

ELIO LO CASCIO, DARIO MANTOVANI (eds.), *Diritto romano e economia. Due modi di pensare e organizzare il mondo (nei primi tre secoli dell'Impero)*, Pavia University Press ("Pubblicazioni del CEDANT"), Pavia 2018, pp. 834, ISBN 978-88-6952-094-5.

El volumen reúne los resultados de la investigación realizada en una de las reuniones del *Collegio di Diritto romano* que organiza el *Centro di studi e ricerche sui Diritti Antichi (CEDANT)*, ligado a la Universidad de Pavia. Así lo indica una nota introductoria, que explica además las particularidades de esta actividad científica colegial, desarrollada generalmente en el mes de enero de cada año para profundizar en un aspecto del Derecho de la antigüedad. La fórmula elegida responde a un proyecto de alta formación en el que conviven docentes especialistas en la materia abordada, pertenecientes a distintas universidades europeas, y jóvenes investigadores de procedencia internacional seleccionados por concurso de méritos. Durante tres semanas, los docentes imparten un conjunto de seminarios que forma parte de un programa orgánico concebido previamente y los estudiantes son invitados a discutir y a profundizar sobre los asuntos propuestos para exponer y debatir, en una segunda sesión en el mes de septiembre, las conclusiones obtenidas en su investigación individual. Las sesiones del año 2013 se dedicaron a la reflexión sobre la relación entre el Derecho y la Economía romanos y dieron como fruto esta obra colectiva, que solo puede describirse aquí en sus líneas más generales y que merece ser leída con detenimiento en su integridad.

A pesar de su naturaleza coral y de que los editores han respetado la pluralidad de enfoques de cada estudioso, puede decirse que el libro afronta la relación del Derecho y la economía romanos guiado por un principio metodológico común: el de mantener el mayor apego posible a las fuentes. Los ensayos abordan problemas y situaciones tratados en ellas y evitan las generalizaciones que no se desprenden cómodamente de los textos. Así, siendo ellos el principal instrumento de análisis, la investigación colectiva parte de una interrogante de naturaleza fenomenológica que acaba obteniendo una respuesta afirmativa que da título al volumen: *Diritto romano e economia. Due modi di pensare e organizzare il mondo*.

El Derecho y la Economía de la actualidad, subraya la contraportada, comparten su interés por hechos como la apropiación, producción, consumo e intercambio de bienes y servicios, o la prestación del trabajo, las inversiones y el ahorro. Sin embargo, resulta innegable que cada disciplina atiende a preocupaciones y métodos distintos, y que una y otra han recorrido caminos distintos en su evolución a lo largo de la historia. A diferencia de lo que ocurre con el Derecho, la reflexión científica sobre la actividad económica (la definición precisa de su objeto, de sus métodos, sus leyes de funcionamiento, su lenguaje y sus propios conceptos) no se produjo hasta la segunda mitad del siglo XVIII, fijándose convencionalmente su nacimiento en el momento de la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith (*An Inquiry into the Nature*

and Causes of the Wealth of Nations, 1776). A pesar de ello, se ha demostrado que el conocimiento humano experimenta un avance cuando las distintas teorías sobre la realidad encuentran el modo de complementarse entre sí y es legítimo preguntarse si estos ámbitos del saber, la economía y el Derecho, pueden colaborar para comprender mejor esa realidad por la que ambos se interesan; una pregunta que resulta especialmente desafiante cuando el escenario de encuentro se produce en el contexto de la antigüedad romana, que se presenta hoy irremediablemente incompleta y que, paradójicamente, resulta demasiado próxima y demasiado lejana. Próxima, por ser nosotros sus herederos directos y por llevar su sello la tradición cultural en la que estamos inmersos; lejana, por haber transcurrido ya más de un milenio desde que fueros escritos los textos que utilizamos para aproximarnos a ella.

Por todas estas circunstancias resultan esclarecedores los ensayos incluidos en la primera parte del volumen, titulado *Storia della storiografia e questioni di metodo*, porque explican los principales problemas con los que han debido enfrentarse los estudiosos en el análisis interrelacionado de estos dos campos científicos. En primer lugar, del análisis de la historiografía se desprenden de forma clara cuáles han sido las dificultades y las inquietudes intelectuales que han guiado las distintas reflexiones a lo largo del tiempo. Por otro lado, exponer los problemas metodológicos que salen al paso de la investigación sirve también como una carta de navegación que alerta sobre las rutas que no deben transitarse por haberse revelado estériles.

Elio Lo Cascio (*La storia economica: i principali orientamenti degli studi (XIX-XXI secolo)*, 3-22) presenta la evolución de los estudios sobre la historia económica de la antigüedad, desde la célebre discusión académica originada entre Karl Bücher (*Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 1893) y Eduard Meyer (*Die wirtschaftliche Entwicklung des Altertums*, 1895). Un debate que se mantiene hasta hoy y que, según cita el propio Lo Cascio, Keith Hopkins todavía calificaba en 1983 como un verdadero *academic Battleground*. Lo Cascio señala los hitos más importantes en la evolución de la historiografía dedicada a la historia económica, subrayando las aportaciones de Max Weber (*Agrarverhältnisse im Altertum*, 1909), Michael Rostovzeff (*Social and Economic History of the Roman Empire*, 1926), Karl Polanyi (*Trade and Markets in the Early Empires*, 1957) y Moses Finley (*The Ancient Economy*, 1973), sin olvidarse de las más recientes perspectivas de la obra *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World* (2007), que incluye como criterios analíticos la ecología y la demografía; o *The Cambridge Companion to the Roman Economy* (2012), que asume una metodología comparatista con otras economías preindustriales. El ensayo señala como especialmente relevantes para comprender la historia económica las aproximaciones que se proponen desde la *New Institutional Economics* y la *Law and Economics* o análisis económico del Derecho y afirma que la línea recomendada por la primera (que sigue de cerca las aportaciones del Nobel Douglass North y critica el paradigma neoclásico de la maximización del beneficio como criterio único para explicar el fenómeno económico) ofrece 'nuevas y potentes claves de lectura de la economía moderna y de las economías del pasado'.

Considerar los costes de transacción y el papel desempeñado por las instituciones ayuda a comprender que el individuo no puede hacer una mera elección racional de la maximización de la riqueza desde el momento en que su capacidad para el análisis de su realidad está impregnada y condicionada por las circunstancias y las instituciones que le circundan. Pueden ser entendidas éstas como ‘normas de juego’ y pueden ser formales y explícitas, como las normas jurídicas, o informales o implícitas, como las convenciones sociales, los tabúes, las costumbres y tradiciones, entre otras¹. Se entrecruzan aquí el campo del Derecho y el de la economía y desde estos presupuestos cree Lo Cascio que pueden intentarse estudios que aborden las fuentes con nuevas interrogantes. Un análisis que, por cierto, orienta muchos de los trabajos compendiados en esta obra, como se verá después.

Laureta Maganzani (*Economia e diritto romano (XIX-XXI sec.). Storie varie di convergenze parallele*, 23-171), da cuenta de cómo ha sido abordada la relación de la economía y el Derecho romano en la historiografía de los siglos diecinueve y veinte. Señala que el análisis del Derecho romano ha sido efectuado desde dos aproximaciones económicas distintas: o bien, utilizado conceptos de la economía actual para explicar las normas del pasado; o bien, tratando de reconstruir el contexto de las normas romanas para explicar su economía. La estudiosa centra la atención en este segundo tipo de análisis, realizado por juristas y por economistas, y elabora una exhaustiva reseña de las distintas corrientes intelectuales, su contexto y sus principales representantes en estas dos últimas centurias. Dedicada una atención especial a las aportaciones de las ya mencionadas *Economic Analysis of Law* y *New Institutional Economy* y señala las dificultades para aplicar sus métodos al estudio del Derecho romano, que ha de vérselas con un número escaso de fuentes, de interpretación no siempre sencilla, y con el riesgo de proyectar el presente sobre el pasado que se pretende conocer. Maganzani concluye que, siendo la economía y el Derecho dos disciplinas profundamente lejanas entre sí, tienden, sin embargo, a acercarse; sobre todo, en los periodos en los que cada una de ellas acusa una excesiva abstracción y formalismo. Una panorámica que se completa con el ensayo de Luigi Capogrossi Colognesi (*Diritto, Società ed economia in Roma antica e romanisti del Novecento*, 173-208), dedicado a los romanistas del siglo XX que prestaron una atención especial al contexto socioeconómico de las instituciones jurídicas.

Se cierra esta primera parte del volumen con tres ensayos dedicados a reflexionar sobre algunas cuestiones epistemológicas que suscita la investigación propuesta. Se medita, por ejemplo, sobre las peculiaridades de las fuentes jurídicas romanas y si éstas ofrecen o no una muestra confiable para deducir datos sobre la economía coetánea. También sobre si estos textos jurídicos contienen verdaderos conceptos económicos y, en todo caso, qué significado tenían para los juristas que los escribieron.

¹ Sobre este punto cf. E. LO CASCIO, *La 'New Institutional Economics' e l'economia imperiale romana*, en *Storia romana e storia moderna*, Bari 2005, 69-83.

Los trabajos de Luuk de Ligt (*Roman Law and Roman Economic History: Some Methodological Problems*, 209-221) y Giorgia Maragno (*In numeri nelle fonti giurisprudenziali. Prospettive di analisi*, 255-286), el primero de forma más general y el segundo en relación con el valor real de las cantidades que se mencionan en los textos jurisprudenciales, ponen su acento en las limitaciones que tienen las fuentes jurídicas como documentos de estudio de la economía. Luuk de Ligt incide, por ejemplo, sobre la dificultad para deducir de ellos cuál fue su auténtico ámbito de aplicación, es decir, si reflejaban una práctica generalizada en toda la sociedad romana o, al contrario, restringida a las *élites* a las que pertenecían sus autores. Insiste también en que, a pesar del carácter casuístico de los textos, se ha de tener en cuenta que los juristas no prestaban atención a los supuestos más habituales o frecuentes, sino a los más interesantes para la creación del Derecho, los casos peculiares que se salían de lo normal; características que desaconsejan que se utilicen para medir el volumen de la práctica económica. Tampoco las cantidades mencionadas en ellos son indicativas de las dimensiones de la economía, tal y como demuestra Maragno, porque los textos utilizan a menudo ‘números casuísticos’, en vez de magnitudes reales, es decir, cantidades estandarizadas que sirven para ejemplificar o para ayudar a comprender mejor el problema jurídico que aborda el jurista. En su estudio estadístico, Maragno ha detectado una repetición de los números 10 y 100 y también de los múltiplos de 5 y entiende que pueden haber servido para facilitar el cálculo mental y centrar la atención en el razonamiento jurídico.

El ensayo de Jean Andreau (*Concepts économiques dans les oeuvres des juristes romains*, 223-254) selecciona para su análisis una gama de vocablos latinos que tienen significado económico por cuanto están relacionados con la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios. Su estudio se ocupa de verificar si tales vocablos contienen un significado convencional propio, o si se trataba de nociones equivalentes o cercanas a las utilizadas por filósofos y retóricos de la cultura grecorromana, ligadas con ellas por un vínculo filogenético. El estudioso francés desaconseja el análisis aislado de conceptos individuales y considera preferible tomar en consideración un conjunto de ellos, de forma semejante, quizás, a las poblaciones de conceptos aludidas por Stephen Toulmin². Andreau identifica en los términos económicos de los juristas numerosos puntos de contacto con el significado que tenían en su contexto cultural (por ejemplo, el término agricultura, que alude a una actividad, perfectamente delimitada, cuya acepción es compartida por el pensamiento erudito y por el jurisprudencial); pero aprecia, al mismo tiempo, que el Derecho los utiliza a veces de un modo particular y propio. Señala, por ejemplo, el término *operae*, y cita un estudio de Yean Thomas, que, dando un paso más allá, afirmaba que los juristas lo utilizaban para referirse a un objeto de intercambio, es decir, una mercancía, con un significado próximo al actual concepto abstracto de trabajo. *Operae* hace referencia a un conjunto heterogéneo de actividades que tienen en común ser remuneradas y que

² S. TOULMIN, *Human Understanding*, Princeton 1972.

implican para el asalariado la obligación de efectuar, no un resultado, sino una actividad cuantificable y valorable económicamente. La objetivación de las *operae* se produce, según Thomas, de la mano de los juristas y se aprecia especialmente en el tratamiento jurídico del usufructo del esclavo³. Podría ser un ejemplo de cómo el Derecho romano dio los primeros pasos en la construcción de algunos conceptos que fueron asumidos y forjados después por la reflexión económica.

Después de esta primera parte, las investigaciones sucesivas se disponen divididas en dos bloques: *Forme giuridiche di attività economiche e Il mercato e il Diritto: autonomia, tutela, effettività*; a las que se añade un ensayo final de Dario Mantovani, que sistematiza la pluralidad de estudios, y explicita su coherencia en la obra de conjunto. Dada su utilidad como guía de lectura, se tomará aquí como hilo conductor para reseñar el resto de los trabajos del volumen.

Señala Mantovani que la relación de las normas con la economía se ha analizado en la obra desde dos perspectivas: por un parte, se han considerado los efectos económicos de determinadas reglas jurídicas, es decir, su impacto económico; por otra parte, se ha reflexionado acerca de si de los textos puede deducirse que tales normas obedecieran a motivaciones económicas. A estas líneas guía puede añadirse, además, que algunos estudios han puesto de manifiesto lo ya anticipado en los primeros ensayos de naturaleza metodológica, como se verá a continuación.

En lo que se refiere a la virtualidad que tienen los textos jurídicos para informar sobre datos económicos, una cierta desconfianza queda justificada, por ejemplo, en el estudio de Alfons Bürge (*Fome giuridiche del lavoro subordinato*, 395-407). Subraya que, frente a la gran variedad de contratos de trabajo subordinado que documentan los textos de los juristas, la realidad que reflejan los documentos papirológicos de la práctica indica una clara prevalencia de los contratos suscritos con esclavos y revela un uso frecuente del trabajo de éstos fuera de la casa, aportando un ingreso económico extra para el *pater familias*. Por su parte, Gwladys Bernard (*The Epigraphy of the Societates: Economic Activities and Legal Status of Place-name Partnerships*, 343-364), analiza las fuentes epigráficas relativas a las *societates* denominadas según su localización (*place-name societies*), como es el caso de la *S(ocietas) m(ontis) F(icarensis)* del Sureste de *Hispania*, y comprueba que se trataba de explotaciones mineras no gestionadas por *publicani* bajo concesión pública, sino por particulares que las habrían adquirido por ocupación (en contraste con el régimen general de explotación minera documentado por las fuentes jurídicas). Y puede citarse también en este sentido el ensayo de Werner Eck (*Die Wirksamkeit des römischen Rechts im Imperium Romanum und seinen Gesellschaften*, 747-782), quien a partir de una tabla hallada en la provincia de la Dacia (*CIL*, III, 940) que recoge la *mancipatio* de un esclavo realizada entre extranjeros (a los que, en principio, no era de aplicación del Derecho romano por no reunir el *status civitatis*) induce que el Derecho romano pudo

³ Y. THOMAS, *Travail incorporé dans une matière première, travail d'usage et travail comme marchandise. Le droit como matrice des catégories économiques a Rome*, en J. ANDREAU, J. FRANCE y S. PITTLA (eds.), *Mentalités et Choix économiques des romains*, Bordeaux 2004, 201-225.

alcanzar un uso extendido a lo largo de todo el imperio y ser empleado por todo tipo de personas, no solo las élites, quizás con la finalidad de alcanzar una mayor seguridad jurídica en las transacciones económicas.

De estos trabajos se deduce, en definitiva, que las fuentes jurisprudenciales son, cuando menos, insuficientes para reflejar el estado de la economía, ya que ofrecen solo un retazo particular de la realidad, que es el que ha sido seleccionado por el jurista en función de su propio ámbito de interés. Una conclusión a la que llega también el estudio de Mattia Balbo (*Obblighi del padrone ed equipaggiamento del fittavolo nella riflessione dei giuristi*, 431-444), quien, a través de un texto de Ulpiano que tradicionalmente ha sido considerado clave para la comprensión de la economía agraria de época altoimperial, propone observaciones interesantes. Llama la atención sobre la variedad de formas de explotación que documentan las fuentes y la consiguiente dificultad para concluir que la aludida en el mencionado texto de Ulpiano pueda considerarse una práctica generalizada o mayoritaria. Y destaca también que la circunstancia de que Ulpiano cite al jurista Neracio para referirse a una costumbre (*soleat*), es difícil que aluda a una práctica económica, pues las condiciones de la economía eran muy distintas en los periodos en los que vivieron uno y otro. Según Balbo, la referencia indicaría más bien una praxis jurídica, puesto que Ulpiano apelaría a Neracio para reforzar su razonamiento dentro de la tradición jurisprudencial. Mantovani destaca las conclusiones del estudio para poner el foco de atención en el método seguido por los juristas romanos y las precauciones con las que se debe actuar a la hora de deducir el contexto socioeconómico que podría haber detrás de los textos jurisprudenciales: los textos tratan ‘casos tipo’ y se ocupan de problemas jurídicos en el seno de una reflexión que tiene su propia tradición. Una actitud de cautela que previene también contra el ‘presentismo’ en que se incurriría si se interpretaran los textos según una teoría económica comprensiva de la que carecían sus autores. Este último extremo se constata asimismo en los estudios de Andrea Lovato sobre la noción de *pretium* (*Pretium e quanti ea res est nei giuristi: rapporto fra il prezzo di mercato e il calcolo giuridico*, 661-706) y en el de Ulriche Babusiaux (*Die Durchsetzung ökonomischer Interessen im klassischen römischen Zivilprozess*, 707-746) sobre la aplicación de criterios económicos en el proceso civil romano.

Los ensayos que abordan el impacto económico de las normas, adoptan, señala Mantovani, dos referentes de valoración económica que van, desde criterios cualitativos que consideran de forma genérica y global los recursos y su utilización; a apreciaciones más cuantitativas ligadas al criterio de eficiencia de la teoría económica neoclásica o a los más modernos costes de transacción. Entre estos últimos, Constantin Willems (*Vermögensallokation in Verarbeitungsfällen. Eine Effizienzanalyse von Eigentumszuordnung und Ausgleichsansprüchen im Fall der* specificatio, 569-600) considera que el óptimo paretiano explica las distintas soluciones dadas por los juristas al problema de la adquisición de la propiedad por especificación realizada de buena fe.

Luigi Pellecchi (*Dimensione economica e azione della giurisprudenza: il caso delle garanzie reali*, 445-505) investiga si el concepto moderno de costes de transacción sirve para valorar la eficacia de la regulación jurídica de las garantías reales y constata que lo que hoy está detrás de este concepto fue tenido en cuenta por los antiguos como un problema para la concesión del crédito y que, en este sentido, las garantías reales fueron un instrumento eficaz para favorecerlo. Ahora bien, de los textos jurisprudenciales no se desprende, según su estudio, ninguna justificación económica. Las razones económicas no aparecen como criterio para la solución de los casos planteados a los juristas, el pretor o la legislación imperial y es la búsqueda del equilibrio entre las partes en conflicto, la *aequitas*, dice Pellecchi, la que se muestra como criterio guía de las decisiones jurídicas relacionadas con las garantías reales. También Roberto Fiori (*L'allocation del rischio nei contratti relativi al trasporto*, 507-567) concluye que los juristas, cuando valoran en cada caso quién debe asumir el riesgo en los distintos contratos con los que se reguló el transporte de mercancías, no se apoyan en motivaciones económicas, sino en una lógica interna propia del esquema contractual elegido.

Desde un punto de vista más cualitativo, Dennis Patrick Kehoe (*Agency, Tutorship and the Protection of Pupils in Roman Law*, 409-430) y Tiziana J. Chiusi (*A che cosa servivano le acciones adiecticiae qualitatis? Sulla funzione delle cosiddette azioni adiecticiae*, 289-322), explican la institución de la tutela y el *peculio* y las acciones adiecticias, respectivamente, como casos en los que las normas favorecen la economía en la medida en la que otorgan seguridad y estabilidad a las relaciones sociales y al tráfico comercial. Aldo Petrucci (*Il riflesso dell'attività di intermediazione finanziaria sulle regole giuridiche*, 365-393) subraya la importancia que las normas concedieron a la actividad bancaria por ser ésta necesaria, en su opinión, para la utilidad pública. Juan Manuel Blanch Nougues (*El modelo de la contratación pública en los tres primeros siglos del Imperio: un ensayo de análisis económico-jurídico*, 601-657) subraya la eficiencia económica del régimen jurídico de la contratación pública, que recurría al régimen de las concesiones por adjudicación en subasta pública. Y David Johnston (*The Impact of Economic Activity on the Structure of the Law of Partnership*, 323-342) concluye que lo que hoy se valora como una rémora en el contrato de sociedad romano, es decir, aquello que dificultaría que estas agrupaciones pudieran desempeñarse con agilidad y eficacia en el mundo de los negocios (la falta de personalidad jurídica, la falta de responsabilidad limitada, la extinción de la sociedad por la voluntad unilateral de un solo socio, ...) puede explicarse porque las funciones que las *societates* desempeñaban en aquel contexto no habrían demandado tales características, puesto que se sabe que el Derecho romano contempló algunos aspectos de las sociedades modernas en casos especiales, como el de la *societas argentarii* o la *societas publicanorum*.

En lo que se refiere a si existe o no una motivación económica de las decisiones jurídicas, puede decirse que todos los ensayos concluyen que los textos reflejan criterios de decisión elaborados específicamente por y para el razonamiento jurídico.

Así lo resume Mantovani, que ofrece además una particular exégesis de otros textos y una reflexión final que cierra el volumen.

Necessitas y *utilitas*, señala Mantovani, son nociones que aparecen con frecuencia en la motivación de las decisiones de los juristas, pero con un significado muy concreto que estaba relacionado con las partes cuyo conflicto se debía resolver. Menciona algunos ejemplos: cuando Ulpiano en *D. XIV 1, 1, 5* habla de la *utilitas navigantium*, «el jurista razona desde el punto de vista del usuario» y de su necesidad de navegar, «y no del empresario o de la economía»; cuando Gayo menciona la utilidad pública de los *argentarii* en *D. II 13, 10, 1* (*officium eorum atque ministerium publicam habet causam*), apela a la *utilitas* para reforzar la tutela de los clientes que depositaban su dinero en manos del *argentarius*, obligando al banquero a elaborar libros contables según un patrón determinado y a facilitarlos cuando sus clientes lo precisaran. Los textos muestran que «las motivaciones jurídicas en la esfera del *aequum* tomaban en el mundo romano el puesto que en el mundo contemporáneo ocupan los argumentos económicos».

Ana M. Rodríguez González
(Universidad Carlos III de Madrid)