. H. (1937): *Medieval Administration of the Channel Islands, 1199-1399*, Oxford University Press, Oxford.
- [50] PEARCE, D. G. (1992): «Repeated Games: Cooperation and Rationality», en LAFFONT, J. J. (ed.): *Advances in Economic Theory*, Sixth World Congress, volumen 1, Cambridge University Press, Cambridge.
- [51] PLUCKNETT, T. F. T. (1949): *Legislation of Edward I*, Clarendon, Oxford.
- [52] POSTAN, M. M. (1973): *Medieval Trade and Finance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [53] RAUCH, J. E. (2001): «Business and Social Networks in International Trade», *Journal of Economic Literature*, 39, 4, páginas 1177-1203.
- [54] REYNOLDS, R. L. (1929): «The Market for Northern Textiles in Genoa 1179-1200», *Revue Belge de Philologie et d'Histoire*, 8, páginas 831-851.
- [55] ROSENBERG, N. y BIRDZELL, L. E. Jr. (1986): *How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, Nueva York.
- [56] SANTINI, P. (1886): «Appunti sulla Vendetta Privata e sulle Rappresaglie», *Archivio Strico Italiano*, XVIII, páginas 162-176.
- [57] SOMBART, W. (1953): «Medieval and Modern Commercial Enterprise» en LANE, F. C. y RIEMERSA, J. C. (eds.), *Enterprise and Secular Change*, Homewood IL, Richard D. Irwin.
- [58] STUBBS, W. (ed.) (1913): *Selected Charters and Other Illustrations of English Institutional History from the Earliest Times to the Reign of Edward the First*, 9.^a ed., Clarendon, Oxford.
- [59] STILLMAN, N. A. (1970): *East-West Relations in the Islamic Mediterranean in the Early Eleventh Century*, Tesis doctoral, The University of Pennsylvania.
- [60] THOMAS, H. (1977): «Beiträge zur Geschichte der Champagne-Messen im 14. Jahrhundert» en *Vierteljahrschrift für Sozial-und Wirtschaftsgeschichte*, 64 (4), páginas 433-467.
- [61] VECCHIO, A. DEL y CASANOVA, E. (1975): *Le Rappresaglie nei Comuni Medievali e Specialmente in Firenze*, A. Forni, Bologna.
- [62] VERLINDEN, C. (1979): «Markets and fairs» en *The Cambridge Economic History of Europe*, volumen 3, POSTAN, M. M., RICK, E. E. y MITLEY, M. (eds.), Cambridge University Press, Cambridge.
- [63] WACH, A. (1868): «Der Arrestprozess in seiner geschichtlichen Entwicklung 1. Teil» en *der Italienische Arrestprozess*, Haessel, Leipzig.
- [64] WEBER, M. (1927): *General Economic History*, An Adelphi Publication, Greenberg, Nueva York. Traducido al inglés por F. H. Knight.
- [65] WEINER, A. (1932): «The Hansa», en TANNER, J. R., PREVITE-ORTON, C. W. y BROOKE, Z. N. (eds.), *The Cambridge Medieval History*, volumen VII, páginas 216-269, Cambridge University Press, Cambridge.